



# Inhalt

## Umgang mit sich und anderen.

### „Experimentiere mit dir!“ Das ist eine Grundregel von Ruth Cohn.

Wenn du Lust hast, deine Beziehungen zu anderen Menschen befriedigender zu gestalten, dich besser zu fühlen und deine persönliche Ausstrahlung zu erhöhen, ist es sinnvoll, ab und zu Neues zu versuchen und dadurch zu lernen.

Stelle Vermutungen an, was sich ändert, wenn du dich anders verhältst, probiere es und werte es aus. Ist es so gekommen, wie du gedacht hast, bist du überrascht worden?

Wenn du das tust, bist du dein eigener neugieriger Wissenschaftler. Merke: Nur wer beweglich ist, bewegt etwas.

-----  
Bei den folgenden Texten wurde auf Literaturangaben und andere wissenschaftliche Angaben bewusst verzichtet, liebe Fachkollegen, zugunsten einer guten Lesbarkeit für inhaltlich interessierte Laien. Wer sich wissenschaftlich vertiefend orientieren möchte, kann das auf [uwewiest.de](http://uwewiest.de), oder, noch wissenschaftlicher, [bei stangl-taller.at](http://bei.stangl-taller.at)

# Gespräch

## Grundlagen

Ein Gespräch findet zwischen zwei oder mehreren Menschen statt. Zu einem richtigen Gespräch gehört, dass alle beteiligt sind. Wenn nur einer redet, ist es ein Vortrag oder Monolog.

Gespräche dienen verschiedenen Zwecken und Zielen. Es ist gut, wenn man sich selber darüber im Klaren es, welchen Zweck und welches Ziel ein Gespräch hat.

In Gesprächen finden ganz unterschiedliche Dinge statt:

Zuhören,

sich selber offenbaren, dann spricht man von sich selber,

informieren, dann hält man einen kleinen Vortrag,

belehren, jemanden Rat geben, jemandem sagen, was sie oder er tun soll,

bewerten, man findet etwas gut oder weniger gut oder schlecht,

Übereinstimmung oder Widerspruch äußern,

Wünsche oder Ziele benennen ...

Man kann das Gesprächsverhalten oder Gesprächsphasen auch nach Rollen benennen:

der Psychotherapeut<sup>1</sup>, der Lehrer, der Chef, der Freund, die Eltern, der Prediger, der Verkäufer ...

## Vorschläge

Zeichne mal ein Gespräch auf und benenne die Merkmale des Gesprächs.

Du kannst auch einfach aus der Erinnerung zu folgenden Fragen Stellung nehmen:

Gehen die Teilnehmer aufeinander ein? Wie machen sie das?

Woran merkt man, dass jemand zuhört oder mit seinen Gedanken ganz woanders ist?

Wie beeinflussen die Teilnehmer einander?

Macht jemand Druck, und wenn, wie?

Welche Verhaltensweisen führen zu mehr Äußerungen der anderen, welche stoppen das Gespräch?

Woran merkt man Anspannung und Entspannung?

Welche ausgesprochenen und unausgesprochenen Meinungen gab es?

---

1 beide Geschlechter werden mitgedacht

# Zuhören

## Grundlagen

Menschen reden gern. Wer selber ständig redet und nicht zuhört, erfährt viel von sich selbst und nichts von anderen. Machen Sie die Probe aufs Exempel: Sie waren in Kroatien oder in der Karibik. Kaum zwei Sätze gesagt, da werden Sie mit den Urlaubserfahrungen anderer vollgetextet.

Berater geben gern Rat-Schläge. Sie wissen dann schon, was für andere gut ist. Sie haben ja so viele Erfahrungen, sie brauchen gar nicht genau zu wissen, wie die Lage der Person ist, der sie raten. Zum Zuhören hat man einfach keine Zeit - oder keine Lust.

Beraten ohne Zuhören ist eine vergebliche Kunst. Beraten ohne Zuhören macht schlechte Gefühle. Es ist ermüdend, wenn ausschließlich Allein-Unterhalter am Werk sind. Das gilt auch für Unterrichtsgespräche, wenn Lehrer so steuern und dominieren, dass Schüler-Äußerungen nur Versatzstücke, Lückenfüller sind.

