



Dialogkultur in der Kita - Schritte zur inklusiven Teamkultur

Anmerkungen zu Dialogbereitschaft,
Kommunikationsstrukturen und Gesprächsklima als
Orientierungsrahmen für inklusive Haltung

Vortrag zum 2. Fachtag am 27. Januar 2014



Übersicht

- * Definitionen
- * Geschichtliches
- * Dialogkonzepte
- * Namen, Modelle und Methoden
- * Mut zur Ich-Botschaft
- * Inklusion im Team



(Nonverbale) Kommunikation? Ja!
Gespräch? Dialog?
Integration? Inklusion? Nein!



Inklusion? Vielleicht! Bis ein leckerer Happen...





Definitionen

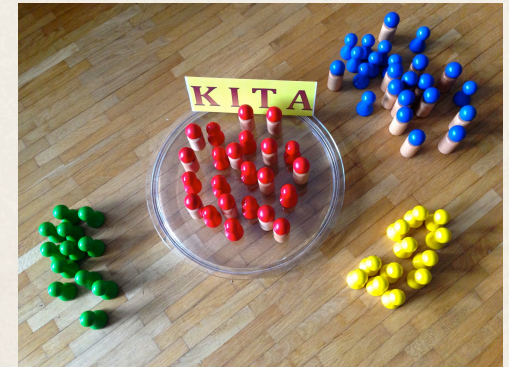
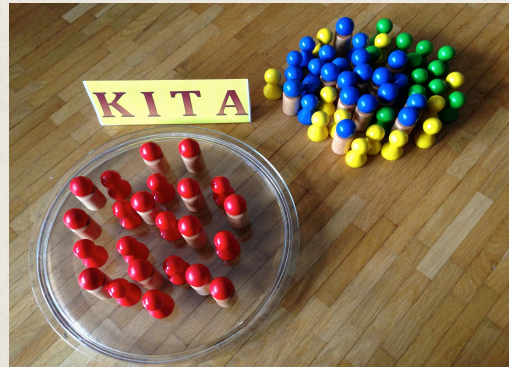
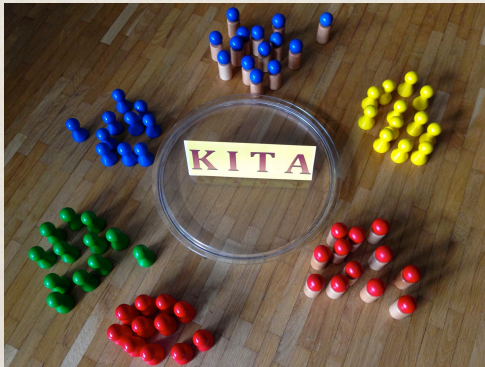
Dialog: (gr.-lat.-frz):

- * A) von zwei Personen abwechselnd geführte Rede und Gegenrede, Wechselrede; Gegensatz: Monolog.
- * B) Gespräch, das zwischen zwei Gruppierungen geführt wird, um sich und die gegenseitigen Standpunkte kennenzulernen.

* Kommunikation: (lat):

- * A) etwas gemeinsam machen , einander mitteilen (auch nonverbal).
Es geht um möglichst hohe Genauigkeit der Information.
- * Gespräch zwischen zwei und mehr Personen: es geht um den Austausch von ähnlichen Gedanken; Unterschiede in den Aussagen; die Hervorbringung von etwas Neuem im Gedankenaustausch.

Exklusion; Separation; Integration; Inklusion



← Integration

Inklusion →





Stichworte zur Geschichte

Das Miteinander Sprechen beschäftigte Denker zu allen Zeiten:

- * In der Griechischen Antike: Pädagogisches Vorbild: das Sokratisches Gespräche (Platons Texte)
- * Im Christentum: Respekt und Liebe, verkörpert in der Gestalt von Jesus (Bergpredigt)
- * Im Mittelalter: Thomas von Aquin: unbedingte Wertschätzung der Meinungen (Grundlage für „Aktives Zuhören“)
- * In der Moderne: Martin Buber: Tiefe der Verständigung in der Begegnung von Ich und Du (Echtes Gespräch)



Dialog und Dialogkonzepte

In Reaktion auf Ungleichheit, Ungerechtigkeit, Unterdrückung und Gewalt haben Wissenschaftler aus (scheinbar) ganz unterschiedlichen Disziplinen Dialog-Ansätze entwickelt:

- * David Bohm (Quantenphysiker/ Dialoggestaltung)
- * William Isaacs (OE Menschlichkeit + Wirtschaftlichkeit des Dialogs: Dialog und Kreativität)
- * Danah Zohar (Physikerin /: Dialog als Chance zur Erneuerung - Am Rande des Chaos)
- * Peter Senge (Organisationsentwickler (OE) Die lernende Organisation und Teamlernen als 5. Disziplin)



Das hat sich inzwischen herumgesprochen....

