

Bundes Eltern Rat

Gemeinsam für beste Bildung

Bildungswelt(en) der Zukunft

Jahresthema 2022 des Bundeselternrats Kommunikation

Online - Planungstagung 2021

21.– 23. Januar 2021

gefördert durch das



**Bundesministerium
für Bildung
und Forschung**

BER



Vorstand:

Ines Weber
Sabrina Wetzel
Stefan Teltzrow

Geschäftsstelle:

Bernauer Straße 100
16515 Oranienburg

Kontakt:

Tel: 0 33 01 – 57 55-37
Fax: 0 33 01 – 57 55-39

info@bundeselternrat.de
www.bundeselternrat.de

Bankverbindung:

Mittelbrandenburgische Sparkasse
IBAN: DE07160500003754001212
BIC: WELADED1PMB

Inhalt

| | |
|--|----|
| 1. Tagungsergebnis in Kürze | 3 |
| 2. Projektbeschreibung | 5 |
| 3. Themen und Termin für 2022..... | 6 |
| 4. Kommunikation und die Entstehung von Konflikten – im Inneren und Äußeren des Menschen | 7 |
| 5. Herausforderung der Kommunikation im Distanzunterricht | 11 |
| 6. Stimme des Erfolges – Wie Ihre innere Stimme Sie zum Erfolg führt und wie der Erfolg in Ihrer Stimme hörbar wird..... | 13 |
| 7. Namen, Zahlen, Fakten..... | 16 |

1. Tagungsergebnis in Kürze

Aufgrund der anhaltenden Pandemie musste unsere jährliche Planungstagung zwangsläufig online stattfinden. Dies erschwerte enorm die Arbeit an den Projekten für 2022. So hatten wir aufgrund der teilweise instabilen Internetverbindungen in den Wohnorten der Teilnehmer sehr schwankende Teilnehmerzahlen. Die Projektbearbeitung in Arbeitsgruppen gestaltete sich sehr schwierig, da auch die technischen Voraussetzungen teilweise fehlten.

Während der Planungstagung wurden die einzelnen Tagungen für das Folgejahr strukturiert geplant. Aufgrund der beruflichen und familiären Verpflichtungen unserer Teilnehmer sowie der instabilen Internetverbindungen war die Bearbeitung der endgültigen Projektbeschreibungen erst nach Beendigung der Online-Tagung innerhalb eines großen Zeitfensters in den jeweiligen Arbeitsgruppen möglich.

Damit wir die Tagungen für das Jahr 2022 gut vorbereiten konnten, haben wir passende Referenten eingeladen, die uns einen ersten wichtigen Einblick in das Thema „Kommunikation“ gewährten.

Als Einstiegsreferentin konnten wir Frau Heidi Detzel-Ströbel gewinnen. Mit Ihrem Vortrag *„Kommunikation und die Entstehung von Konflikten – im Inneren und Äußeren des Menschen“* zeigte sie uns auf, wie vielfältig Kommunikation ist und wie sie gelingen kann. Sie erläuterte u.a. die verschiedenen Formen von Konfliktlösungsgesprächen (Sachkonflikte/Wertekonflikte/Intrapersonale Konflikte) und die Auswirkungen bei der Verwendung von „ICH, DU und WIR Botschaften.

Herr Ralf Esche, Lehrer in Girona (Spanien), hat uns mit seinem Vortrag die *„Herausforderungen der Kommunikation im Distanzunterricht“* einen Einblick in die Kommunikation zwischen Lehrer*innen und Schüler*innen während des Pandemiejahres 2020 möglich gemacht. Er zeigte die Möglichkeiten und Bedingungen auf, wie Lehrer*innen alle Schüler*innen innerhalb kürzester Zeit erreichen konnten. In Spanien ist es „normal“, dass jeder mit einem Handy ausgestattet ist. Während des 1. Lockdowns haben die großen Telefonanbieter freies Internet auf dem Handy zur Verfügung gestellt. Ferner hat die Regierung den Lehrer*innen freie Hand gelassen und die Lehrer*innen dazu angehalten, kreativen Lösungen zu finden – die an Schule Beteiligten haben sich in dieser Zeit untereinander geholfen.

