

folgen und führen
2 plus 5 Geheimnisse
gelingender Kommunikation

6. Oktober 2021, Erfurt

Rainer Schwing
Diplom-Psychologe



folgen und führen

Miteinander Kommunizieren,
das ist wie Tanzen.

Ein Wechselspiel von führen und folgen,
und dazu mit wechselnden Rollen.

Wenn es gelingt,
ist es beglückend und schön,
wenn nicht,
kann es frustrierend sein.

Die gute Nachricht:
Wir können das lernen.

folgen und führen



Maria Aarts
Begründerin der Marte Meo Methode

folgen und führen

Das erste Geheimnis
folgen

folgen und führen

Was heißt das für Jugendliche
Jugendliche ein schwieriges Klientel?

Ja, wenn man sie nicht da abholt, wo sie sich bewegen

„ ... und damit alles sich leichter einprägen, möge man alle möglichen Sinnestätigkeiten heranziehen.“
(Comenius 17. Jh.)

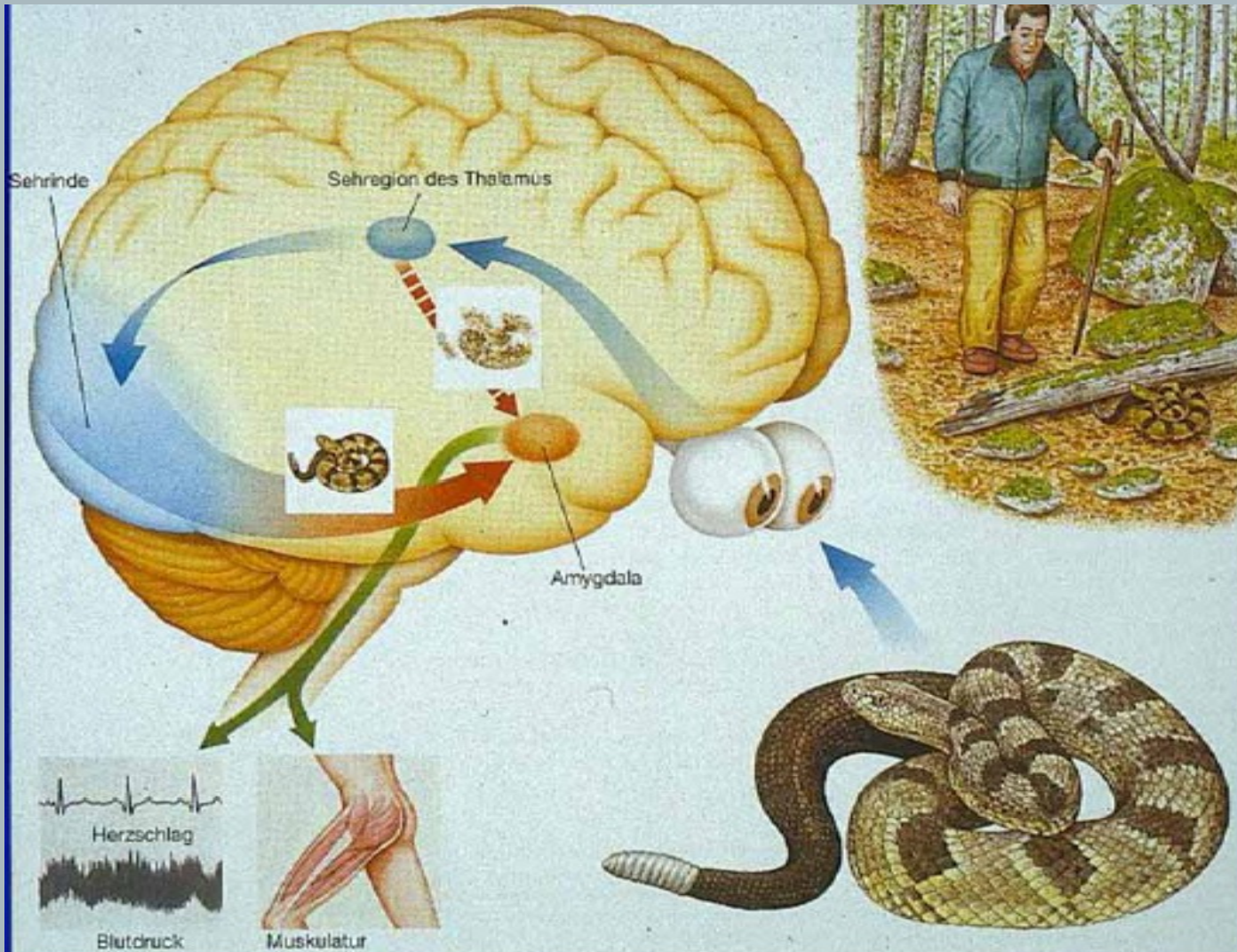
Das Gehirn speichert keine isolierten Fakten, sondern
Konstellationen
(Hüther 2008)

handlungsbezogene Veränderungsarbeit führt schneller und nachhaltiger zu Ergebnissen, da

- multiple neuronale Systeme gleichzeitig aktiviert werden
- Bahnungen insbesondere in den Konvergenzzonen (z.B. PFC) intensiv gefördert werden
(Schiepek 2007)

FEAR

Angst / Gefahrenabwehr / Stressreaktion



Ledoux 1996

High road
– low road

Selbstwirksamkeit / Mastery

subjektive Kompetenzüberzeugung,

eine schwierige Aufgabe

auch bei Widerständen

erfolgreich

lösen zu können.

(n. Schwerdtfeger)

Wirkfaktor: Bewältigungserfahrung

(Grawe 1999)

- Mit Jugendlichen passende Herausforderungen auswählen,
- die Spass machen, zu Motiven und Wertsystem passen
- die in kleinen Schritten mit hoher Wahrscheinlichkeit Erfolge ermöglichen.
- Den **Spuren des Erfolgs** folgen
 - positiv fördernde Begleitung des Begleiters
 - Hilfe bei Auswahl, Dosierung der Veränderungsschritte
 - Training benötigter Fertigkeiten
 - Feiern der Erfolge

folgen und führen

Was heißt das für Jugendliche
Jugendliche ein schwieriges Klientel?