Wer in Kontakt mit anderen Menschen kommen will, etwas von ihnen erfahren will und eine Überzeugung, ein Nachdenken, eine persönliche Entwicklung fördern will, muss zuhören können.

Die Grundlage des Zuhörens ist Neugier auf eine andere Person oder eine Gruppe.

Zuhören kann passiv sein: einfach nichts sagen, andere reden lassen, dabei eine zugewandte mimische und körperliche Haltung zeigen: Blickkontakt, sich leicht vorbeugen, Lächeln, mit dem Kopf nicken. Man kann ermunternde Fragen stellen: „Erzähle doch mehr darüber.“ Oder Bemerkungen wie „Aha“, „Hmhm“.

Man kann nach weiteren Details fragen, oder um eine weitere Erklärung bitten, wenn man etwas nicht ganz verstanden hat.

Zum Zuhören gehört auch, dass man nicht bewertet oder Suggestiv-Fragen stellt. Also nicht: „Meinst du, dass das richtig war?“ „Hättest du nicht stattdessen lieber das und das machen sollen?“

Sie können Äußerungen Ihres Gesprächspartners auch einfach wiederholen oder in eigenen Worten wiedergeben.

## Vorschläge

Versuche mal, einige Minuten nur zuzuhören. Verzichte auf deine Meinungen, Ideen, Bewertungen, enge Fragen, die jemand nur mit „Ja“ und „Nein“ beantworten kann. Horche in dich hinein, macht dich das kribbelig? Gehen dir tausend Sachen durch den Kopf, die du jetzt gerne sagen würdest? Fühlt sich dein Gesprächspartner wohl, redet sie oder er weiter, wenn du zuhörst?

Notiere anschließend deine Beobachtungen und Erfahrungen.

# Einfühlen

## Grundlagen

Will man die innere Welt, das heißt Gedanken, Gefühle, Empfindungen, einer Person kennen lernen, und will man einer Person helfen, ihre Gedanken in Ruhe zu entwickeln, fühlt man sich ein.

Wie geht das? Du formulierst das, was dein Gegenüber sagt, in eigenen Worten.

A. „Ich verträdel immer ganz viel Zeit, bevor ich mit den Hausaufgaben anfang.“

B. „Du kriegst einfach nicht den Dreh, sofort loszulegen.“

A. „Ja, und dann habe ich ganz lange da gesessen und wenig geschafft.“

B. „Und das ärgert dich dann, wenn es wieder so gelaufen ist.“

Man geht immer auf den vorigen Satz ein. Man ist sozusagen ein Echo, das Gegenüber kann dann bewerten, ob es genau das ist, was es gemeint hat, oder nicht ganz, und es dann entsprechend modifizieren.

Diese Art des Gesprächs kann man auch Begleiten nennen. Du bist immer ziemlich genau auf der Höhe der Gedanken, die dein Gegenüber gerade entwickelt.

Auf den ersten Blick klingt diese Art der Gesprächsbegleitung vielleicht umständlich. Der Gesprächspartner lernt aber dabei: sie oder er wird nicht bedrängt. Sie kann ihre Gedanken entfalten, ohne von dir abgelenkt oder ausgebremst zu werden.

## Vorschläge

Einfühlen im Gespräch, das ist auch Übungssache. Fange einfach damit an, dass du die Äußerungen deines Gesprächspartners wiederholst. Das wird dir komisch vorkommen, aber die Erfahrung zeigt, dass Gesprächspartner schon das als angenehm empfinden.

Mit einiger Erfahrung lernst du, dich etwas kürzer und dichter zu äußern und andere Worte zu gebrauchen, oder dich bildhafter auszudrücken.

Probiere es mal mit Leuten aus, mit denen du gut befreundet bist und lasse dir sagen, wie deine Art des Einfühlens ankommt.

Zeichne mal eine Gesprächs-Sequenz auf und überlege mit deinem Trainingspartner, wie treffend du dich eingefühlt hast, und was man sonst noch hätte sagen können.

Schreibe mal auf, was du normalerweise gesagt hättest und frage deinen Partner, wie das angekommen wäre.

# Fragen

## Grundlagen

Warum fragen Menschen?