„Das Gegenteil von schlecht muss nicht gut sein -
es kann noch schlechter sein.“

- Paul Watzlawick -

Paul Watzlawick
Anleitung
zum Unglücklichsein



PIPER

Sachverhaltsohr
Wie ist der
Sachverhalt
zu verstehen?

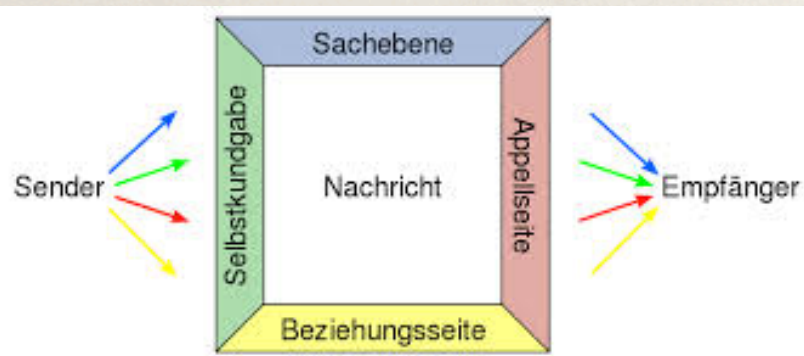
Beziehungsohr
Wie redet der mit mir?
Wen glaubt er
vor sich zu haben?



**Selbstoffen-
barungsohr**
Was ist das
für einer?
Was ist mit ihm?

Appellohr
Was soll ich
auf Grund seiner
Mitteilung tun?

Vier Ohren Modell





Dialog-Konzepte in Therapie und Bildung

Ideengeber dazu sind u.a.

- * Carl Rogers (Humanistische Psychologie / Psychotherapeut / Personenzentrierte Gesprächsführung (PGF))
- * Ruth Cohn (Philosophin / Psychologin / Themenzentrierte Interaktion)
- * Friedemann Schulz von Thun (Kommunikationspsychologe / Kommunikationsquadrat)
- * Marshall B. Rosenberg (Gewaltfreie Kommunikation)

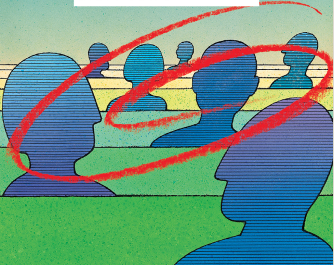


Der Weg zum Dialog führt über 10 Kernfähigkeiten

1. Haltung des Lernens
2. Radikaler Respekt
3. Offenheit
4. Von Herzen sprechen
5. Zuhören
6. Verlangsamung
7. Bewertungen
suspendieren
8. Produktives Plädieren
9. Erkundende Haltung
10. Beobachter beobachten

Die schlechte Nachricht:
Dialogkompetenz ist eine
nicht angeborene Haltung
und Fähigkeit.

Die gute Nachricht:
Dialogkompetenz kann
jeder lernen: Es wollen und
Übung stärken die Haltung.

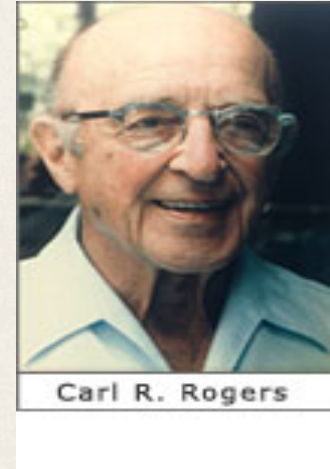




Carl Rogers (1902 – 1987)

Er hat uns wichtige Impulse für den Weg geschenkt

- * Rogers Kernannahme: Jeder Mensch besitzt Fähigkeiten, eigene Lösungen für seine Frage- und Problemstellungen zu finden.
- * Selbstaktualisierung: Der Organismus des Menschen strebt nach Zugehörigkeit und Anpassung (als wichtigste Triebfeder menschlichen Erlebens).
- * Der Mensch hat grundsätzliche Potenziale, konstruktiv, sozial und intelligent zu handeln.



