

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.)

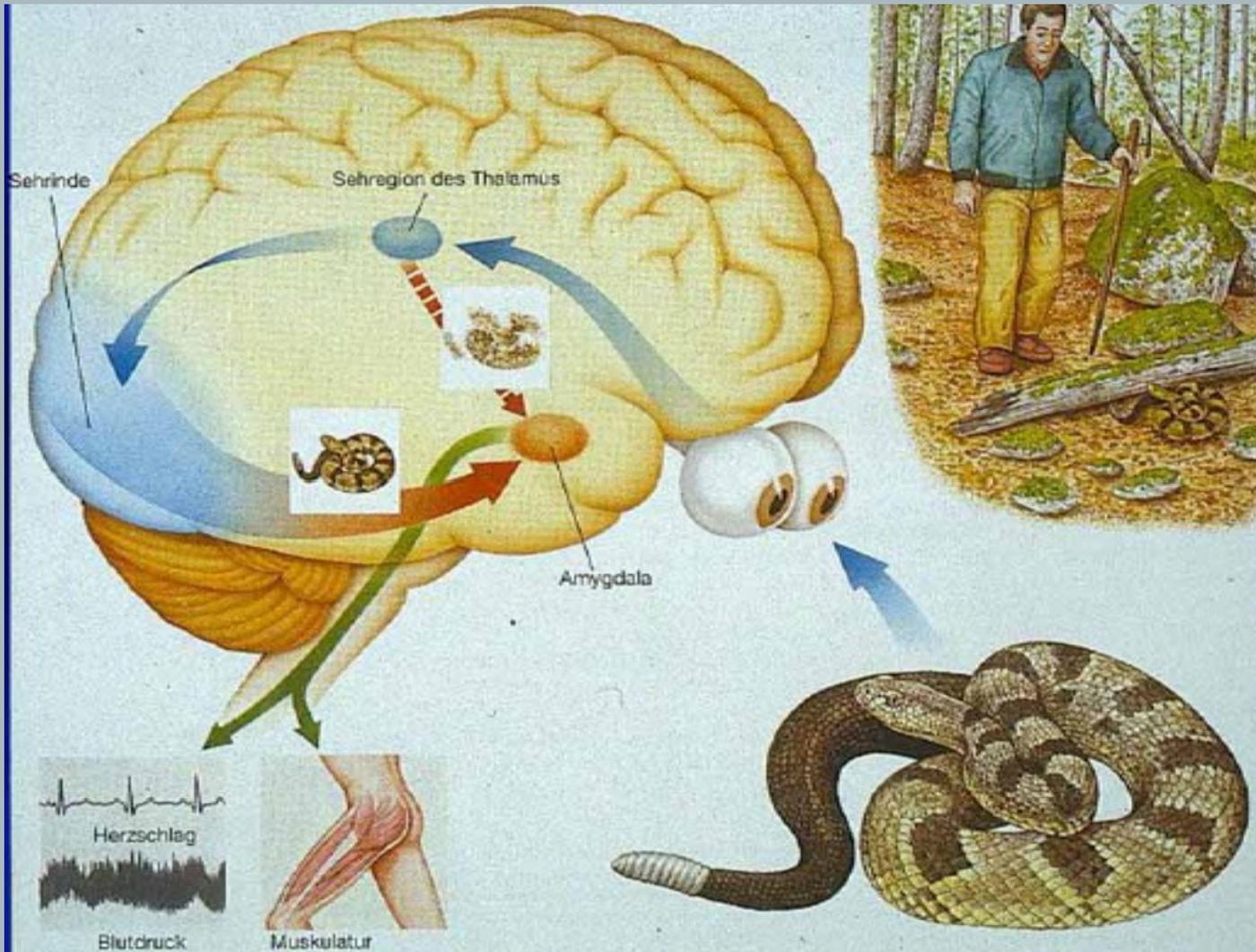
Das Gehirn speichert keine isolierten Fakten, sondern  
Konstellationen  
(Hüther 2008)