Fragen erkennt man schriftlich am Fragezeichen, mündlich an der am Satzende angehobenen Stimme. Ansonsten haben sie wenig gemeinsam.

Lehrerin: Warum hast du Thomas geschlagen? (Schüler: Ich weiß es selber nicht, aber ich muss jetzt irgendwas Geschicktes antworten).

Verkäufer: Bietet der Toaster nicht wirklich viel für sein Geld? (Ich brauche keinen Toaster)

Sie: wollen wir Essen gehen oder lieber ins Kino? (Ich möchte zu Hause bleiben, aber das sage ich lieber nicht)

Er: liebst du mich wirklich? (Was ich auch antworte, es kann nur falsch sein)

Lehrer: hat Felix richtig gerechnet? (Ja oder Nein)

Eltern: wie war es in der Schule? – Gut. (Kind weiß, es geht nicht darum, Eltern beunruhigende Dinge zu sagen. Aber auch nicht, dass einige Dinge Spaß gemacht haben. Es geht vielmehr darum, wenig zu sagen und damit kein Öl ins Feuer zu gießen).

Eine gute Retourkutsche, wenn man eine Frage nicht beantworten möchte: „Warum fragst du?“

Fragen dienen verschiedenen Zwecken:

Jemand will eine Information, einen in Verlegenheit bringen, einem Alternativen aufzwingen, seine eigene Sorge besänftigen (was so nicht gelingt), Überlegenheit zeigen (Warum fragt der Lehrer Sachen, die er doch schon weiß?). Manche Fragen beinhalten gleich eine Bewertung. „Findest du das richtig, kleine Kinder zu ärgern?“

Fragen können aber die befragte Person in ihrer Phantasie beflügeln, Nachdenken fördern..

Enge Fragen sind eindimensionale Fragen, die nur wenige Antworten zulassen. Der Gefragte ist in dem Gespräch eigentlich nur Statist.

Weite Fragen lassen der befragten Person Spielraum, weite Fragen stimulieren und setzen wenig unter Druck. Sie ermöglichen einen Austausch von Gedanken.

Zirkuläres Fragen –

das ist so Etwas wie Klatschen mit Anwesenden: man wird nach Meinungen über andere gefragt statt über sich selber reden zu müssen. Dabei geht es um Vergleiche.

Wer ist noch so unordentlich wie Thomas? Wer ist am ordentlichsten?

War Thomas immer schon unordentlich? Wann war er am ordentlichsten?

Wenn Thomas unordentlich ist, wer regt sich darüber am meisten auf?

Wer kann Thomas am ehesten dazu bewegen, aufzuräumen?

Wenn Thomas plötzlich ganz ordentlich wäre, wer hätte am meisten davon?

Was würde geschehen, wenn Thomas noch viel unordentlicher würde?

Wer würde als erster bemerken, wenn Thomas seine Sachen aufräumt?

Gibt es jemanden, der früher auch unordentlich war? Wie hat sie oder er zur Ordnung gefunden?

Welche Vorteile hat Thomas davon, unordentlich zu sein?

Wer würde sich mehr und wer würde sich weniger um Thomas kümmern, wenn er ordentlich wäre?

Was würde geschehen, wenn alle unordentlich würden?

Würde es Thomas dann besser oder schlechter gehen?

Zirkuläre Fragen beinhalten explizit den Beziehungs- und den Inhaltsaspekt:

Statt: „Was hast du gesehen?“ „Was denkst du, was er gesehen hat?“

Statt: „Wie siehst du das Problem?“ „Was denkst du, wie sie das Problem sieht?“

Zirkuläre Fragen erweitern die Perspektive. Auf andere Personen, auf Zusammenhänge, unterschiedliche Zeiten, auf die Zukunft. Es wird in verschiedene Richtungen geblickt. Das System wird ausgeleuchtet, statt isoliert eine Person. Daher werden zirkuläre Fragen auch systemische Fragen genannt.

Zirkuläre Fragen sind Vergleichsfragen. Verschiedene Personen, Verhaltensweisen, Bewertungen, Zeitpunkte werden miteinander verglichen. Vergleiche führen weg vom Absoluten zum Relativen.