Zum Thema *„Stimme des Erfolges – Wie Ihre innere Stimme Sie zum Erfolg führt und wie der Erfolg in Ihrer Stimme hörbar wird“* hat Frau Brigitta Grumpricht als Stimmtrainerin und Logopädin referiert. Frau Grumpricht führte uns in das Thema mit den Erläuterungen zur „innere Stimme“, „äußere Stimme“ und den verschiedenen Stimmklängen ein. Zum Abschluss gab sie noch Tipps für eine kompetente, authentische Stimme; wichtig sind hierbei: die Haltung des Körpers, die Sprechatmung und die Sprechstimme.

Auf Basis dieser Vorträge und den Erfahrungen in der Elternarbeit wurden die Projektbeschreibungen in Gruppen für die einzelnen Tagungen entworfen. Das Jahresthema 2022 wurde konkretisiert und lautet: „Digitale & Analoge Kommunikation – was bedeutet dies für die Bildung?“. Die einzelnen Tagungen stehen unter folgende Themen:

- Kommunikation Chancen und Risiken in der analogen und digitalen Welt
- Kommunikation im Rahmen der Erziehungspartnerschaft
- Wie soll eine altersgerechte Kommunikation aussehen?
- Vielfältige Kommunikation – Wie kann es gelingen?

Neben der Planung der Tagungen zum Thema „Kommunikation“ haben sich Tagungsteilnehmer auf das Jahresthema 2023 festgelegt. Im Rahmen der nächsten Planungstagung werden die Tagungen unter dem Schwerpunkt „Pandemie als Chance“ vorbereitet.

2. Projektbeschreibung

verfasst vom Vorstand des BER

Jahresthema: Bildungswelt(en) der Zukunft

Tagungsthema: Jahresthema 2022 des Bundeselternrats Kommunikation

Der Bundeselternrat beschäftigt sich anlässlich der Planungstagung 2021 für das Jahr 2022 mit dem Jahresthema "**Kommunikation**".

Bildung existiert im Interesse der Gemeinschaft, vermittelt auch Strukturen, Werte und Bewertungen und reflektiert (Vor-)Urteile mit dem Ziel sowohl der Aktualisierung, aber auch der Beständigkeit. Kommunikation hat hierbei eine Schlüsselfunktion.

Bildung als zielgerichteter Prozess ist ohne Kommunikation nicht möglich. Daher gilt also: Wissen + Kommunikation = Bildung. Gepaart mit Kreativität ergibt sich dann Fortschritt.

Formulierte Erkenntnisse sollen weitergegeben und damit alle in die Lage versetzt werden, sich global zu orientieren und im Sinne der jeweiligen Gesellschaft konstruktiv zu verhalten. Hierbei wird lebenslanges Lernen als selbstverständlich betrachtet.

Ein Aspekt hierbei ist die rasante Entwicklung des digitalen Informationsflusses, die aufzeigt, dass unsere Kommunikationskompetenzen entwicklungsbedürftig sind. Wichtig ist auf jeden Fall, dass nachhaltig kommuniziert wird.

Mit dem Jahresthema 2022 wendet sich der BER u.a. folgenden Punkten zu:

- Formen der Kommunikation (nonverbal, verbal...)
- Ebenen der Kommunikation (Klasse, Schule, Kommune...)
- Wege der Kommunikation (digital, schriftlich, Sprachbarrieren...)
- Einflüsse auf die Kommunikation (familiäre, gesellschaftliche, kulturelle, politische...)
- Feedbackkultur (alle an Schule Beteiligten, Ausbildungsbetriebe, Hochschulen...)
- Rollenverständnis und Lehreraus-/fort-/weiterbildung
- Gleichwertige und gleichberechtigte Partizipation aller an Bildung Beteiligter
- Qualität von Kommunikation (Hate Speech / Wertschätzung, Augenhöhe...)

Der BER beschäftigt sich daher in seinem Jahresthema 2022 umfassend mit den Dimensionen der vielfältigen Kommunikationsformen aus Perspektive von Eltern.

.

3. Themen und Termin für 2022

Jahresthema 2022: Digitale & Analoge Kommunikation – was bedeutet dies für die Bildung?

20. – 23. Januar 2022

Vorbereitung der Tagung 2023 - Jahresthema 2023: Pandemie als Chance

Planungstagung 2022

Potsdam

25. - 27. März 2022

Kommunikation Chancen und Risiken in der analogen und digitalen Welt

1. Fachtagung der Ausschüsse „Gesamt- und Gemeinschaftsschule“, „Förderschule“ und „Real- und Hauptschule“

Potsdam

(05.)/06. – 08. Mai 2022

Kommunikation im Rahmen der Erziehungspartnerschaft

Frühjahrsplenartagung – 70 Jahre Bundeselternrat

Potsdam

23. – 25. September 2022

Wie soll eine altersgerechte Kommunikation aussehen?