Wichtig Bücher:

- * Die klientenzentrierte Gesprächspsychotherapie
- * Entwicklung der Persönlichkeit
- * Der neue Mensch



Von Carl Rogers lernen wir, wie wir Menschen ansprechen und unterstützen können:

- * **Empathie zeigen:** sich um einführendes Verstehen bemühen
- * **Kongruenz erhalten:** Echt sein, authentisch (ehrlich) in verbalen + nonverbalen Mitteilungen sein und bleiben (eigenen Standpunkt nicht verleugnen).
- * **Uneingeschränkte Akzeptanz:** wohlwollende Wertschätzung gegenüber dem Klienten / Kind / Jugendlichen / Patienten mit seinen Eigenheiten und Schwierigkeiten. (Nicht der ganze Mensch, sondern bestimmte Verhaltensweisen sind das Problem)

Auf die Haltung
kommt es an

Ruth Cohn (1912 - 2010)

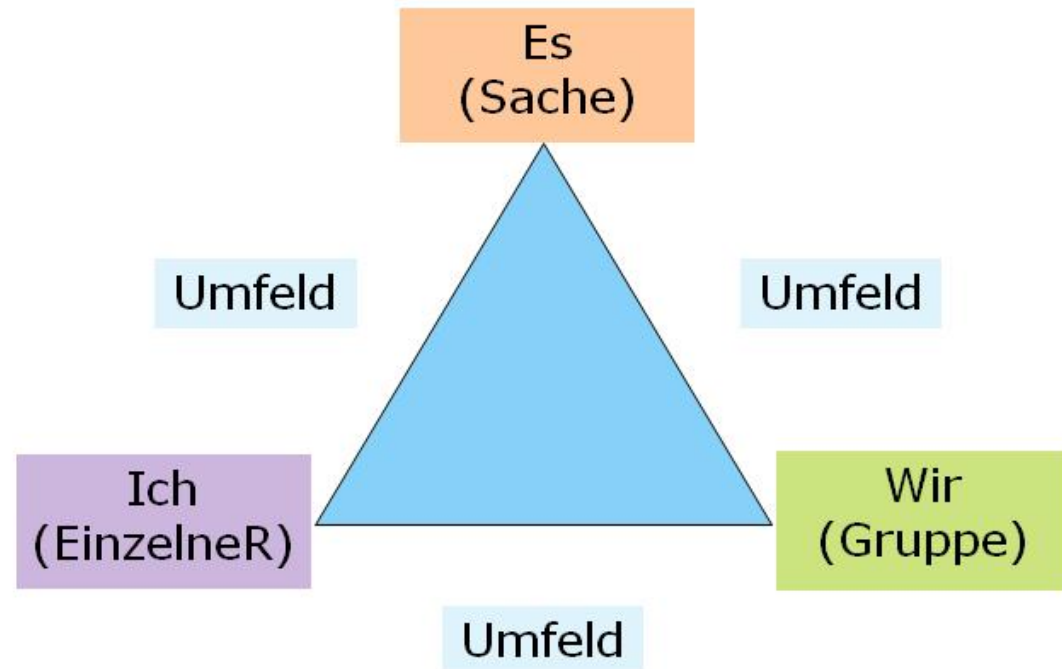
Wissen um die **Sache** und **Mitmenschlichkeit** –
darauf kommt es an!



„Zu wissen, dass jeder Mensch zählt ob schwarz, weiß, rot, gelb oder braun. Die Erde zählt. Mein Leid zählt. Dein Leid zählt. Wenn du dich nicht um mein Leid scherst und mir dein Kummer gleichgültig ist, so werden wir beide von Hunger, Massenmord, Krankheit ausgelöscht werden.“

Ruth C. Cohn

Das Dreieck der sozialen Interaktion:





Marshall B. Rosenberg (1934) Gewaltfreie Kommunikation

Sein Konzept unterstützt:

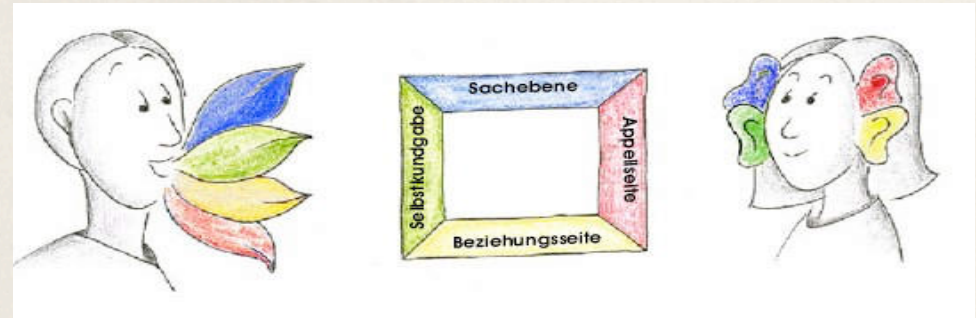
- * Überwindung alter Muster: Verteidigung, Angriff oder Rückzug;
- * Reduzierung von Abwehr und gewalttätigen Reaktionen;
- * Förderung der Wertschätzung;
- * Lenkung der Aufmerksamkeit auf Möglichkeiten der Bedürfniserfüllung;
- * Stärkung des Einfühlungsvermögens





Friedemann Schulz von Thun (1944)

Das Kommunikationsquadrat



Das Kommunikationsquadrat ist das bekannteste und inzwischen auch weit verbreitete Modell von Friedemann Schulz von Thun. Bekannt geworden ist dieses Modell auch als "Vier-Ohren-Modell". Die vier Ebenen der Kommunikation haben nicht nur Bedeutung für das private Miteinander, sondern auch und vor allem für den beruflichen Bereich, wo das Professionelle und das Menschliche ständig miteinander "verzahnt" sind.

Wenn ich als Mensch etwas von mir gebe, bin ich auf vierfache Weise wirksam. Jede meiner Äußerungen enthält, ob ich will oder nicht, vier Botschaften gleichzeitig:

- eine Sachinformation (worüber ich informiere) - **blau**
- eine Selbstkundgabe (was ich von mir zu erkennen gebe) - **grün**,
- einen Beziehungshinweis (was ich von dir halte und wie ich zu dir stehe) - **gelb**,
- einen Appell (was ich bei dir erreichen möchte) - **rot**.

Schulz von Thun hat daher 1981 die vier Seiten einer Äußerung als Quadrat dargestellt und dementsprechend dem Sender "vier Schnäbel" und dem Empfänger "vier Ohren" zugeordnet. Psychologisch gesehen, sind also wenn wir miteinander reden auf beiden Seiten 4 Schnäbel und 4 Ohren daran beteiligt, und die Qualität des Gespräches hängt davon ab, in welcher Weise diese zusammen spielen.

Auf der **Sachebene** des Gesprächs steht die Sachinformation im Vordergrund, hier geht es um Daten, Fakten und Sachverhalte. Dabei gilt zum einen das Wahrheitskriterium wahr oder unwahr (zutreffend/nicht zutreffend), zum anderen das Kriterium der Relevanz (sind die aufgeführten Sachverhalte für das anstehende Thema von Belang/nicht von Belang?) und zum Dritten erscheint das Kriterium der Hinlänglichkeit (sind die angeführten Sachhinweise für das Thema ausreichend, oder muss vieles andere auch bedacht sein?)

★ Seine Modelle helfen, das Problem mit der Kommunikation besser zu verstehen:

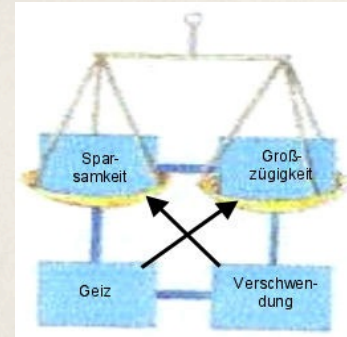
★ Sender und Empfänger kommunizieren im Alltag oft (meistens) auf unterschiedlichen „Kanälen“.

★ So entstehen mehr oder weniger „lustige“ Missverständnisse



- * Wesenszüge und Einstellungen führen zu Rechthaberei und Wahrheitsansprüchen, vergiften das Klima der Kommunikation.
- * Das Werte- und Entwicklungsquadrat hilft, auch die „Fehler und Risiken“ in der eigenen Wertorientierung zu erkennen...
- * Eine sehr wertvolle Hilfe auf dem Weg zur Inklusion

Das Werte- und Entwicklungsquadrat



Das "Werte- und Entwicklungsquadrat" (Helwig 1967, Schulz von Thun 1989) bietet Orientierung sowohl für konkrete Situationen als auch für die gesamte Lebensführung.