Action precedes emotion

Behavior activation therapy

McCauley u.a. 20216

Values .. Pleasure .. Mastery ..

folgen und führen

Das erste Geheimnis
folgen



10 Fragen

folgen und führen

Zuhören

- Um zu verstehen, nicht um zu entgegnen

Sie erzählen jemandem ein Problem oder eine Sorge

- Die Antwort:
 - „Da kann man doch nur....“
 - „Da musst Du aber....“
- Ihre Reaktion?
 - ... „Naja schon, aber“
 - „Doch, doch, gerade dann.....“

folgen und führen

Eine systemische Grundregel

- Pacing and leading

Laufe eine Meile in meinen Schuhen, bevor Du mich beurteilst

zuhören

... verstehen

.... antworten

Beispiel

Die Krankenschwester
in der Reha

folgen und führen

Vier Arten des Zuhörens

- Claus Otto Scharmer

Downloaden

hört das, was wir schon kennen oder wissen, was übereinstimmt mit unseren Erfahrungen und Urteilen.

Wir sind geneigt, auf das Gesagte mit der eigenen Geschichte zu reagieren.

„Ach ja, dass kenne ich auch, das war bei mir so....!“



folgen und führen

Vier Arten des Zuhörens

- Claus Otto Scharmer

Faktisches Hinhören

fokussiert sich auf Fakten oder Sichtweisen, die ich noch nicht kenne.

Fokus ist weiterhin meine eigene Weltkonstruktion.

„Das ist spannend, was Sie erzählen, wie ist das genau...“

folgen und führen

Vier Arten des Zuhörens

- Claus Otto Scharmer

Empathisches Hinhören

Ich versetze mich in die Situation des Gegenübers

Ich will erfassen, wie die Person gegenüber ihre Welt sieht, sie erlebt, was sie bewegt, wie sie sich in ihrer Welt bewegt.

„Das hört sich sehr aufregend an, wie war das für Sie?“

folgen und führen

Vier Arten des Zuhörens

- Claus Otto Scharmer

Generatives Hinhören

Ich fokussiere auf das Potential der Person gegenüber, ich höre auf das Bestmögliche, zukünftige, was sich im Gegenüber entfalten will.

Durch diese Art des Hinhörens unterstütze ich suchen und finden im Gegenüber.

Diese Art von Gesprächen bleiben uns lange in Erinnerung, weil etwas neues entstanden ist.

„Spannend, ... wie genau? ... was dann? ... wo oder wann hauptsächlich?....“

folgen und führen



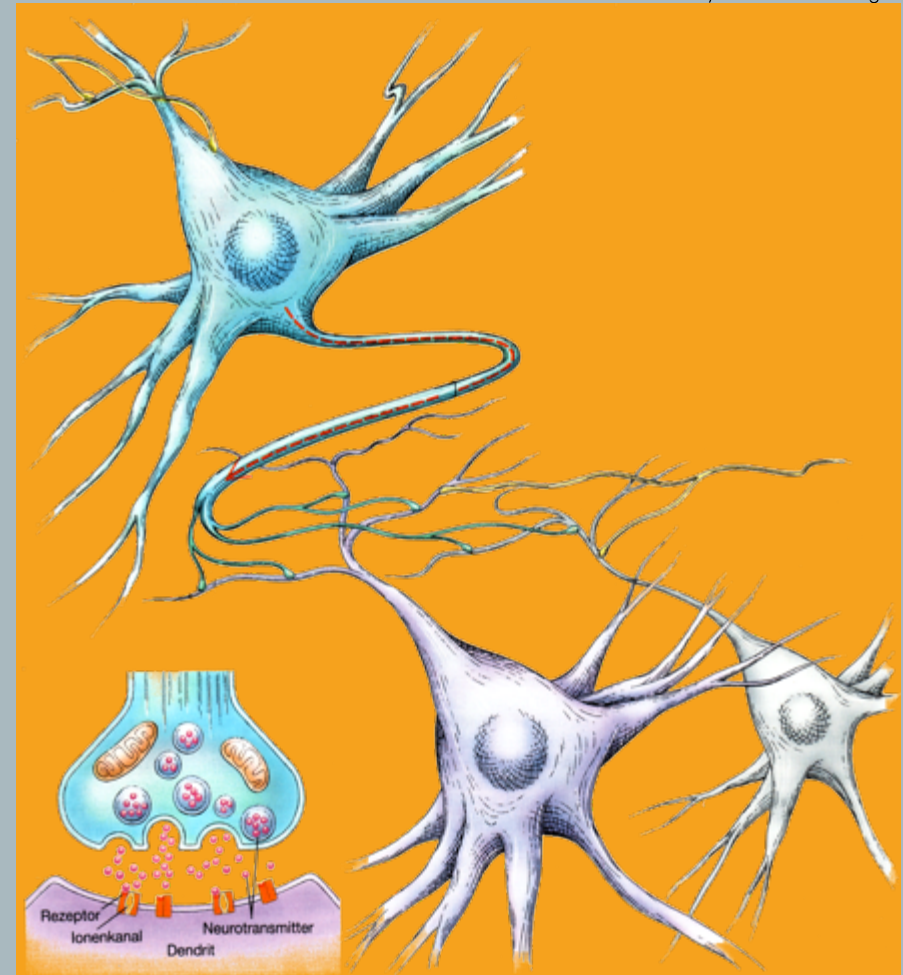
Das erste Geheimnis
... folgen

Das zweite
... führen

Lernen und Veränderung:

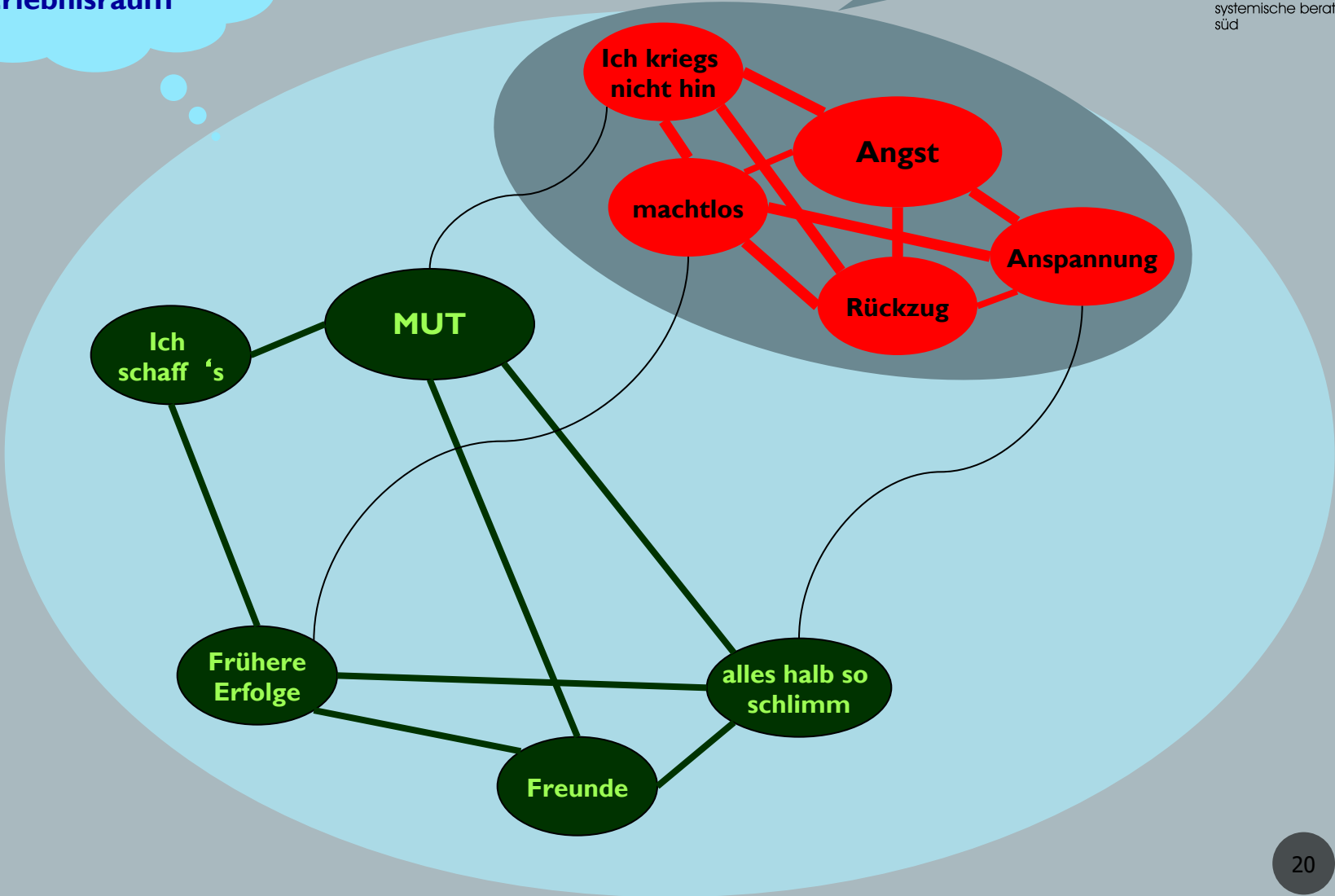
Neuroplastizität

- **Reagibilität:**
Langzeitpotenzierung
- **Neue Synapsen**
- **Neue Dendriten**
- **Neue Neuronen**
adulte Neurogenese
z.B. im Hippocampus
- **neuronale Schaltkreise**



