

Kommunikationstraining

Freitag, 8. Juli 2005, 14 Uhr:

Im Zimmer 101 der Kaufmännischen Schule Tauberbischofsheim warteten 15 Jung-Redakteure der **Financial t('a)ime** (darunter auch ich) und ein mindestens genauso aufgeregter Herr Schenck gespannt darauf, was in den nächsten paar Stunden auf sie zukommen würde.

LBS-Regionaldirektor Thomas Wipfler hatte sich angekündigt um mit uns ein Kommunikations-Seminar durchzuführen.

Nachdem man sich in einem Stuhlkreis zusammengesetzt und sich kurz vorgestellt hatte, war Herrn Wipfler's erste Frage: „Mit welcher Erwartung seid ihr denn jetzt hier her gekommen, wie stellt ihr euch den Tag heute vor?“

Einige der Antworten waren:

- Erfahrungen sammeln (z.B. für ein Vorstellungsgespräch)
- Tipps und Tricks für den Umgang mit den Mitmenschen bekommen
- Teamarbeit verbessern
- Erfahrungen für die weitere Zukunft sammeln

Damit wir uns die für uns persönlich wichtigsten Informationen für die Zeit nach dem Seminar merken konnten, bekamen wir dann zwei Listen ausgeteilt:

Zum einen die „Aha“-Liste: hier konnten wir ein Erlebnis und den Nutzen, den wir daraus gezogen hatten, aufschreiben.

Zum anderen die „Handlungsliste“: diese war für Dinge bestimmt, die wir uns für einen bestimmten Zeitpunkt konkret vornehmen konnten, um sie dann umzusetzen.

Am Ende des Tages waren die Listen bei jedem von uns voll beschrieben!

Sehr wichtig für den reibungslosen Verlauf des Trainings waren die Regeln:

- Du bist für dich selbst verantwortlich
- Ich spreche nicht über andere Teilnehmer, sondern spreche sie direkt an
- Ich spreche per „ich“ und nicht per „man“
- Was ich hier höre und sage, ist vertraulich
- Es spricht immer nur eine Person

Dies waren einige der Grundregeln, die jeder zu beachten und einzuhalten hatte.

Die wichtigste Kommunikationsregel:

ZUHÖREN!

Dass Regeln für ein gutes Gespräch wichtig sind, merkten auch wir nach einer gewissen Zeit. Nachdem wir bei Nichteinhaltung mehrmals von unserem Seminarleiter darauf hingewiesen wurden, bemühten wir uns die Regeln konsequent umzusetzen und siehe da: Es klappte!



Als Nächstes malte uns Herr Wipfler das Jahari-Fenster auf:

ich: - andere: -	ich: - andere: + ICH BIN ANGREIFBAR	+ = man weiß etwas - = man weiß nichts
ich: + andere: - INTIMBEREICH	ich: + andere: + ÖFFENTLICHE PERSON	

Dieses besteht aus vier Bereichen, welche in einem Gespräch vorkommen können. Ein wichtiges Ziel im Laufe eines Gespräches ist es, den „ICH BIN ANGREIFBAR“ - Bereich zu Gunsten des „ÖFFENTLICHE PERSON“ - Bereichs zu verkleinern. Nur dann ist ein für beide Seiten sinnvolles Gespräch möglich. Dafür ist es wichtig sich bei seinem jeweiligen Gegenüber immer ein **Feedback** abzuholen!



Nun kamen wir auf den Stressabbau zu sprechen. Hr. Wipfler gab uns wichtige Tipps, die z.B. auch bei Prüfungen (Abitur...!!) gut anzuwenden sind. Um Stress abzubauen, muss man aktiv werden, um das Adrenalin abzubauen
→ aus diesem Grund muss man sich bewegen (es hilft auch schon langsame Umhergehen)

Außerdem kann man sich durch richtige Atmung entspannen
→ Bauchatmung

Das taten wir dann auch gleich gemeinsam....
Und zwar so:

1. 7-10 Mal laut ein- und ausatmen (der Bauch muss sich dabei beim Einatmen richtig nach außen wölben; am besten eine Hand auf den Bauch legen um zu überprüfen, ob das auch passiert).
2. zwischen den 7-10 Mal Ein- und Ausatmen, keine Pausen machen, sondern zügig weiteratmen.
3. Augen auf!
4. das Ganze drei Mal hintereinander, wobei zwischen den Atmungssequenzen jeweils eine Pause gemacht wird.