Mit zirkulären Fragen bringt man eine Person mit Defiziten aus der Defensive und macht sie zur Mit-Forscherin.

## **Vorschläge**

Stelle weite Fragen, zirkuläre Fragen. Beobachte dabei deine Gefühle. Achte darauf, wie sich deine Sichtweise von den Dingen erweitert.

Fertige eine Liste an. Was kann man alles vergleichen?

# Gewohnheiten

## Grundlagen

**Was man immer tut, was man gewohnt ist, das fühlt sich richtig an. Was man nicht gewohnt ist, fühlt sich falsch an.**

Wenn man bei seinen Gewohnheiten bleibt, kennt man die Auswirkungen. Man nimmt sie in Kauf, auch wenn sie manchmal oder oft unangenehm sind. Denkt oder handelt man anders, weiß man nicht, was dabei herauskommt. Da macht unsicher.

Ein schöner Abend ohne Alkohol?

Eine Gesellschaft, bei der man nicht redet? Oder ausnahmsweise doch mal redet?

Eine Beziehung ohne Zank und Geschrei? Wie fade.

Eine Stunde ohne Smartphone, Fernsehen, Musik aus der Konserve, einfach nur so da sitzen? Da muss man doch an die Decke gehen!

Einfach essen, wenn du Appetit hast? Du hast schon das Bild vor Augen, wie fett du sein wirst.

Sich mal nicht schminken? Wie sieht das denn aus?

Gewohnheit und Sucht, das wird fälschlicherweise leicht in einen Topf geworfen. Computer- oder Smartphone-Sucht ist eine starke Gewohnheit. Nicht mit dem Smartphone zu hantieren, fühlt sich falsch an.

Soziale Gewohnheiten: Der Mensch neigt dazu, sich unter solchen Menschen zu bewegen, die ähnliche Gewohnheiten haben, und die einen darin bestärken, dass diese Gewohnheiten richtig sind.

## Vorschläge

Erweitere mal gelegentlich mit deinem Verhalten. Um neue, vielleicht gute Erfahrungen zu sammeln.

- Wer ständig redet, sollte mal schweigen.
- Wer ständig in Bewegung ist, sollte den Körper mal ruhig halten.
- Wer mürrisch ist, sollte mal freundlich sein.
- Wer immer im Mittelpunkt stehen will und muss, sollte sich mal zurückhalten.
- Wer schwer Kontakte findet, sie aber auch gar nicht sucht, sollte sich mal dazu stellen, wenn andere eine kleine Gruppe bilden und sich unterhalten.
- Wer sein Kleingeld zusammen hält, sollte mal einen ausgeben.
- Wer immer Recht hat, sollte anderen mal recht geben.
- Wer immer in Eile ist, sollte mal trödeln.
- Wer immer gebeugt umherschleicht, sollte mal aufrecht und zügig gehen.

- Wer sich schlecht behandelt fühlt und das nie äußert, aber sich lange grämt, sollte sich beim nächsten Mal wehren.
- Wer immer an anderen herummeckert, sollte mal loben.
- Wer immer bei seinen eigenen Gedanken ist, sollte mal anderen ein längeres Stück zuhören.
- Wer immer gern als Zuhörer gebraucht wird, aber übergangen wird, wenn er selber etwas erzählen will, sollte das sagen.
- Wer sich meistens bedienen lässt, sollte mal etwas für andere tun, seine Dienste anbieten.
- Wer immer für andere da ist, andere bedient, sollte seinen Service mal einschränken und etwas für sich tun.
- Wer nie etwas richtig zu ende macht, nimmt sich mal eine Sache vor und bringt sie zum Abschluss.



# Belohnung und Bestrafung

Positive und negative Konsequenzen

## Grundlagen

Menschen belohnen und bestrafen – sich gegenseitig. Willentlich und unwillentlich.

Man kann jede Interaktion als Kette von Belohnungen und Bestrafungen deuten. Zum Beispiel Gespräche: jemanden als Folge einer Äußerung interessiert ansehen oder gelangweilt wegucken oder von etwas Anderem reden.

Es handelt sich bei genauerem Hinsehen nicht um zwei, sondern um vier Komponenten:

Belohnung<sup>1</sup> bedeutet: Jemand erhält als Ergebnis seines Verhaltens etwas Angenehmes (C+).