Die Prämisse lautet: Jeder Wert (jede Tugend, jedes Leitprinzip, jede menschliche Qualität) kann nur dann zu einer konstruktiven Wirkung gelangen, wenn er sich in ausgehaltener Spannung zu einem positiven Gegenwert, einer "Schwesterntugend" befindet. Statt von ausgehaltener Spannung lässt sich auch von Balance sprechen. Ohne diese Balance verkommt ein Wert zu seiner entwerteten Übertreibung.

So braucht es neben der Sparsamkeit auch Großzügigkeit, um nicht zum Geizhals zu verkommen und umgekehrt bewahrt die Balance mit Sparsamkeit den Großzügigen vor der Verschwendung.

Die Entwicklungsrichtung findet sich nun in den Diagonalen. Wer die Sparsamkeit übertreibt und zum Geizigen wird, dessen Entwicklungspfeil zeigt zur Großzügigkeit und komplementär gilt es für den Verschwenderischen, die Sparsamkeit zu entwickeln.

Für eine wertegeleitete Kommunikation gilt es, die maßgeblichen Werte erst zu ermitteln. Sie sind der Situation inhaerent, und dem Menschen, der auf diese Situation antwortet.

Dieses von Helwig stammende Wertequadrat hat Schulz von Thun für die Belange der zwischenmenschlichen Kommunikation und die Persönlichkeitsentwicklung ausgebaut und mit dem Entwicklungsgedanken verbunden.

Mit Hilfe des Werte- und Entwicklungsquadrates kann es uns gelingen, Wertvorstellungen und persönliche Maßstäbe in dynamischer Balance zu halten und in konstruktiver Weise wirksam werden zu lassen. Insbesondere können wir damit, für uns selbst und für andere, die anstehende Entwicklungsrichtung herausfinden.

Literatur:

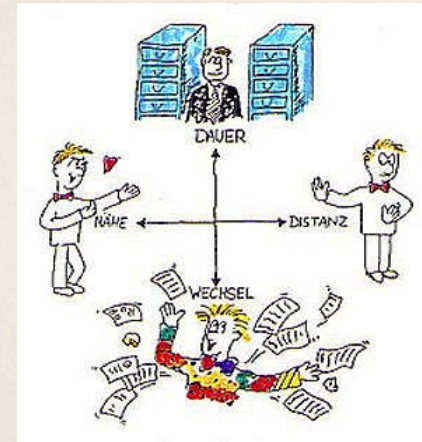
Schulz von Thun: Miteinander reden 2. Stile, Werte und Persönlichkeitsentwicklung. 1989. S. 38-55 / Schulz von Thun/Ruppel/Stratmann: Miteinander reden für Führungskräfte. 2000. S.



Individuelle, kulturelle und religiöse Unterschiede und Prägungen steuern das Empfinden und auch die Nähe – Distanz – Bedürfnisse.

Es unterstützt den Dialog und das Kommunikationsklima, wenn dieses Wissen im Umgang miteinander berücksichtigt wird.

Das Riemann-Thomann-Modell



Menschen sind verschieden. Nicht nur in der Art, wie sie sich geben und den Kontakt zu ihren Mitmenschen gestalten, sondern auch darin, was sie innerlich empfinden und brauchen, um sich im Gespräch und im zwischenmenschlichen Miteinander wohl zu fühlen.

Um menschliche Unterschiede und ihre Auswirkungen auf Kommunikation und Beziehungen zu verstehen, hilft uns das Riemann-Thomann-Modell mit seiner Persönlichkeits-, Beziehungs- und Entwicklungslehre.

Im allgemeinen lassen sich nach Riemann (1975) und Thomann (1988) vier verschiedene menschliche Grundausrichtungen beobachten: das Bedürfnis nach Nähe (z.B. zwischenmenschlicher Kontakt, Harmonie, Geborgenheit), nach Distanz (z.B. Unabhängigkeit, Ruhe, Individualität), nach Dauer (z.B. Ordnung, Regelmäßigkeiten, Kontrolle) und nach Wechsel (z.B. Abwechslung, Spontaneität, Kreativität).

Jeder kennt alle von sich selbst, aber im zwischenmenschlichen Geschehen werden oft nur ein oder zwei aktiviert, die dann sichtbar und als Unterschiede zwischen Menschen vor allem spürbar werden.