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



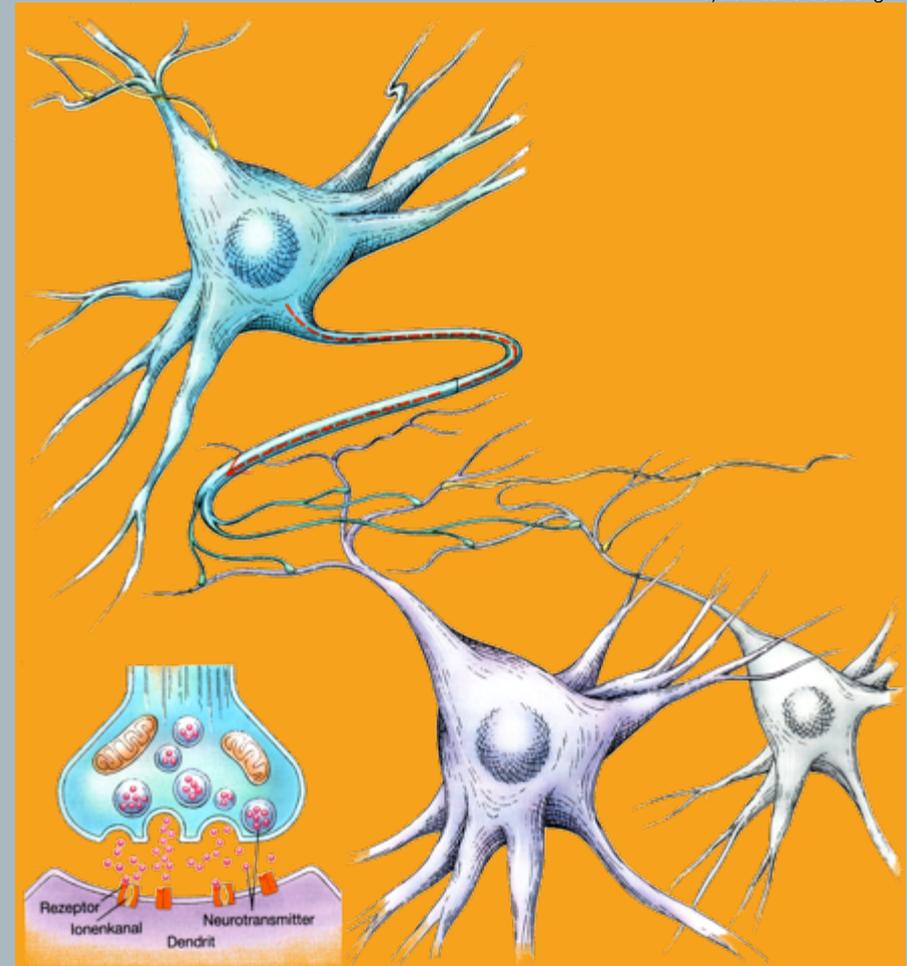
Das erste Geheimnis  
... folgen

Das zweite  
... führen

# Lernen und Veränderung:

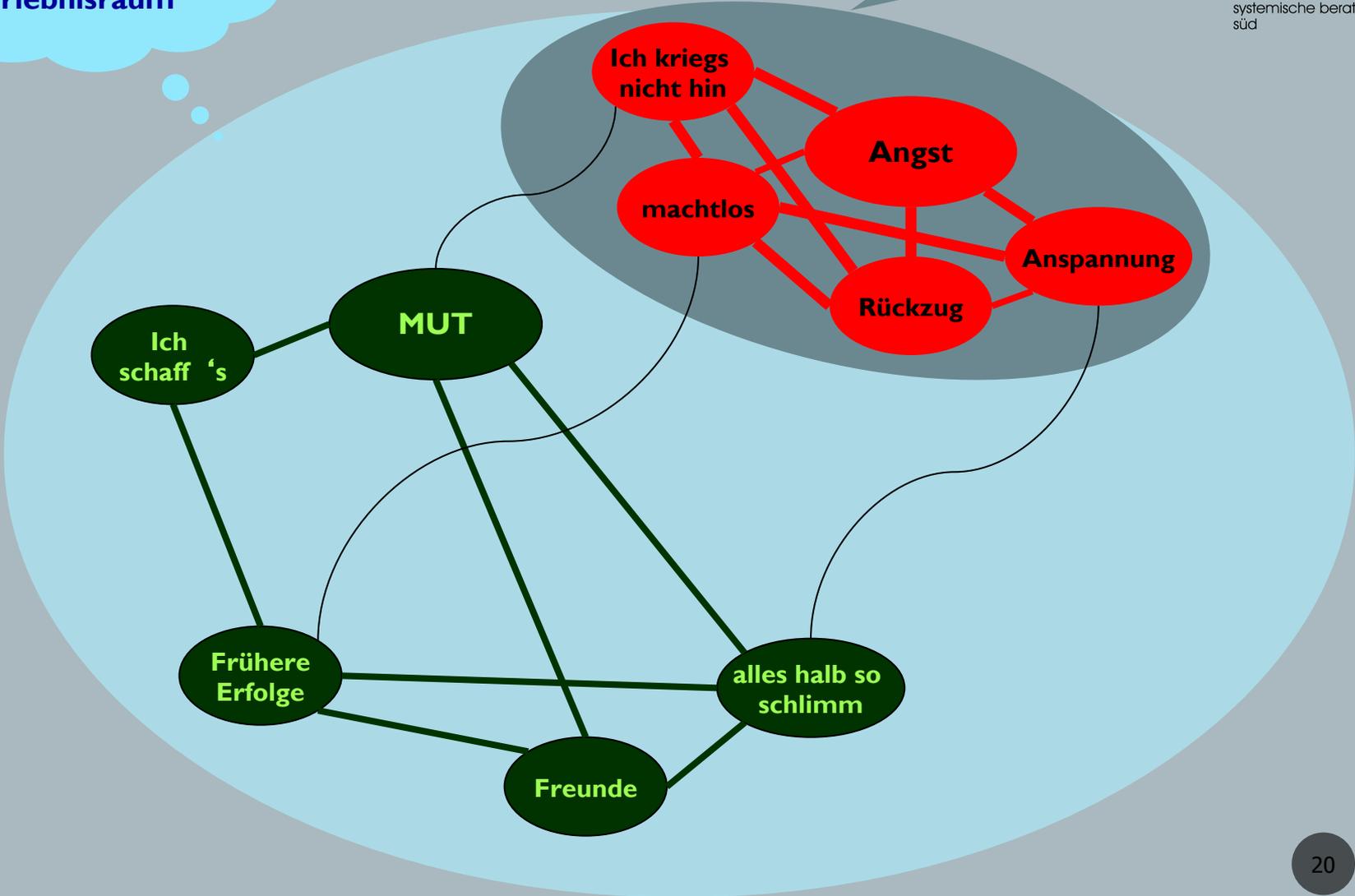
## Neuroplastizität

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



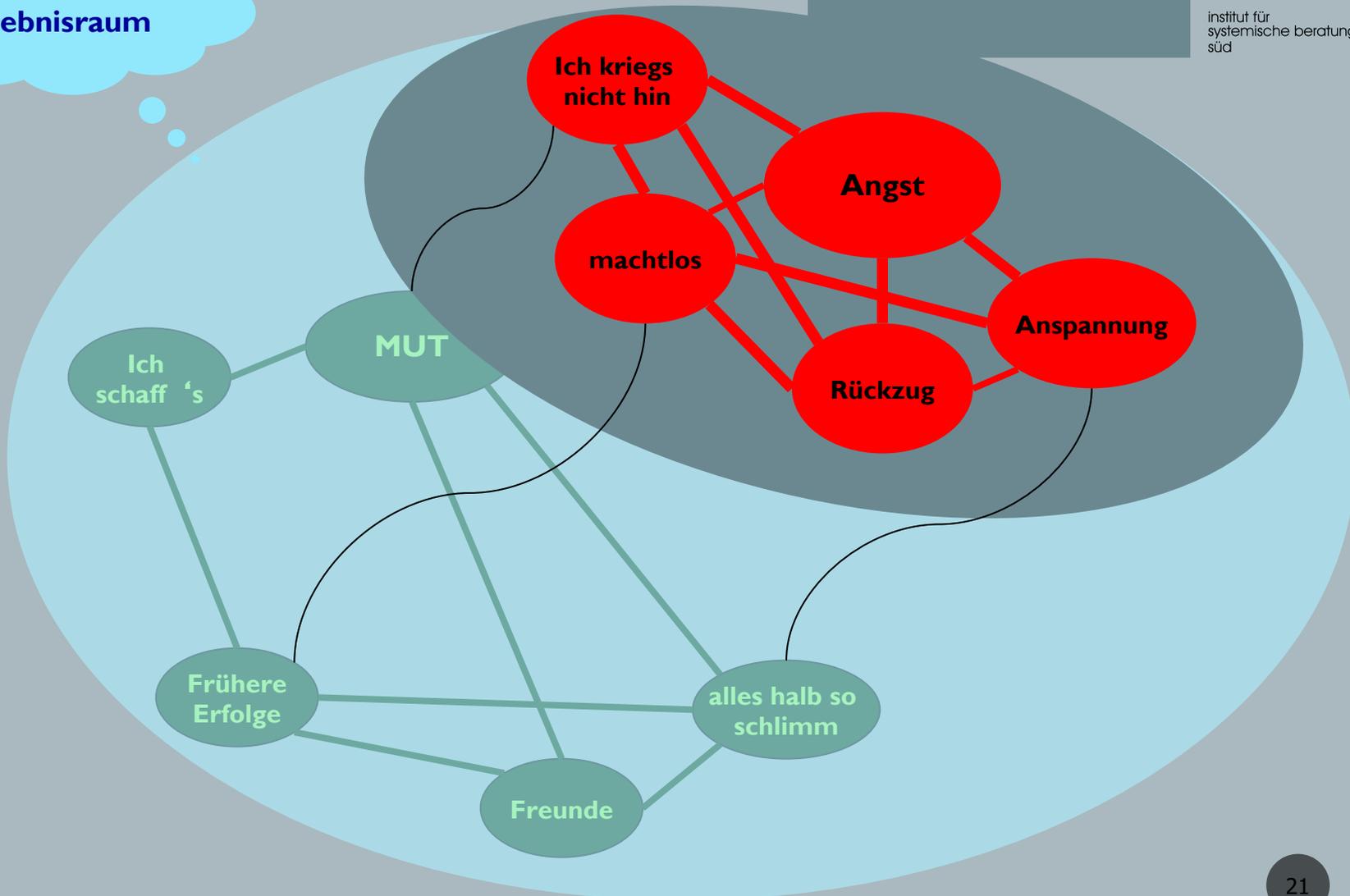
Aktueller Fokus  
Problemtrance