Beispiel: ein Schüler ist vor der Zeit mit seiner Arbeit fertig und darf in seinem Lieblingsbuch lesen.

oder die Lehrerin wechselt ein paar freundliche aufmunternde Worte mit ihm.

Oder: jemand wird als Ergebnis seines Verhaltens von etwas Unangenehmen (C-) befreit.

Ein Kranker nimmt eine Tablette und der Schmerz lässt nach.

Schüler beteiligen sich am Unterricht, weil sie beobachtet haben: wer mitmacht, wird am Anfang der Stunde beim Abfragen der Hausaufgaben (C-) nicht berücksichtigt.

Bestrafung ist das Gegenteil: etwas Angenehmes (C+) wird weggenommen:

Ein Schüler hat beim Arbeiten geträdelt und muss seine Freizeit am Nachmittag opfern, um sie fertig zu stellen.

Jemand ist zu schnell gefahren und wird geblitzt. Eine Geldstrafe wird fällig.

Belohnung ist also die Darbietung von C+ oder die Beendigung von C-.

Bestrafung ist die Darbietung von C- oder das Ausbleiben von C+.

Man lernt also auf zwei Weisen: indem man anstrebt, die Belohnung, die positive Konsequenz zu erhalten, oder die Bestrafung, die negative Konsequenz zu vermeiden.

Es ist oft nicht leicht zu erkennen, was wie eine Belohnung oder Bestrafung wirkt. Es kommt auch darauf an, was die Beteiligten als Belohnung oder Bestrafung auffassen!

Wenn ein Lehrer eine Schülerin anblafft, kann das unter Umständen wie eine Belohnung wirken: nach dem Motto: die Hauptsache, er bemerkt mich.

Ach ja, dann gibt es noch eine Art der Verhaltens-Beeinflussung: Nichts tun. Man nennt das Löschen.

Zum Beispiel ein unangemessenes Verhalten nicht beachten, um es nicht versehentlich zu belohnen. Aber wehe, man beachtet es eben doch ab und zu mal: dann entsteht ein sehr stabiles unangemessenes Verhalten. Beispiel: die Mutter, die dem quengelnden Kleinkind an der Kasse alle paar Mal nachgibt und ihm da etwas kauft. Das Quengeln wird zunehmen.

---

1 Psychologische Fachleute nennen die Belohnung Verstärkung, weil sie eine Verhaltenstendenz verstärkt.

# Vorschläge

Eine Schulklasse ist unruhig und undiszipliniert. Die Lehrerin fordert sie mehrfach auf, ruhig zu sein.

Schließlich regt sie sich furchtbar auf und brüllt. Die Klasse ist ruhig. Dazu passt der Satz: "Ich habe euch hundertmal gesagt ..." Analysiere das mal als Belohnungs- oder Bestrafungsmuster.

Stelle mal eine Liste zusammen: welches Verhalten von Schülern kann man womit belohnen?

# Liebevoll Ansehen

## Grundlage

Du siehst genau hin und genießt den Anblick. Die Geliebte oder den Geliebten. Das Kunstwerk. Die Landschaft. Ein Tier. Eine Pflanze. Den schönen Gegenstand.

Ein Schmuckstück. Ein wertvoll eingebundenes und gestaltetes Buch.

Dein<sup>1</sup> Auto. Dein Haus. Ein Kleidungsstück. Die Kamera ... und – natürlich, das neue Smartphone.

Ein Gegenstand mit symbolischer Bedeutung, zum Beispiel ein Foto, ein Schmuckstück in Erinnerung an eine Person.

Ein religiöses Symbol wie ein Kruzifix, ein Leuchter, ein Gebetsteppich. Ein Kirchenfenster. Ein Muster in der Moschee.

Jeder Mensch, jeder Gegenstand gewinnt an Schönheit, wenn du dir die Muße nimmst, genau hinzusehen und Schönes zu entdecken.<sup>2</sup>

## Vorschläge

Beschreibe das Objekt deiner wohlwollenden Betrachtung mit Worten. Was ist daran schön? Was gefällt dir?

Werde ein Dichter!