Man kann dabei wunderbar entspannen, also probiert es ruhig mal aus!

Bevor wir zum nächsten Thema kamen, wies uns unser Seminarleiter darauf hin, dass es im Leben sehr wichtig sei immer mal wieder seine Komfortzone zu verlassen und etwas Neues auszuprobieren, um seine Grenzen zu erweitern.

Weiter ging es mit einem Test: Dem „Nordfriesen-Abitur“

Jeder von uns bekam ein Blatt der Industrie- und Handelskammer ausgeteilt, auf dem wir innerhalb einer Minute vier Aufgaben zu lösen hatten.

1. Die Zeile M D M D logisch ergänzen
2. Die Aufgabe $5 + 5 + 5 = 550$ mit einem Strich richtig stellen
3. In ein Feld irgendetwas hineinschreiben
4. Ein Quadrat mit drei Strichen zeichnen



Lösung:

1. F S S (für Freitag, Samstag, Sonntag)
2. $5\ 4\ 5 + 5 = 550$
3. das Wort „irgendetwas“ in das Feld hineinschreiben
4. $\square |||$

Es war gar nicht so leicht rauszukriegen, aber einige wussten auf Anhieb Bescheid.

Das nächste Thema, das behandelt wurde, hieß NON-DIREKTIVE GESPRÄCHS-FÜHRUNG. Die ND-Gesprächsführung ist eine Form des Fragens, mit der man das Gespräch in die gewünschte Richtung steuern kann. Diese Art der Gesprächsführung wird auch oft in Unternehmen verwendet um Mitarbeiter zum Reden zu bringen. Der Grundsatz dabei ist, das Gegenüber sprechen zu lassen, um etwas Bestimmtes zu erfahren. Es gibt dazu verschiedene Techniken wie z.B.:

- *Echo-Antwort:* Ein Wort/Satz wird wörtlich wiedergegeben
- *Verstärkende Äußerungen:* „Aha, soso, hm, ahhh“ zur Unterstützung des Redeflusses
- *Nicht-verbales Verhalten:* Mimik, Gestik und Blickkontakt
- *Aufmunternde Äußerungen:* „Mensch klasse, ah toll, komm erzähl...“
- *Pausen/Schweigen*
- *Erlebnistechnik:* Schilderung eigener Erlebnisse, dann: „Wie hast du es erlebt?“
- *Fragenerwiderung:* Seine Frage wird wiederholt: „Hab ich es richtig verstanden?“
- *Gesprächssteuerung:* - keine dieser Techniken übertreiben
- Steuerung des Gesprächs in die richtige Richtung

Und nicht vergessen: Der, der fragt, hat das Gespräch in der Hand und führt!

Nach der Theorie war die Praxis gefragt. Deshalb fand als Nächstes ein Spiel statt, bei dem wir auf unsere Teamfähigkeit getestet wurden. (Das wussten wir allerdings zu Beginn des Spieles nicht, was wohl auch unser miserables Abschneiden erklärt.)

Bei dem **Rot-Schwarz-Spiel**, so hieß es nämlich, wurden wir in zwei Gruppen aufgeteilt, die sich in zwei verschiedenen Räumen befanden. Jede Gruppe hatte eine Stellwand im Zimmer, auf der eine Tabelle aufgemalt war. Ziel des Spiels war es,

innerhalb von zehn Runden so viele Punkte wie möglich anzusammeln, wobei nur die Gruppe mit Punkten im positiven Bereich gewinnen konnte.