Potenzieller  
Erlebnisraum



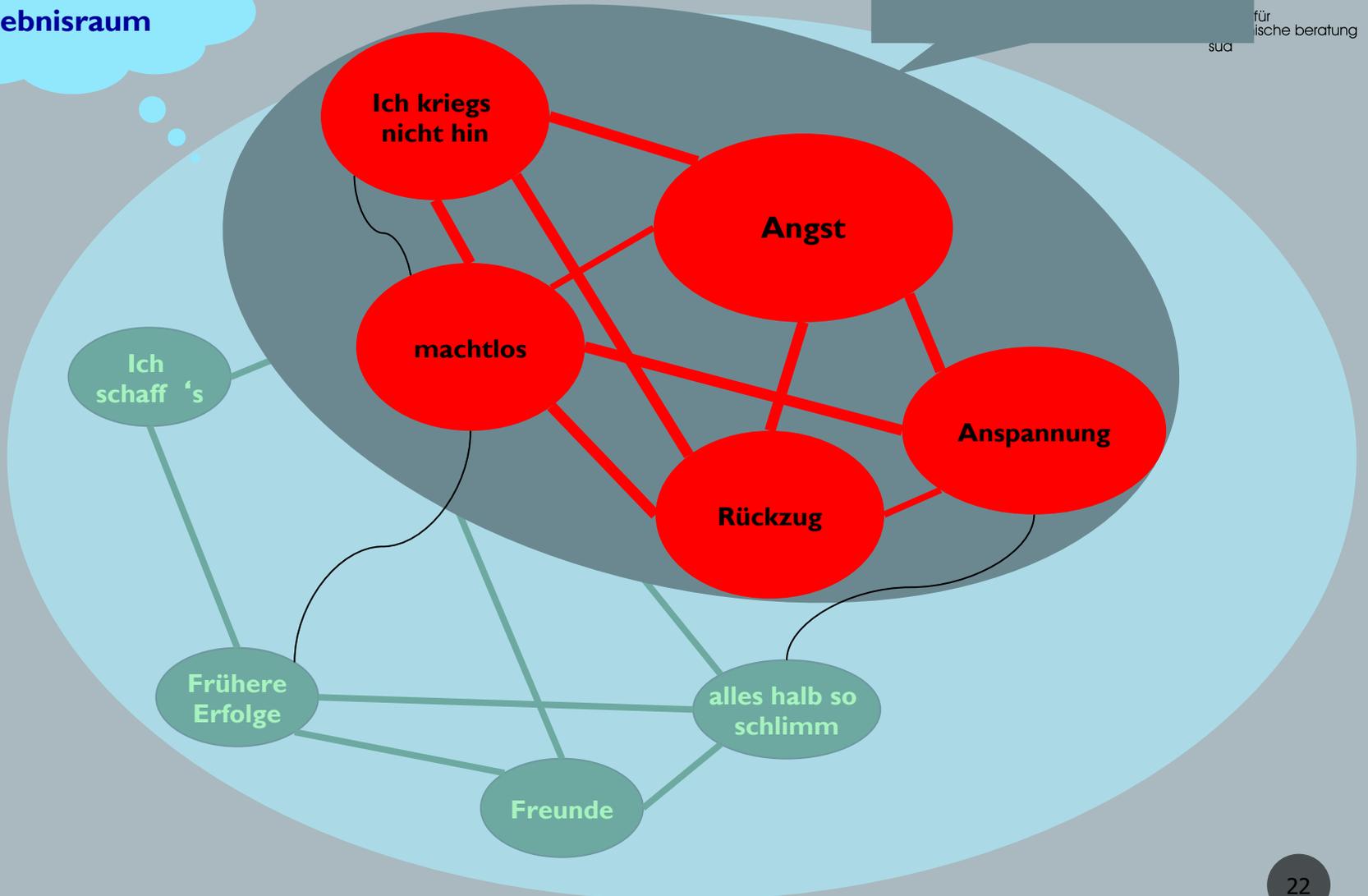
Aktueller Fokus  
Problemtrance

Potenzieller  
Erlebnisraum



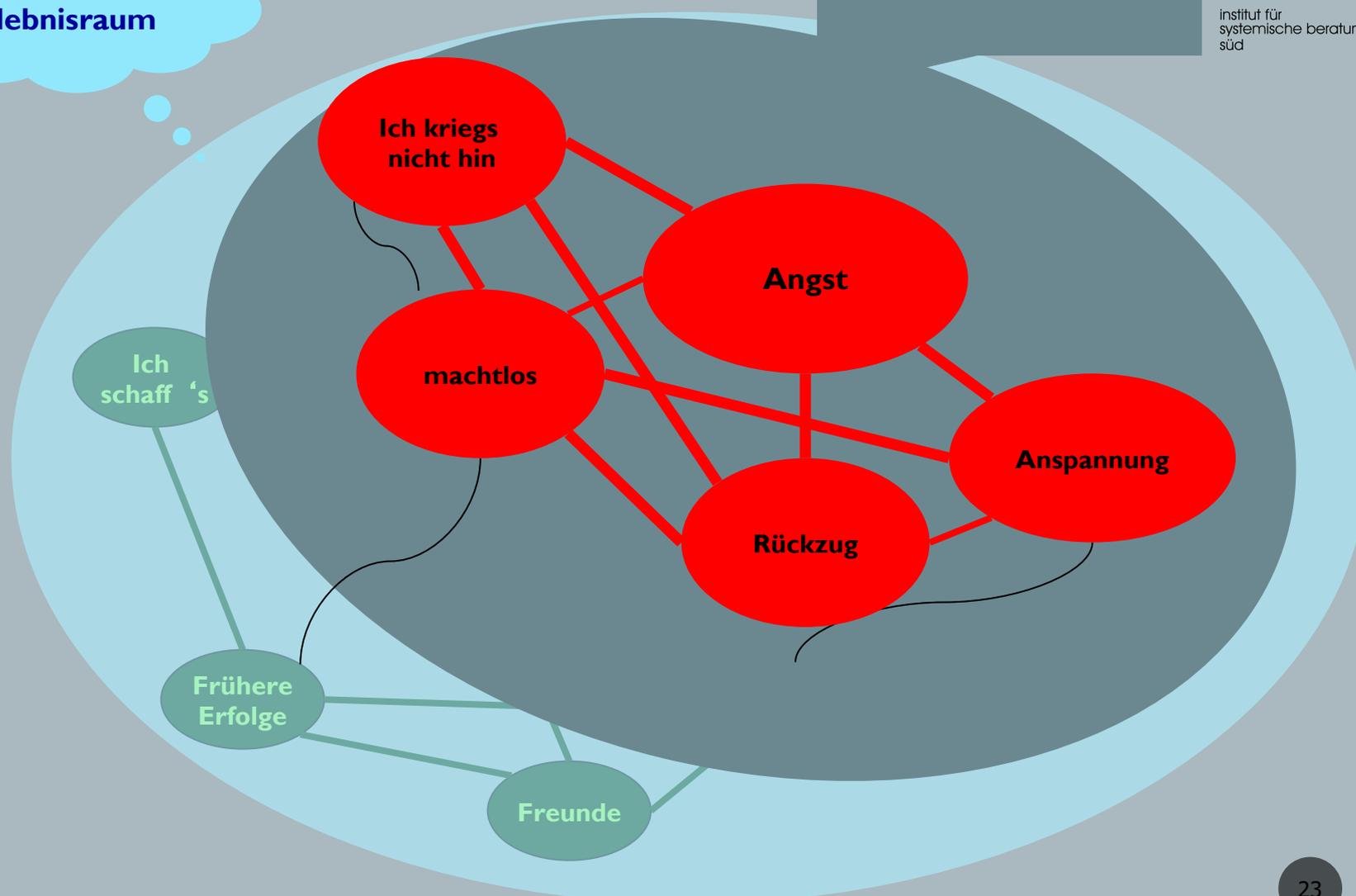