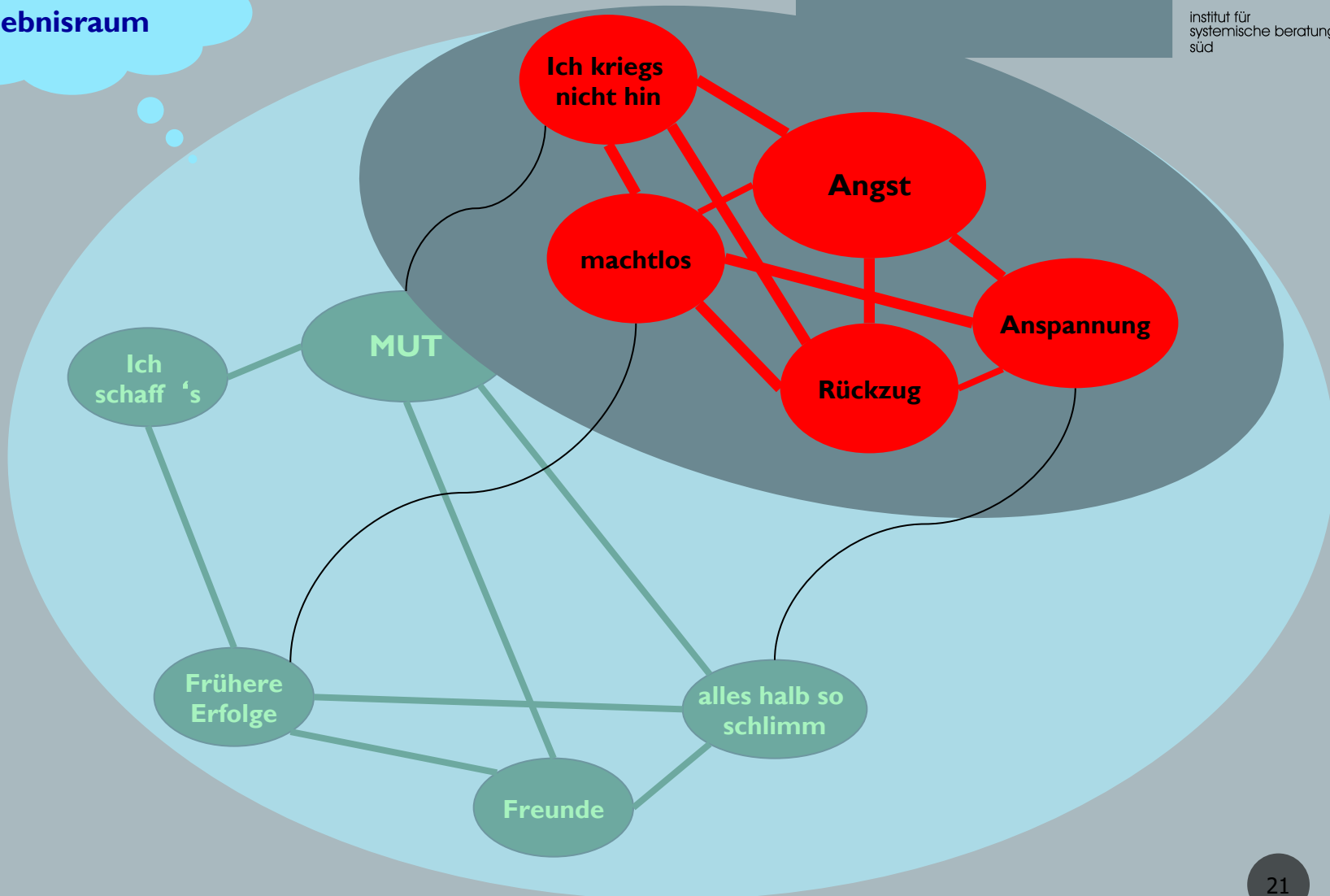
Aktueller Fokus
Problemtrance

Potenzieller
Erlebnisraum



**Aktueller Fokus
Problemtrance**

**Potenzieller
Erlebnisraum**



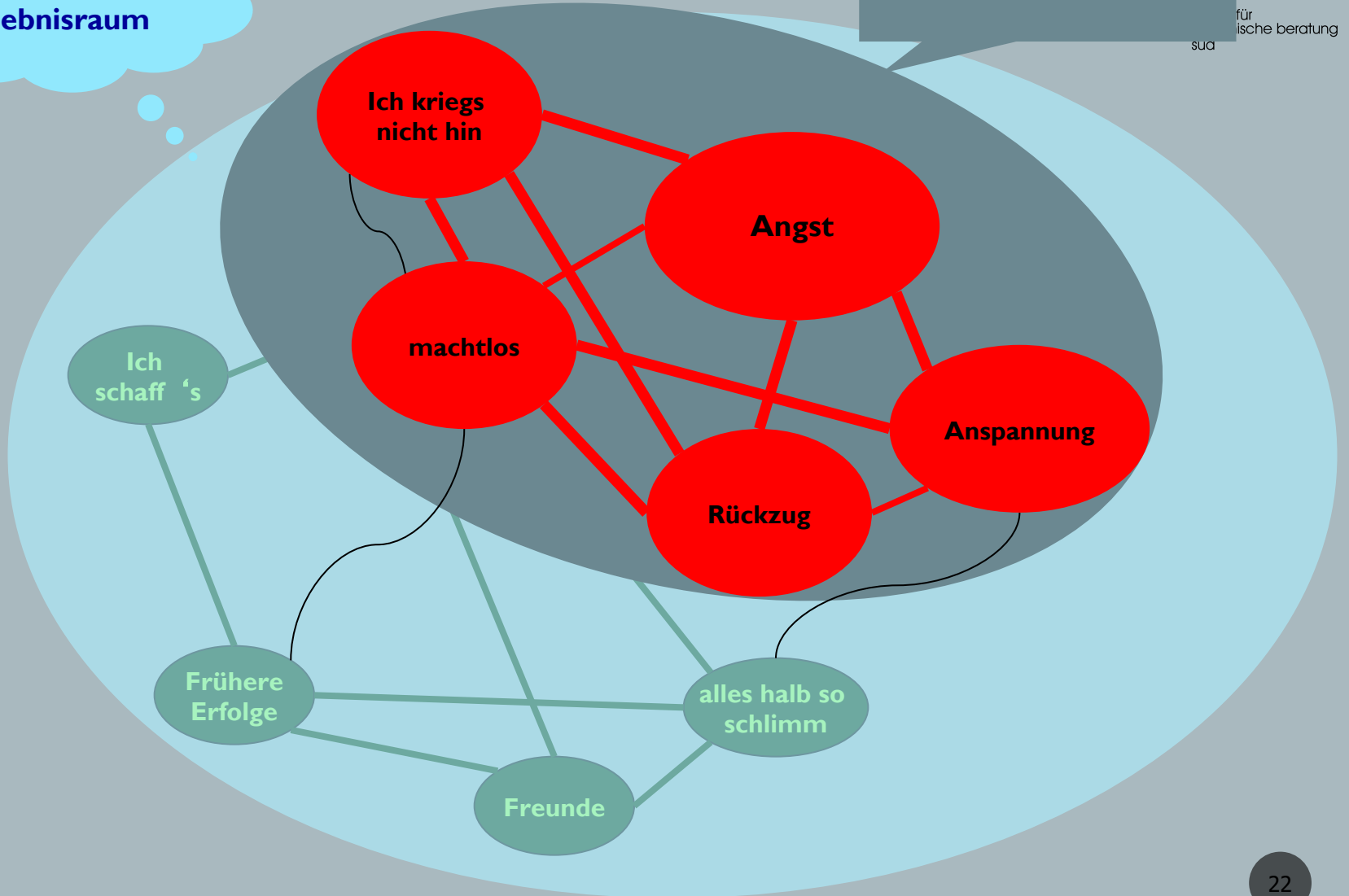
**Aktueller Fokus
Problemtrance**