2. Fachtagung der Ausschüsse „Grundschule und frühkindliche Bildung“, „Gymnasium“ und „Berufsbildende Schule“

Potsdam

11. – 13. November 2022

Vielfältige Kommunikation – Wie kann es gelingen?

Herbstplenartagung 2022

Potsdam

4. Kommunikation und die Entstehung von Konflikten – im Inneren und Äußeren des Menschen

Vortrag von Heidi Detzel-Ströble, zusammengefasst von Annett Hertel

Frau Heidi Detzel-Ströble (HDS) gibt in ihrem Vortrag eine Einführung in die Gesprächsführung, zeigt Argumentationstechniken auf und bringt uns die Kompetenzen zur Gesprächsführung, insbesondere der Konfliktprävention/ Konfliktlösung näher.

Wenn wir ein Gespräch beginnen, dann sollten wir uns bewusst machen, was die Absicht und die Wirkung des Gespräches sein soll und daher ist es wichtig, dass wir uns darauf vorbereiten.

Der Psychologe, Kommunikationsforscher und Autor Paul Watzlawick sagte in einem Interview: "Der Mensch konstruiert sich seine Wirklichkeit selbst." Und er möchte damit zum Ausdruck bringen, dass viele oftmals der festen Überzeugung sind, dass das, was sie mit ihren Worten ausdrücken, das ist, was sie denken, empfinden und ihrem Gegenüber auch mitteilen wollen. Wenn der Zuhörer jedoch eine andere Wahrnehmung des Gesagten hat, ein anderes Empfinden spürt, dann sind wir schnell dabei, bei dem Adressaten den Fehler zu suchen.

Wir denken dann „er will mich nicht verstehen“ oder „Na ja, vielleicht versteht er es einfach nicht.“, anstatt einen Fehler bei uns zu suchen. Und dass, obwohl wir wissen, dass jede Botschaft vieldeutig ist.

In der Ausarbeitung „Die 4 Seiten einer Nachricht“ von dem Autor Friedemann Schulz von Thun werden die Unterschiede von Aussage und Wirkung herausgearbeitet und es werden die 4 Seiten, d. h. der Sachinhalt (Worüber wird informiert?), die Selbstoffenbarung (Was gibt der Sprecher von sich selbst bekannt?), die Beziehung (Was hält der Sprecher vom Angesprochenen oder in welcher Beziehung stehen beide zueinander) sowie der Appell (Wozu möchte der Sprecher den Empfänger veranlassen?) aufgezeigt.

Damit wir unserem Gegenüber unsere Botschaft im Gespräch darlegen können, sollten wir das planen. Es ist zielführend, wenn wir unsere eigenen Ziele formulieren, die Ausgangslage taxieren, aber auch die möglichen Ziele des Gesprächspartners einschätzen. Des Weiteren gilt es Konfliktpotentiale abzuwägen, den eigenen Handlungsspielraum einzuschätzen sowie dem Gesprächspartner einen gewissen Handlungsspielraum einzuräumen.

Wir müssen unsere eigenen Stärken und Schwächen bedenken und eine Verhandlungsstrategie entwickeln, dabei sollten wir jedoch auch die Stärken und Schwächen des anderen mit einbeziehen.

Im Vorfeld stellen wir die benötigten Unterlagen und Hilfsmittel zusammen und versuchen einen ungestörten Gesprächsablauf sicherzustellen. Wenn wir möchten, können wir auch bereits im Voraus vorhersehbare Gesprächssituationen durchspielen und einen beiderseitigen Gewinnplan aufstellen. Ebenfalls können wir einen Verhandlungsort wählen sowie die Protokollführung planen. Natürlich müssen wir unserem Gespräch auch eine Struktur geben und hier sollten wir beachten, dass wir eine Atmosphäre für ein Gespräch auf Augenhöhe schaffen. Zuerst nennen wir den Anlass und das Ziel des Gesprächs sowie eventuelle Regeln, Abläufe und Zeitangaben. Während des Gesprächs besteht die Möglichkeit der Argumentation nach unserer Wahl, z. B. wer fragt – der führt und sollte zuhören.