**Aktueller Fokus  
Problemtrance**

**Potenzieller  
Erlebnisraum**

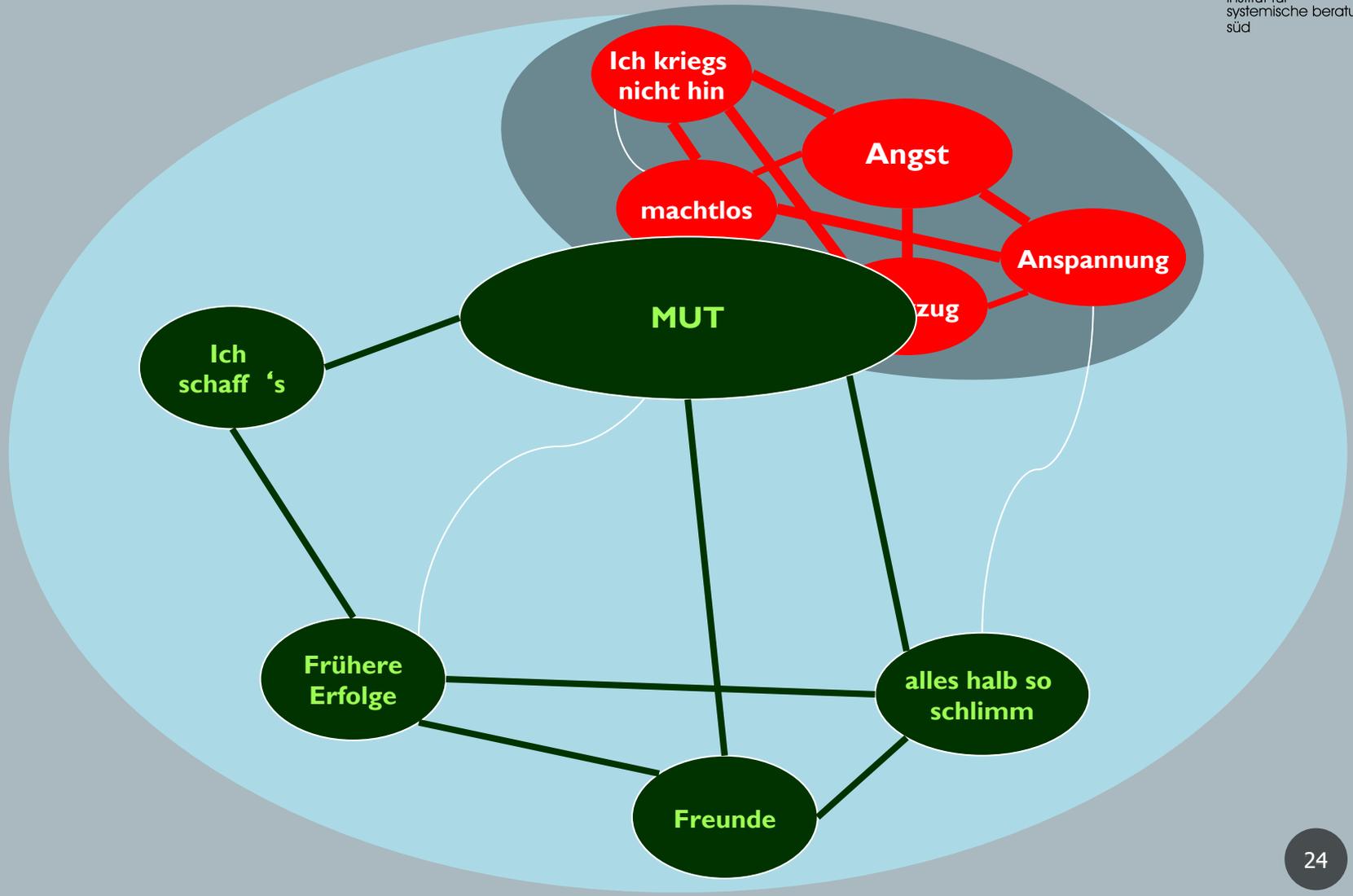


**Aktueller Fokus  
Problemtrance**

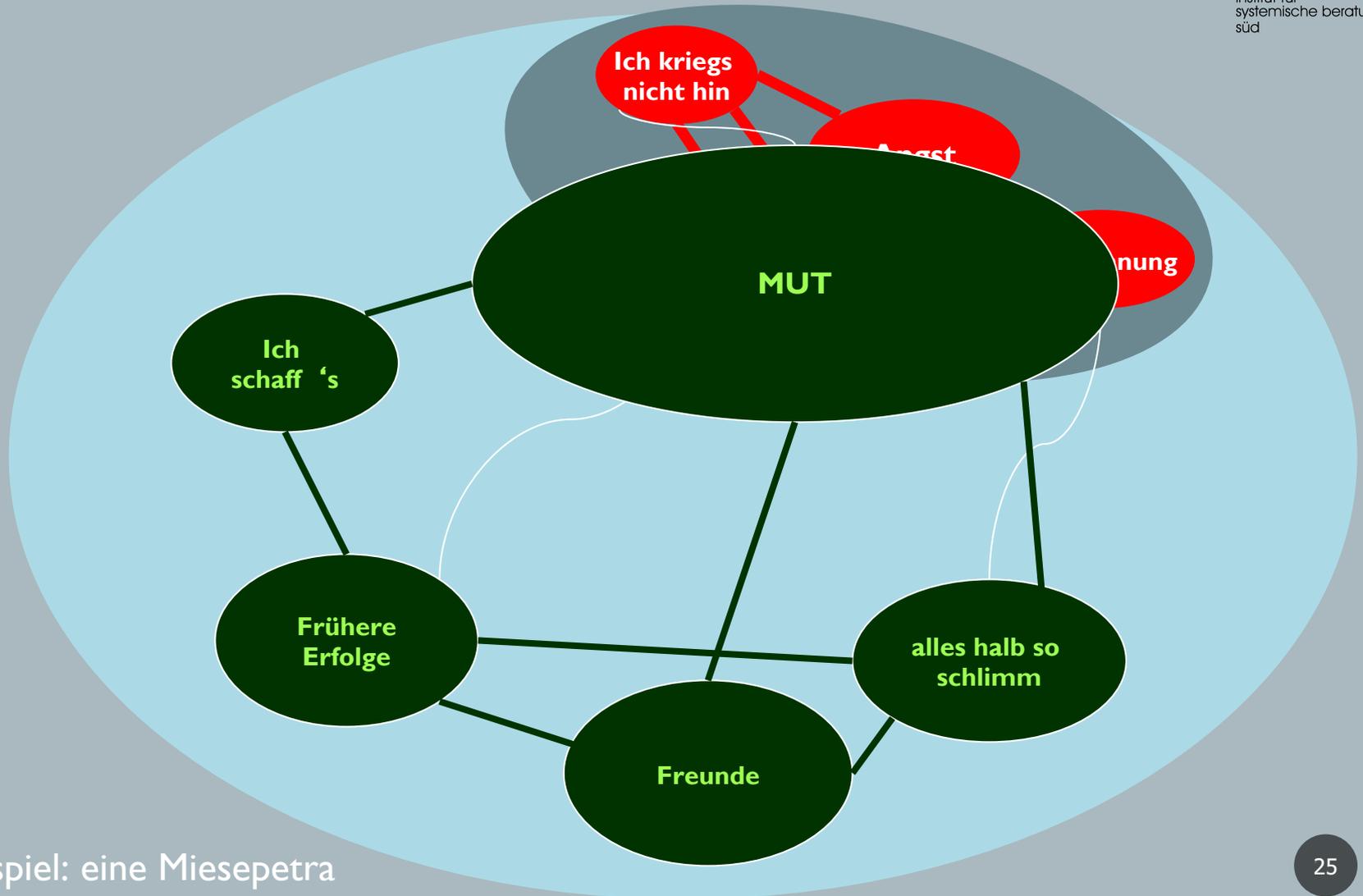