Jede Gruppe musste sich in jeder Runde entscheiden, ob sie „rot“ oder „schwarz“ setzt. Keine der Gruppen wusste, wie sich die Gegengruppe entschieden hatte.

Setzten beide Gruppen „rot“, bekamen sie jeweils - 3000 Punkte, setzten sie beide „schwarz“ gingen je + 1000 Punkte auf das Konto. Setzte eine Gruppe „rot“, die andere jedoch „schwarz“, bekam die erste Gruppe + 5000 Punkte, die zweite - 5000 Punkte.

Nach einer bestimmten Anzahl von Runden wurde je ein Vertreter der Gruppen in den Schulflur geschickt, der mit dem Vertreter der Gegengruppe Abmachungen über die nächsten Entscheidungen treffen sollte.

Da die Gruppen aber zu egoistisch dachten, nur auf den eigenen Erfolg aus waren und damit die Absprachen nicht einhielten, verloren am Ende beide.

Ein herber Rückschlag!



Herr Wipfler erklärte uns daraufhin den Unterschied zwischen einem Team (das wir als Schülerzeitungsredakteure sein sollten) und einer Gruppe.

Das **Team** hat ein gleiches Denken, die gleiche Ausrichtung und die gleichen Ziele. Eine **Gruppe** ist nur eine lose zusammengewürfelte Menge von Menschen.

Mit diesem Spiel wurde das Thema des „Teamgedankens“ sensibilisiert.

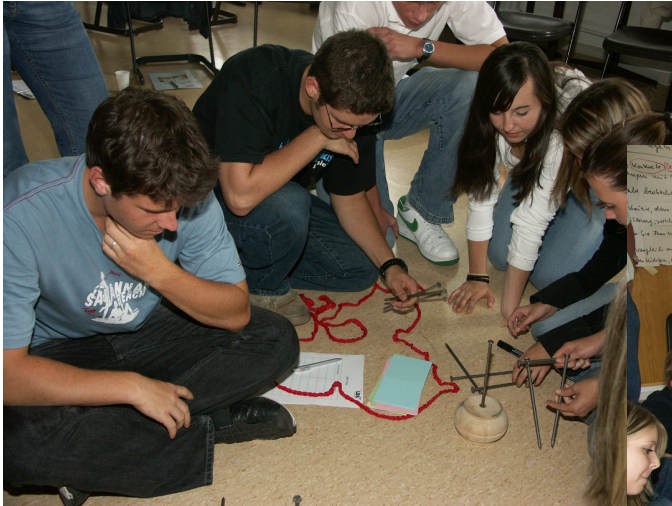
Tipps für das Arbeiten an einem Projekt in der Zukunft gab uns der Regionaldirektor auch gleich mit:

- Zu Beginn muss man sich austauschen, dann Regeln und Ziele festlegen und schließlich das Projekt durchziehen → indem man die Regeln einhält!

Damit wir diese Tipps auch gleich praktisch anwenden konnten, folgte daraufhin das nächste Spiel. Auf einen fest montierten Nagel sollten wir irgendwie 11 Nägel bringen → und das, ohne dass der Boden berührt wurde!

Nach reichlicher Überlegung, guten Ideen und Ausprobieren hatten wir es dann ziemlich schnell geschafft – als Team!





Nach dem für uns alle ermutigenden Spiel ging es wieder an die Theorie. Diesmal war das Konfliktgespräch Thema. Dazu gab es ein Blatt mit der **Z-I-M-T Formel**.

Z = Zustimmung („Danke, dass Sie sich Zeit genommen haben“)

I = Interesse zeigen („Warum? Wie siehst du das?“)

M= Meinung sagen (Eigene Meinung, „so sehe ich das“)

T = Transfer (zukünftiges Verhalten, Zusammenleben festlegen)

Nach dieser Struktur sollte ein Streitgespräch ausgetragen werden. Dabei ist es wichtig das Gesprächsgegenüber als Partner zu sehen.