Hierbei ist auf Stimmungen zu achten, auf Pausen und dies auch wirken zu lassen. Außerdem sollten wir darauf achten, dass Ergebnisse gemeinsam formuliert werden.

Hierzu ist es wichtig, dass wir das Ziel des Gespräches nicht aus den Augen verlieren und das Gespräch in diese Richtung lenken. Wir stellen Fragen und Fragen nach, jedoch nicht aufdringlich, um mehr zu erfahren. So gewinnen wir Zeit, um unsere Gedanken zu ordnen und zu formulieren, wir können schweigen, anstatt zu antworten, wenn uns kein rechtes Argument einfällt. Wie bereits kurz erwähnt, sollten wir auch einen gewissen Zeitablauf im Gespräch einhalten und ausreichend Zeitbedarf einkalkulieren. Natürlich können wir zu Beginn des Gespräches einen bestimmten Zeithorizont vorgeben und vorher bereits einige Störfaktoren ausschalten, um die Zeit effektiv zu nutzen. Bei zu langen Abweichungen zum Thema können wir mit Hinweis auf ein zukünftiges Gespräch, zum eigentlichen Thema zurückkehren.

Um dem Gesprächspartner Respekt entgegenzubringen, sollten wir mit einer gewissen Achtsamkeit in das gemeinsame Gespräch gehen. Ausschlaggebend ist hierbei, „Mensch“ zu bleiben und für andere Verständnis zu zeigen. So wird unser Gesprächspartner uns und unserer Argumentation gegenüber meist auch offener gegenüberstehen.

Für unsere Argumentation stehen uns verschiedene Techniken zur Verfügung und diese helfen uns andere von dem, was wir sagen, zu überzeugen. Damit können wir unser Ziel im Gespräch erreichen.

Exemplarisch unterscheiden wir die vier folgenden Techniken.

1. **Die Steigerungstechnik:** Bei dieser Argumentation wird mit jedem folgenden Argument eine steigernde Wirkung gegenüber dem vorherigen bezweckt. (Bsp.: 1. Zugfahren ist angenehm. Man ist frei von Stress und kann während der Fahrt vieles anderes tun. 2. Zugfahren ist viel interessanter als Autofahren, da man die Möglichkeit hat, mehr Leute kennenzulernen. 3. Zugfahren ist wesentlich umweltschonender als Autofahren. Das Risiko, selbst verletzt zu werden durch einen Unfall ist beim Zugfahren wesentlich geringer als beim Autofahren.)
2. **Die dialektische Technik:** Bei dieser Technik wird einer These eine Antithese gegenübergestellt und durch die Entkräftung der Antithese bekräftigt man die These. Dadurch erhält man ein Resultat. (Bsp.: 1. Zugfahren ist besser als Autofahren. 2. Zugfahren ist viel zu teuer 3. Es mag sein, dass Zugfahren teuer ist, doch habe ich die Erfahrung gemacht, dass man vom Zugfahren in puncto Kommunikation, Freude, Bequemlichkeit viel mehr profitiert.)
3. **Induktionstechnik:** Hier wird mit mehreren Beispielen begonnen und man leitet daraus eine allgemeine Schlussfolgerung ab. (Bsp: 1. Beim Zugfahren ist man frei von Stress und hat die Freiheit...ll 2. Es ist viel interessanter, weil man die Möglichkeit hat, Leute kennenzulernen. 3. Es ist umweltschonender als Autofahren. ERGO: Zugfahren ist einfach die beste Art und Weise ans Ziel zu kommen.)
4. **Deduktionstechnik:** Bei der Deduktionstechnik geht man von einer Behauptung aus und belegt diese dann mit Beispielen. (Bsp.: Behauptung: „Zugfahren macht Spaß! Das kann ich Ihnen bestätigen.“ Beispiel 1: „Bei meiner letzten Reise konnte ich völlig stressfrei...“ Beispiel 2: „Und dann.....“ Beispiel 3: „Während ich...“ Schlussfolgerung: „Sie sehen, Zugfahren ist eine tolle Sache!“)

Im Laufe der Jahre haben sich Kompetenzen zur Gesprächsführung und insbesondere zur Konfliktprävention und Konfliktlösung herauskristallisiert.

Zuerst sollten wir festhalten, dass ein Konflikt kein Streit ist. Denn diese Erkenntnis ist eine der wichtigsten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Bestandsaufnahme in der Konfliktdarstellungsphase eines **Konfliktlösungsgesprächs**.