**Potenzieller  
Erlebnisraum**



# 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"

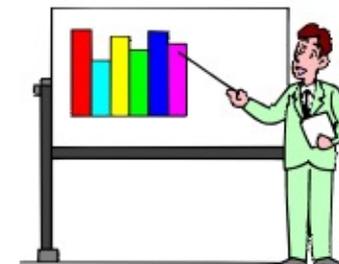
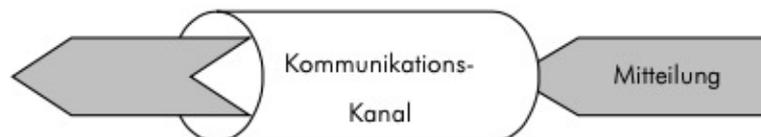
**Codierung:**

"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

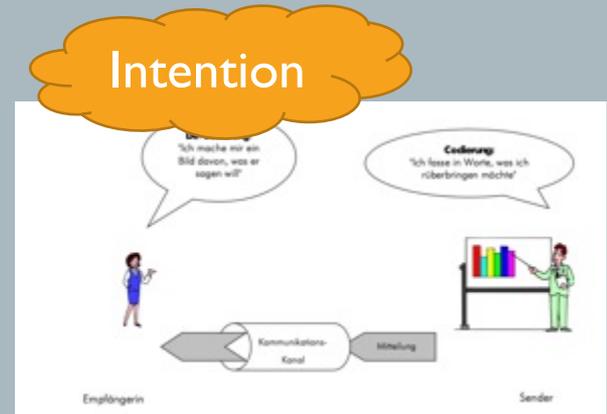
wenn's nicht funktioniert,  
ist der andere dumm  
oder will nicht kapiieren....