axis

für
psychische beraterung

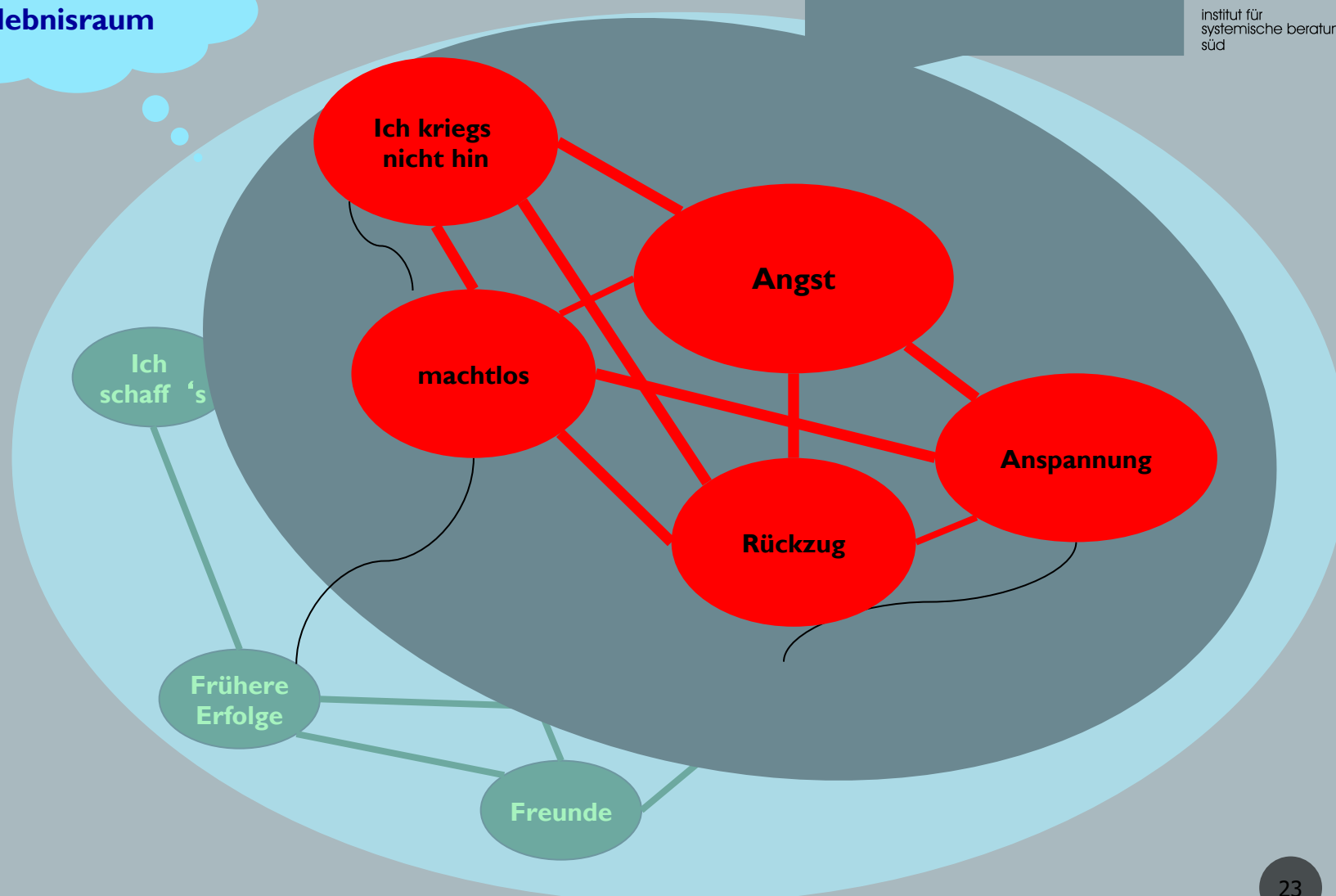
sua

**Potenzieller
Erlebnisraum**

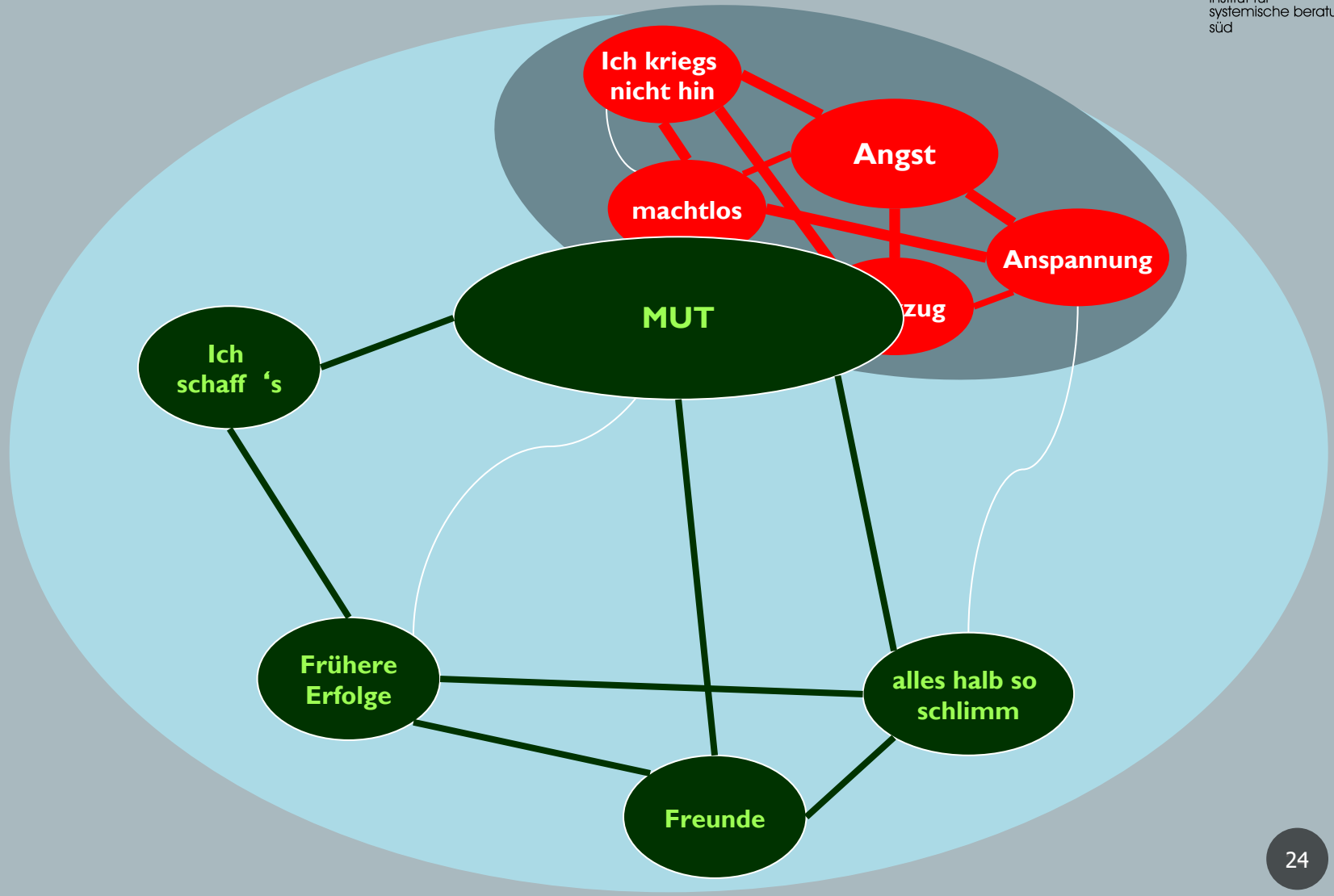


Aktueller Fokus
Problemtrance

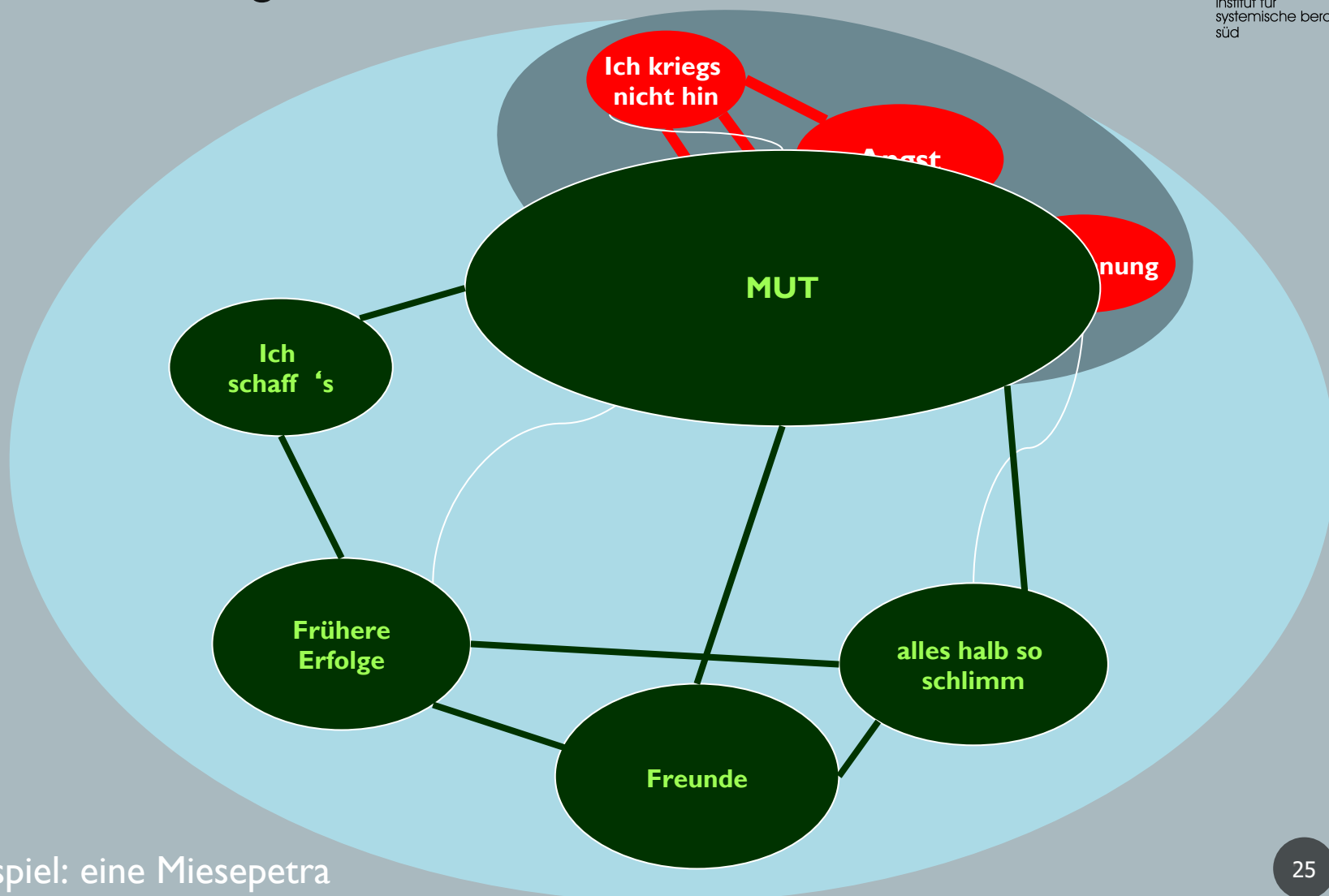
Potenzieller
Erlebnisraum



durch fragen führen



durch fragen führen



Beispiel: eine Miesepetra

durch fragen führen

Arthur Arons, Prof. für Psychologie: 36 Fragen für gute Beziehungen

Was ist es, für das Du in Deinem bisherigen Leben am dankbarsten bist?