Konflikte können überall dort entstehen, wo Menschen in ihrer Unterschiedlichkeit aufeinandertreffen, d. h. sie sind natürlich und normal. Jedoch entscheidend für ein Gelingen im Umgang mit dieser Unterschiedlichkeit ist immer die persönliche Einstellung jedes Einzelnen, empfinde ich in diesem Moment mit meinem Gegenüber mit oder möchte ich mich streiten. Der Konflikt besteht dann, wenn konkrete Handlungen, Wünsche, Interessen, Vorstellungen, Emotionen und Erwartungen von Menschen oder Gruppen aufeinandertreffen bzw. im Widerspruch zueinanderstehen. Dazu bedarf es keines aktiven Tuns, sondern einer persönlichen Einstellung zum Konflikt, die entscheidet, wie sich der Einzelne dazu stellt und verhält. Erst wenn auf den Konflikt eine aktive Handlung erfolgt, er also ausgetragen wird, dann spricht man von einem Streit.

Die Gefahr, dass es dabei einen Verlierer gibt (destruktiver Streit) besteht immer dann, wenn eine Streitpartei der anderen versucht, ihre Sicht der Dinge aufzuzwingen. Um eine echte Auseinandersetzung, also einen fairen Streit (konstruktiver Streit), handelt es sich dann, wenn eine gewaltfreie, konstruktive Kommunikation möglich ist sowie wenn die Streitparteien eine echte Lösung anstreben.

Wer fair streiten möchte, der muss sich zuerst seine eigenen Gefühle, Bedürfnisse und Interessen und die daraus entstehenden Wünsche bewusst machen und anerkennen, dass der Streitpartner ebenso Gefühle, Bedürfnisse, Interessen und Wünsche hat.

In diesem Zusammenhang sollten wir uns auch die Frage stellen, ob jeder Konflikt gleich abläuft oder ob es unterschiedliche Konfliktarten gibt.

Ja, es gibt eine große Bandbreite von Konfliktarten, deren Interventionsmöglichkeiten für die Konfliktpartner sich sehr unterscheiden.

Wir unterscheiden zwischen **Sachkonflikten**, deren Ursache in mangelnden oder falschen Informationen oder Einschätzungen liegen können und Beziehungskonflikten. Diese basieren auf Gefühlen, Missverständnissen und mangelnder Kommunikation bzw. Wertschätzung.

Des Weiteren gibt es **Wertekonflikte**, welche durch unterschiedliche Sozialisationen, Religionen, Ideologien, interkulturelle Unterschiede oder auch politische Differenzen entstehen, Interessenskonflikten, die aus Konkurrenzen oder aus ungleich verteilten Ressourcen entstehen, Kompetenzkonflikte, die meist unklare Rollenverteilungen, Positionskämpfe oder nicht klar definierte Zuständigkeiten aufzeigen und **Intrapersonale Konflikte**. Hier liegen häufig unausgeglichenen Gefühlslagen, nicht erkannte eigene Bedürfnisse unseres Konfliktpartners zugrunde. Dies können auch Minderwertigkeitskomplexe oder Selbstüberschätzung sein.

Die Grundbedürfnisse, Sicherheit, Wertschätzung, finanzielles Auskommen, Zugehörigkeit und auch Selbstbestimmung kennt jeder, jedoch werden sie im Konflikt manchmal übersehen, da sie nicht oder nur versteckt verbalisiert werden. Erst wenn wir die eigenen Bedürfnisse und Gefühle bewusst wahrnehmen, können wir beispielsweise durch einen Perspektivenwechsel uns in die Gefühlslage anderer Menschen hineinversetzen. Und damit wir unser Gegenüber wirklich verstehen, sein Interesse erkennen und lösungsorientiert arbeiten, benötigen wir verschiedene Fragetechniken.

Nur durch Empathie finden wir die richtige Frage zum richtigen Zeitpunkt und überschreiten mit konkretem Nachfragen auch keine Grenzen des Gegenübers. Je offener wir die Frage stellen, desto freier kann der Antwortende entscheiden, wie ausführlich er antworten möchte und was er preisgibt, daher ermöglichen **offene Fragen** eine ausführliche Antwort.