# Aus der Rolle fallen

## Grundlagen

Im Theater oder Film verkörpern die Schauspieler bestimmte Rollen. Bei guten Werken können diese Rollen durchaus differenziert sein.

Im Alltag stelle ich auch so eine Rolle dar, ich sehe mich in einer ganz bestimmten Weise, und ich könnte für mich sogar ein Drehbuch schreiben. Das ist eine interessante Vorstellung: sich selber zu spielen.

Dazu passend gibt es das Fremdbild, wie andere Menschen mich sehen. Das Fremdbild ist oft sogar präziser als das Selbstbild, es zu erforschen, birgt manchmal Überraschungen.

Bei den Disney-Figuren gibt es klare Rollenkonzepte: den Glückspilz Gustav Gans, den reichen Geizkragen Dagobert Duck, den sich selbst überschätzenden sympathischen Looser Donald Duck, die altklugen Neffen Tick, Trick und Track, die Panzerknacker, die immer am Ende die Dummen sind, aber immer weiter an ihre Erfolgsaussichten glauben, der große böse Wolf, gefährlich, aber ziemlich erfolglos, muss sich von seinem moralisch-guten Sohn retten lassen. Daniel Düsentrub, der kreativ ist aber trotzdem nie so recht erfolgreich.

Negative Selbstbilder werden selten eine Realitätsprüfung unterzogen. Sie können sich dann auch nicht verändern.

Ich bin zu dick.

Ich bin nicht schlagfertig und nicht witzig.

Männer/Frauen finden mich unattraktiv.

Ich bin krank, depressiv, mutlos, ich halte mich nur mit großer Anstrengung auf den Beinen.

Ich habe einfach kein Glück.

Mir sagt niemand mal etwas Nettes.

Ich finde mich hölzern, unentspannt, langweilig.

Ich mag mich nicht leiden, wenn ich in den Spiegel schaue.

Was soll man dazu sagen?

Negative Selbstbilder verstärken ständig das Verhalten.

## Vorschläge

Beschreiben Sie Ihr Selbst- und Ihr Fremdbild in einem Satz, möglichst anschaulich.  
Beispiel:

1. Ich bin ein munterer Mensch, der gern andere unterhält. Ich weiß sehr viel, meistens mehr als andere, und das zeige ich auch.

Fremdbild bei jemandem, der es gern ruhig hat und leicht schon mal unsicher wird, aber auch mal was sagen möchte:

Er ist aufdringlich, lässt niemanden zu Worte kommen, weiß alles besser.

2. Ich bin sehr genau, und ich sage anderen immer die Wahrheit und was ich denke und von anderen halte, auch wenn das nicht immer angenehm ist.

Fremdbild bei jemandem, die oder der eine freundliche lockere ermutigende menschliche Umgebung schätzt:

Er ist mit nichts zufrieden was man tut und benimmt sich unhöflich und ohne Rücksicht auf die Gefühle anderer.

3. Ich bin ein gebildeter Mensch und hasse oberflächliche Gespräche. Ich liebe den intellektuellen Tiefgang.

Mögliches Fremdbild: Muss sich immer wichtig machen. Man fühlt sich in seiner Gegenwart ungemütlich, wie bei einer Prüfung, wo es auf jedes Wort ankommt.

4. Ich bin schüchtern und werde leicht übersehen.

Mögliches Fremdbild: ein angenehmer, ruhiger, gelassener Mensch, den man gern um sich hat. Nie aufdringlich.

Die Beispiele zeigen, dass Merkmale, die man an sich selber schätzt, bei anderen negativ gesehen werden können. Und umgekehrt. Vermeintliche Schwächen werden als Stärken wahrgenommen.

# Verhalten ändern

## Grundlagen

Begriffe und Verfahren der Lerntheorie oder Verhaltensmodifikation haben längst Eingang in die Pädagogik gefunden – nicht immer in sinnvoller Weise.

Grundlage ist: das Verhalten, beispielsweise von Schülerinnen und Schülern, kann beeinflusst werden, wenn auf erwünschtes Verhalten eine positive Konsequenz erfolgt, also eine Belohnung. Dabei wirken solche positiven Konsequenzen, von Psychologen abgekürzt mit C+, am stärksten, wenn sie nicht regelmäßig erfolgen, und wenn der Lernzuwachs zählbar ist und sichtbar gemacht werden kann.