Wenn Du morgen mit irgendeiner neuen Eigenschaft oder Fähigkeit aufwachen könntest, welche wäre es?

Was ist der größte Erfolg Deines Lebens?

Was schätzt Du an einer Freundschaft am meisten?

Was ist eine Deiner schönsten Erinnerungen?

Wenn Du mit Deinem Gegenüber eng befreundet sein möchtest, was wäre dann für ihn oder sie wichtig zu wissen?

Was macht Dir an Deiner jetzigen Arbeit die größte Freude?

folgen und führen

Das erste Geheimnis
... folgen

Das zweite
... führen

... validieren

Validieren

Statt entwerten

Du bist wichtig,

Das ist interessant was du sagst

Ähnlichkeiten entdecken und feiern

.... Ein Bauer auf Kreta, ein Arzt in Erlangen

woher kommt das?

aus unserer Evolution „Epistemic Trust“

Validieren

Freude teilen

Die besten, engsten und schönsten Beziehungen kennzeichnen sich nicht nur dadurch,

wie die Menschen sich beistehen bei Verlusten und Enttäuschungen,
sondern wie sie auf die guten Nachrichten reagieren

*Schöne Momente **groß** machen*

Validieren und ankoppeln

- a) „na klar“
Die Besserwissis
- b) „ja, aber“
die Ja-Aberologen
- c) „aaah wie interessant“
Die Goldwäscher
- d) „ja genau....“
die Ähnlichkeiten-Gourmets
... mal probieren?

folgen und führen

Das erste Geheimnis
... folgen

Das zweite
... führen

... validieren

... Intention und Wirkung

folgen und führen

Intention

De-Codierung:

"Ich mache mir ein
Bild davon, was er
sagen will"

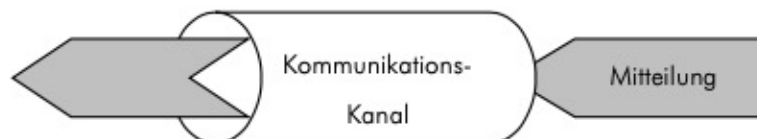
Codierung:

"Ich fasse in Worte, was ich
überbringen möchte"

Wirkung



Empfängerin



Sender

folgen und führen

Wir gehen zu oft davon aus,
dass das was wir meinen,
beim anderen auch so ankommt

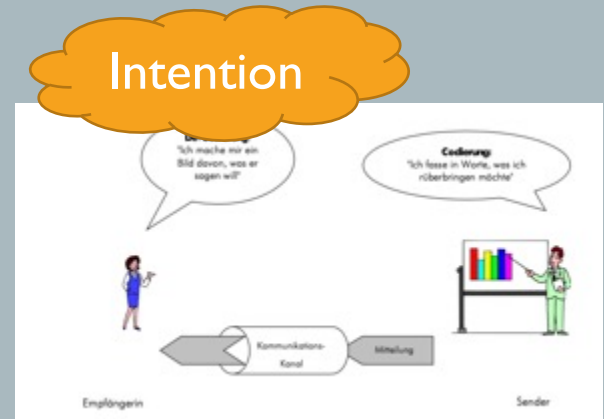
wenn's nicht funktioniert,
ist der andere dumm
oder will nicht kapiieren....

Wirkung

Doch das ist eines der größten Irrtümer
in der Kommunikation.

was ankommt, hängt von der Situation, dem Kanal
dem gegenüber ab, und dessen Verstehenswelt

Beispiele: Gebrauchsanleitungen,
kulturelle Unterschiede
.... und die Ohren



folgen und führen

Das erste Geheimnis
... folgen

Das zweite
... führen

... validieren

... Intention und Wirkung

... sei gnädig mit anderen und mit Dir

sei gnädig mit Dir und anderen

wir alle haben
Vorurteile

meistens sehen wir
nur die der anderen

entspann Dich,
lächle
niemand ist perfekt

sei gnädig mit Dir und anderen

mit sich und anderen
gnädig sein

ist das Superfood
für Selbstwert

und für
gute Beziehungen

compassion
self-compassion

sei gnädig mit Dir und anderen

schöne Momente
groß machen

Fehler
klein machen

Whoppa

Wir sind alle
lernende auf der Welt



sei gnädig mit Dir und anderen

und:
zeige Deine
verletzlichen Seiten

*Verletzlich zu sein
ist der einzige Weg,
deinem Herzen zu erlauben,
wahre Freude zu empfinden.
Bob Marley*

..... das erzeugt
Sicherheit und Nähe

folgen und führen

Das erste Geheimnis
... folgen

Das zweite
... führen

... validieren

... Intention und Wirkung

... sei gnädig mit anderen und mit Dir

... sei dankbar. Und sag es oft

sei dankbar. und sag es oft!

... verbessert Deine Beziehung

... und Deine
Gesundheit

sei dankbar. und sag es oft!