Um ein Konfliktgespräch in der Zukunft effizienter zu halten, sollten wir es nun anhand der Z-I-M-T Formel in einer Dreiergruppe trainieren. Einer musste dabei die Rolle des Feedbackgebers, ein anderer die Rolle des Feedbacknehmers und ein Dritter die Rolle des Beobachters einnehmen.

Man glaubt nicht, wie schwer es sein kann, bei so einem Gespräch die Regeln einzuhalten und bestimmte Redewendungen wie „ja, aber“, „ich glaube“ oder „du musst“ zu vermeiden.

Aus diesem Grund waren wir auch alle erst mal erleichtert um 18.15 Uhr eine Pizza-Pause einlegen zu können.



Nach dem verdienten Essen ging es dann an die zweite Trainingseinheit. Herr Wipfler stand uns auch diesmal mit Rat und Tat zur Seite und gab uns wertvolle Tipps.

Es folgte die Gesamtbesprechung, bei der heftig über die vorangegangenen Gespräche diskutiert wurde. Unser Seminarleiter erklärte uns, dass ein gutes Gespräch nicht von heute auf morgen zustande kommen kann, es müsse vielmehr von Grund auf gelernt und geübt werden. Man solle auf Toleranz und Zurückhaltung achten und vor allem so oft es geht das Feedback abholen.

Nach den aufreibenden, aber sehr lehrreichen Trainingsgesprächen bekamen wir nun wieder einen Test vorgelegt. Dieser nannte sich Stress-Stabilitäts-Test und wurde von Herrn Wipfler groß angekündigt. Wir waren dementsprechend aufgeregt und neugierig. Es gab drei Minuten Zeitvorgabe und los ging's.

Manche von uns, darunter auch unser lieber Herr Schenck [J], überlasen aber glattweg die erste Anweisung, die da hieß: Lesen Sie die Aufgaben 1-20 sorgfältig, bevor Sie etwas tun. Dies wurde ihnen zum Verhängnis, denn hätten sie alles bis zur letzten Aufgabe gelesen, hätten sie sich eine Menge Zeit gespart. Dort stand nämlich: Nachdem Sie alles gelesen haben, lösen Sie nur Aufgabe Nr.1.

Das Gelächter war natürlich groß, als manche auch nach drei Minuten noch da saßen und versuchten komplizierteste Rechenoptionen zu lösen.

Jetzt wurde es wieder Zeit für ein bisschen Bewegung. Zur Erholung für den langen und teilweise anstrengenden Tag machten wir nach Anleitung von Herrn Wipfler verschiedenste sportliche Übungen und waren schlussendlich entspannt und für den Endspurt des Seminars gewappnet. Bilder sagen mehr als Worte.....



Gegen Ende, kurz vor 21 Uhr, hatten wir noch einen Test zu absolvieren, der uns unseren Kommunikationstypen verrät.

Es gibt drei verschiedene Typen:

Den Hai, den Karpfen und den Delphin, welcher den idealen Typen darstellt.

Um das Delphin-Denken trainieren zu können und so zu einem besseren Konfliktlösungsverhalten zu kommen, bekamen wir noch ein entsprechendes Blatt ausgeteilt.

Zum Abschluss gab es dann noch einmal eine Gruppensprache, in der wir sagen konnten, wie uns der Tag gefallen hat, was wir daraus lernen wollen und ob wir unsere Anfangserwartungen als erfüllt betrachten.

Wir waren einstimmig der Meinung, dass der Tag uns sehr viel gebracht hat und wir einiges für die Zukunft behalten werden bzw. umsetzen wollen.

In diesem Sinne möchte ich mich noch einmal im Namen der gesamten Redaktion für diesen einmaligen Tag bei unserem Lehrer, Herrn Schenck, und natürlich bei Herrn Wipfler bedanken, der sich den ganzen Tag Zeit für uns genommen hat.



Fazit: Absolut empfehlenswert und jederzeit wieder!



Artikel:

Nadja Scheidler

Fotos:

Klaus Schenck