Je nach Ausprägung der Grundausrichtungen sind entsprechende Bedürfnisse (Motivationen) Werte und "Lebensphilosophien" vorherrschend und zeigen sich im zwischenmenschlichen Verhalten. Ebenso damit verbunden, sind damit bestimmte Arten und Weisen, mit Krisen und Missstimmungen umzugehen

Bei dieser Betrachtung zeigt sich auch, dass je nach persönlicher Ausgangslage die Richtung der Persönlichkeitsentwicklung für verschiedene Menschen unterschiedlich ausfällt: Was der eine (zur Erweiterung seiner Persönlichkeit) dringend braucht, hat der andere schon zuviel!

Literatur:Schulz von Thun: Miteinander reden 3. Das "Innere Team" und situationsgerechte Kommunikation. 1998. S. 262 -272

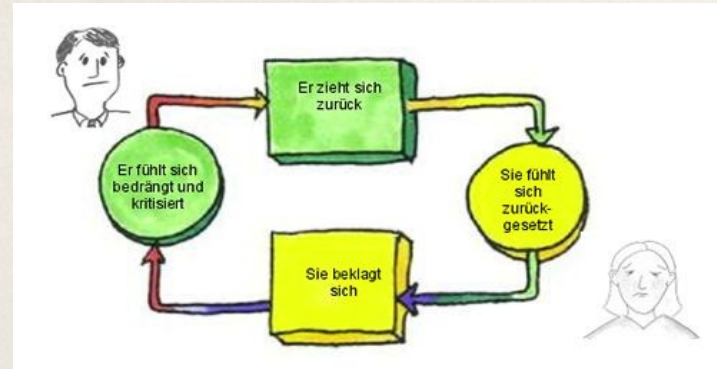


Teufelskreise gibt es schon viel zu viele:

Ob wir sie überwinden, hängt davon ab, ob wir den Teufelskreis und unseren Eigenanteil daran erkennen.



Das Teufelskreis-Modell



Sobald zwei Menschen in Kontakt treten, reagieren sie aufeinander. Es kommt zu einem Hin und Her von Äußerung und Antwort, von Aktion und Reaktion - es entsteht eine Beziehungsdynamik.

Das Teufelskreis-Modell hilft uns, diese Dynamik zu erkennen, Hintergründe zu verstehen, sowie Fallstricke zu erfassen und (manchmal) zu beheben.

Dabei werden vier Stationen unterschieden und sichtbar gemacht, wobei in die eckigen Kästen die äußerlich sichtbaren und wirksamen Verhaltensweisen ("Äußerungen") beider Partner eingetragen werden und in die Kreise ihre inneren Reaktionen ("Innerungen") darauf.

Typischer Weise gibt es keinen Anfang und kein Ende, und beide Personen erleben sich selbst jeweils "nur" als Reagierenden auf das Verhalten des anderen. So z.B. bei dem altbekannten Beispiel von Watzlawick, über das Ehepaar, bei dem sich die Frau darüber beklagt, dass der Mann so häufig abends weg geht und der Mann abends weg geht, weil er die häufigen Klagen seiner Frau nicht mehr hören mag. Der Dynamik zufolge, schaukelt sich ein Teufelskreis immer mehr auf, so dass in einem fortgeschrittenen Zustand, bereits Kleinigkeiten ausreichen, um den Konflikt eskalieren zu lassen.

Solche Teufelskreise schleichen sich in Beziehungen ein, wie Viren in ein Computerprogramm. Sie führen darin ein Eigenleben und bemächtigen sich schließlich des ganzen Programms. Das Wissen um die Dynamik und Funktion von Teufelskreisen, sowie um die Ausstiegsmöglichkeiten ermöglicht es, solche "Viren" zu erkennen und dann zu bekämpfen.

Literatur: Schulz von Thun: Miteinander reden 2. Stile, Werte und Persönlichkeitsentwicklung. 1989. S. 28-37

Schulz von Thun/Ruppel/Stratmann: Miteinander reden für Führungskräfte. 2000. S. 41-45

Thomann/Schulz von Thun: Klärungshilfe. Handbuch für Therapeuten, Gesprächshelfer und Moderatoren in schwierigen Gesprächen. 1988. S. 226-298



Übung macht den Meister und die Meisterin!
Das eigene Sprechen beobachten und
steuern...

Die ICH – Botschaft

Sie stärkt die Seite der Selbstoffenbarung + hilft zu einer positiven Beziehungsdefinition.