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*

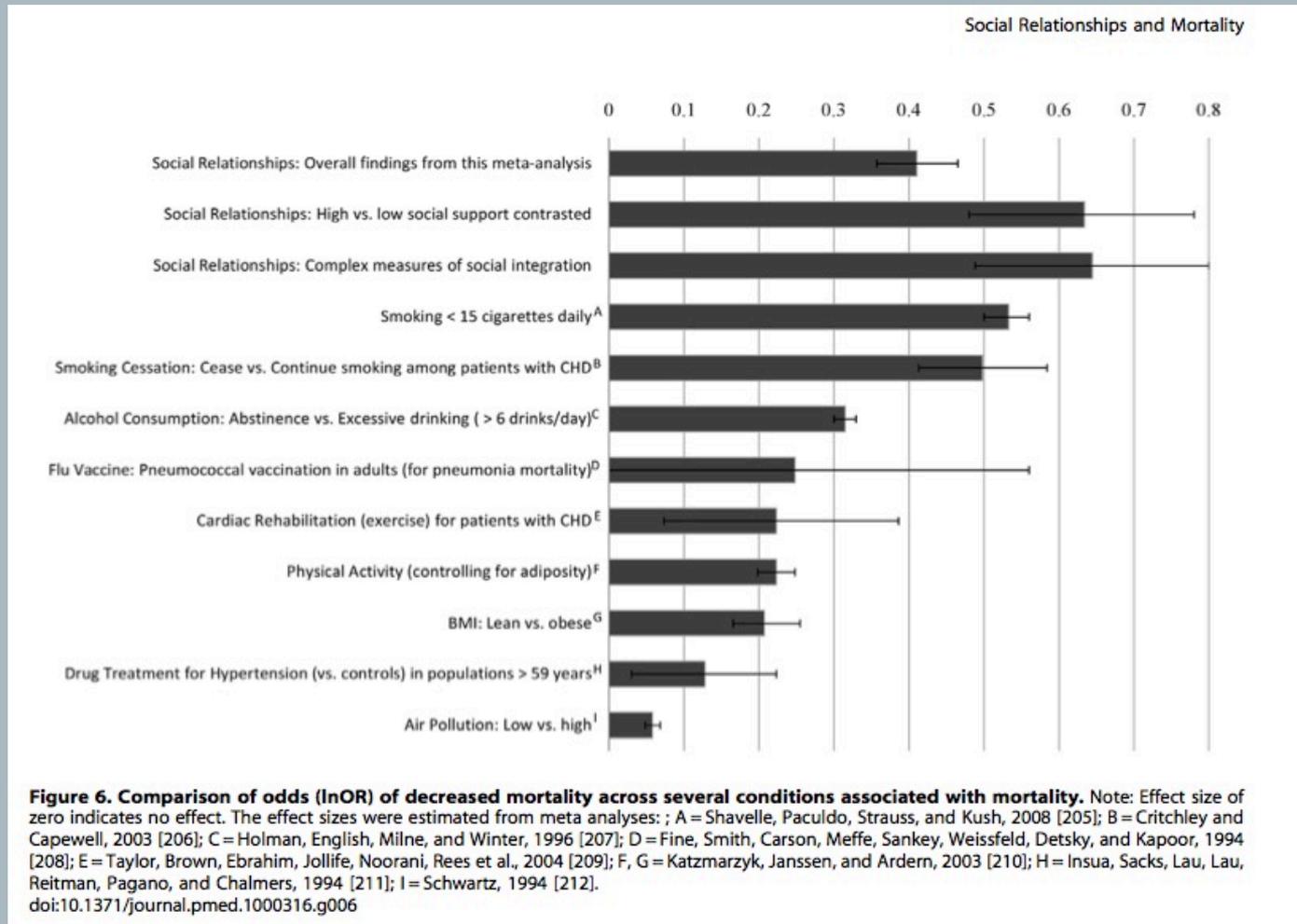
*...langes Leben*

*... viel billiger als*

*Pillen*

*und Superfood*

# Soziale Netzwerke

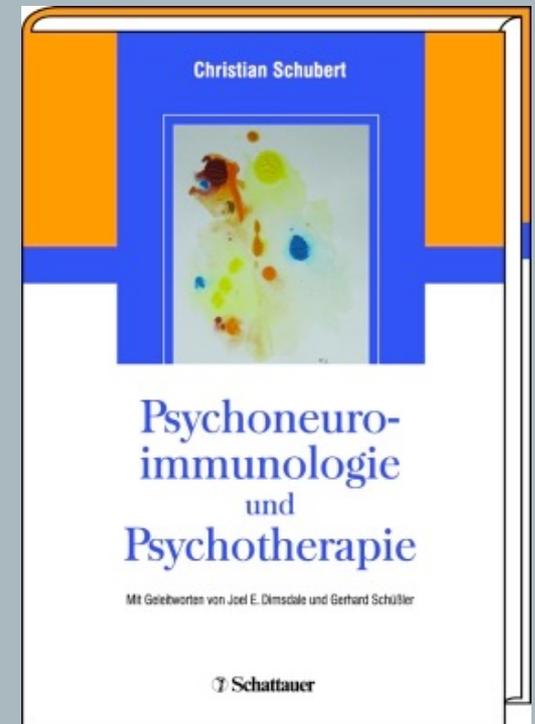


# Soziale Netzwerke



## 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 grey.

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



Danke für Ihre Aufmerksamkeit