Dabei ist zu bedenken:

sind sich Pädagoge und Zielperson einig, welches Verhalten erwünscht ist?

Verfügen die Pädagogen über geeignete begehrenswerte positive Konsequenzen?

Wenn erwünschtes Verhalten mit unerwünschtem unvereinbar ist, also nicht gleichzeitig ausgeübt werden kann, vermindert sich durch das Belohnungssystem das unerwünschte Verhalten.

Sich Beteiligen am Unterricht ist zum Beispiel unvereinbar mit Stören. Freundlichkeit mit Aggressivität.

C+: das kann eine positive materielle oder eine soziale Konsequenz sein, oder eine Tätigkeit (du darfst zu einem Training, einer Veranstaltung) oder eine Erlaubnis, die vorher nicht bestand.

Arbeiten andere Einfluss-Personen in der gleichen Richtung oder vielleicht sogar dagegen? Haben sie die besseren C+se?

Diese Einfluss-Personen sind Eltern, Verwandte, Freunde, Mitschüler, Sport-Trainer, aber auch indirekte Beeinflussungen wie Idole. Es ist sinnvoll, mit einflussreichen Personen zusammen zu arbeiten.

Beliebt sind Verhaltensverträge, zum Beispiel als Auflagen bei Ordnungsmaßnahmen in der Schule. Es ist wichtig, dass dies keine Diktate sondern echte Vereinbarungen sind und dass der Erfolg regelmäßig überprüft und bewertet wird und dass der Schüler bei auftretenden Schwierigkeiten ermutigt und unterstützt wird.

## Vorschläge

Denke mal an einen Schüler<sup>1</sup>, und überlege mal: was könnte für ihn ein C+ sein. Was muss er oder sie tun und über welchen Zeitraum, um ein C+ zu erhalten? Wie soll der Erfolg aufgezeichnet und sichtbar gemacht werden? Wie können andere Personen in der Umgebung mit eingebunden werden?

Wie kann der Schüler unterstützt werden, wie reagierst du auf Rückschritte?

---

1 beiderlei Geschlechts

# Freundlicher Kontakt

## Grundlagen

Prinzipiell: an sich denken, aber auch an die anderen denken, wie es denen wohl mit deinem Verhalten geht.

Distanz und Nähe:

1. Freundliches Gesicht, zugewandte Körperhaltung, bewusst den Augenkontakt suchen und lächeln.<sup>1</sup> Händedruck mit angemessener Spannung.
2. Belanglose Bemerkung machen, die jeder akzeptiert „Schönes Wetter heute, aber kalt“, irgendwas Positives sagen: (Getränkemarkt: Ihr Bier soundso schmeckt wirklich sehr lecker“).
3. Jemanden in der Schlange vorlassen, Geduld im Straßenverkehr, wenn vor einem einer offensichtlich eine Straße sucht.

Nicht verwechseln mit Ausweichen, Nachgeben gegenüber dominantem Verhalten.  
Merke: freiwillig auf die Wahrung eines Rechts verzichten ist etwas anderes als ängstlich zurückweichen.

Wenn du andere gern vor den Kopf stößt und deinem Ansehen unbedingt schaden willst:

1. Schlaffer oder quetschender Händedruck beim Begrüßen, woanders Hingucken.
2. In jeder Situation aggressiv auf seinen Rechten Bestehen.
3. Mit finsterem Gesicht Schweigen.
4. Sich unangemessen kleiden, ungepflegt sein (Geruch, unsaubere Kleidung).
5. Breitbeinig im öffentlichen Nahverkehr sitzen, dass der zweite Platz kaum benutzt werden kann.
6. Smartphone laut stellen, laut telefonieren, damit alle in Bus und Bahn deinen Worten lauschen können.

## Vorschläge

Beschreibe, was die Leute von dir denken und empfinden, wenn du dich wie oben verhältst.

Probiere mal etwas und beobachte, was es bringt.

---

1 Keine Angst, das ist nicht gleich Flirten. Und wenn schon: ein bisschen Flirten macht doch Spaß!