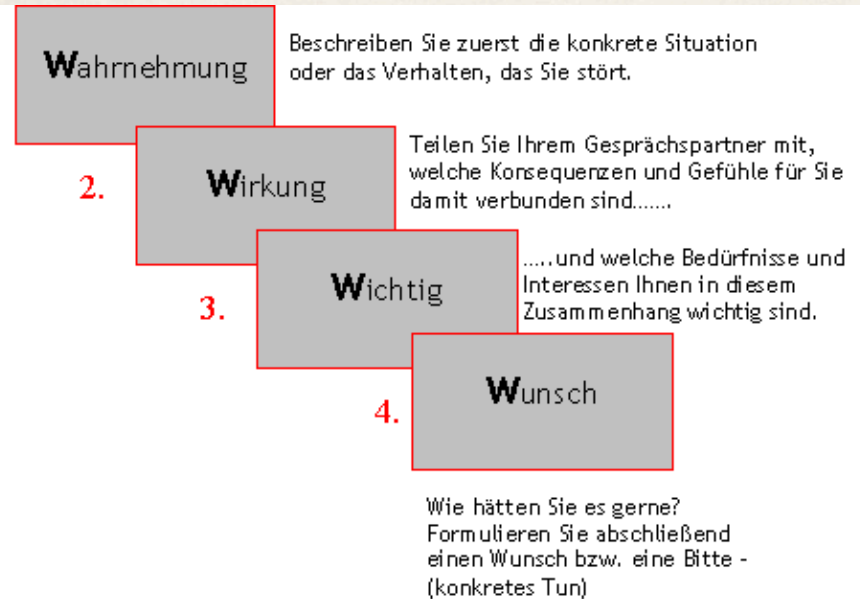
DU-Botschaften sind dagegen meist abwertend und drücken eher Geringschätzung aus. Sie enthalten ein hohes Maß an Lenkung gegenüber der kritisierten Person, Veränderungsappell.

ICH-Botschaften sind echte Selbstoffenbarungen. In der Ich-Botschaft drücke ich eigene **Gefühle**, **Bedürfnisse** und **Wünsche** aus, ohne den anderen herabzusetzen.



Der Vier-W - Weg¹

Eine kleine Übung....



Wer sich in ICH-Botschaften ausdrückt, zeigt einerseits Mut und andererseits Bereitschaft, Verantwortung für sich selbst zu übernehmen, Probleme anzupacken und nicht passiv abzuwarten.



Dialog + Kommunikation = Inklusion

Einige Stationen auf dem Weg zur inklusiven Kita:

- * Sich selbst beobachten – an der Weiterentwicklung der eigenen Dialoghaltung ansetzen;
- * Die Selbstaktualisierungspotenziale bei mir selbst und anderen anerkennen: mir selbst und anderen Zugehörigkeit und Wohlbefinden ermöglichen;
- * Eigenen Standort klären und Neugier für Standorte anderer aufbringen: Kennen(lernen) schafft Respekt und Akzeptanz.
- * Miteinander Regeln für den Dialog erarbeiten und beachten.
- * Unterschiede als Chance für Differenzierungen wahrnehmen und anerkennen.



Anthony de Mello (1931 - 1987) zum Schluss

Gutes Zuhören heißt nicht so sehr, anderen zuzuhören, als sich selbst.

Eine gute Sicht zu haben heißt nicht so sehr, andere zu sehen, sondern sich selbst.

Denn die, die sich nicht selbst zuhören, können die anderen nicht verstehen; und sie sind selbst blind gegenüber der Wirklichkeit anderer, wenn sie nicht in sich selbst eingedrungen sind.

Ein guter Zuhörer versteht selbst dann, wenn nichts gesagt wird.



Sie können sofort damit beginnen.

Viel Freude beim Austausch in der
Tischgruppe!



*„Gutes Zuhören heißt nicht so sehr,
anderen zuzuhören, als sich selbst.
Eine gute Sicht zu haben heißt nicht so
sehr, andere zu sehen, sondern sich
selbst.*

*Denn die, die sich nicht selbst zuhören,
können die anderen nicht verstehen; und
sie sind selbst blind gegenüber der
Wirklichkeit anderer, wenn sie nicht in sich
selbst eingedrungen sind.*

*Ein guter Zuhörer versteht selbst dann,
wenn nichts gesagt wird.“*

Anthony de Mello