...Freunden

...Kindern

...Kolleginnen

...Partnern

...Mitarbeiterinnen

...Eltern

...Nachbarn

*... und Menschen
auf der Straße*

Und wozu das ganze

...wenn es uns gut geht mit andern

...schenken wir Freude

...uns

...den andern

...Gesundheit

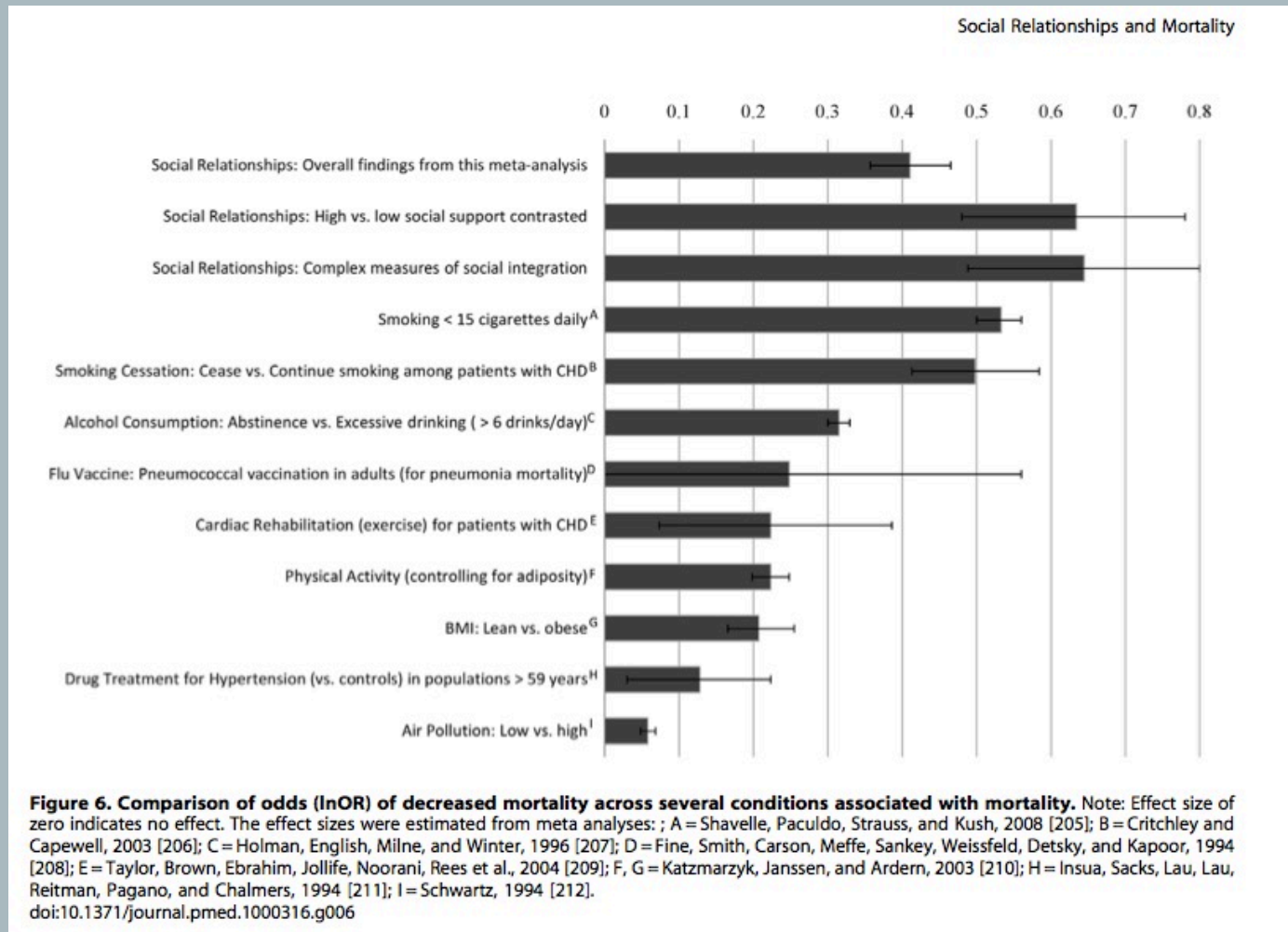
...langes Leben

... viel billiger als

Pillen

und Superfood

Soziale Netzwerke

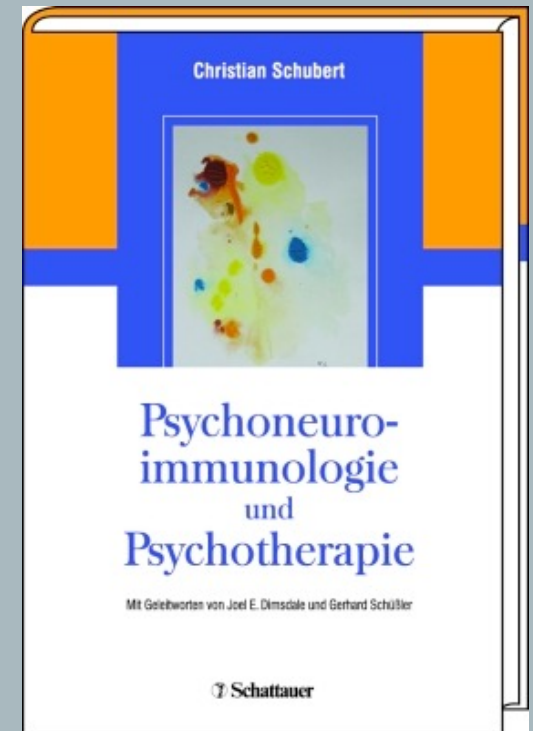


Soziale Netzwerke



Psychoneuroimmunologie

- Optimismus
- Selbstwirksamkeit
- Soziale Bindungen
- Positive Gefühle
 - Dankbarkeit, Fröhlichkeit, Begeisterung und Stolz





Prof. Dr. Christian Schubert

Psychoneuroimmunologie

„Wenn ich alle Erkenntnisse
zusammen fasse,
läuft es auf eines heraus:

Menschliche Beziehungen“

folgen und führen

Das erste Geheimnis
... folgen

Das zweite
... führen


... validieren

... Intention und Wirkung

... sei gnädig mit anderen und mit Dir

... sei dankbar. Und sag es oft

... das siebte... mußst Du selber entdecken

A close-up photograph of an elderly couple laughing heartily. The woman on the left is wearing a patterned headscarf and a green sweater. The man on the right has white hair and a mustache, wearing a blue shirt. He is holding a cigar in his mouth. The background is a soft, out-of-focus blue.

Das Geheimnis einer langen
und innigen Beziehung
ist nicht, gemeinsam zu altern,
sondern gemeinsam zu albern!



Danke für Ihre Aufmerksamkeit