Neben den offenen Fragen gibt es auch **geschlossene Fragen**. Diese können wir immer mit „JA“ oder „NEIN“ bzw. mit wenigen Worten oder Zahlen beantworten. Sie dienen einer kurzen und eindeutigen Informationsabfrage.

Außerdem gibt es noch **Alternativ-Fragen**, welche den Gesprächspartner aus zwei Angeboten auswählen lässt. Dies schränkt zwar die Vielfalt von Möglichkeiten ein, kann jedoch unter anderem in den Phasen der Lösungsbewertung und der Vereinbarung zielführend sein.

Es gibt auch **Suggestivfragen**, vor denen große Vorsicht geboten ist, da sie schnell durchschaut und die Neutralität und die Beratungsqualität des Beraters in Frage stellen können. Für den Gesprächspartner bergen diese Fragen auch das Risiko in sich, dass sie Widerspruch hervorrufen oder bevormundend wirken.

In unserem Gespräch kommt es aber auch darauf an, dass wir konstruktive Rückmeldungen an unseren Gesprächspartner geben. Dies kann in Form von „**ICH-Botschaften**“, „**Du Botschaften**“ und „**Wir Botschaften**“ geschehen.

Der Begriff ICH-Botschaften stammt aus der Kommunikationspsychologie und wird als adäquate Formulierung zur Gewährung von Einblicken in die eigene Welt verstanden. Sie sind eine bedeutende Grundkompetenz der Gesprächsführung und dienen einer Prävention von Konflikten, denn die Konfliktparteien stehen immer in Beziehung zueinander, so dass Bedürfnisse und Gefühle eine gewichtige Rolle spielen.

Mit ICH-Botschaften gelingt es uns leichter, die persönliche Einschätzung einer Situation darzustellen, Bedürfnisse und die daraus resultierenden Gefühle zu zeigen, ohne dass wir uns hinter allgemeinen Formulierungen verstecken. ICH-Botschaften sind für uns ideale Formulierungshilfen, um anderen Menschen verständlich zu machen, worum es uns geht, was uns wichtig ist und was wir dabei empfinden, ohne dass sich unser Gegenüber angegriffen fühlt.

Mit den DU-Botschaften wird häufig Wut, Ärger, Aggression auf den Konfliktgegner projiziert, und die eigentlichen Bedürfnisse werden nicht gezeigt.

Bei WIR-Botschaften möchten wir uns unter Umständen innerhalb einer Gruppe verstecken und somit die vermeintliche Stärke und die Rückendeckung anderer auf uns ziehen.

Neben dem Konfliktlösungsgespräch gibt es auch das **Kritikgespräch**.

Vordergründig scheint es sehr einfach Kritik zu äußern, jedoch in der direkten Ansprache fällt uns dies sehr häufig unerwartet schwer. Daher muss es unser Ziel sein, unsere Kritik so zu formulieren, dass bereits vor dem Gespräch differenziert wird, zwischen ungerechtfertigter, da destruktiver, verletzender oder gar nicht zutreffender Kritik sowie gerechtfertigter und konstruktiver Kritik, die hilfreich sein kann und zu einer Verhaltensänderung durch Bewusstsein führt.

Unsere Kritik sollte immer **UMKEHRBAR** sein, d.h. beide Gesprächspartner müssen sich gegenseitig konstruktiv kritisieren können. Aber ganz gleich, welches Gespräch wir führen, danach sollten wir es reflektieren. Hier ist immer eine möglichst zeitnahe Reflexion eines wichtigen Gesprächs / einer wichtigen Sitzung empfehlenswert. Nur so können wir gewährleisten, dass möglichst viele Erkenntnisse aus dem Gespräch / der Sitzung / des Meetings als wertvolle Entscheidungshilfe in zukünftige Zusammentreffen einfließen können.

5. Herausforderung der Kommunikation im Distanzunterricht

Vortrag von Ralf Esche, zusammengefasst von Christiane Gotte anhand der Mitschrift von Annett Hertel

Ralf Esche, gebürtiger Leipziger, hat Sonderpädagogik, Germanistik und *educacion social* studiert. Seit 10 Jahren lebt und arbeitet er als Lehrer in Spanien sowohl im Bereich der ISE (Intensiv-sozialpädagogischer Einzelmaßnahme), als auch an einer Sprachschule und an einer Projektschule. Online-Unterricht/Fernunterricht gehörten schon vor der Pandemie zu seinem Arbeitsalltag.

Im spanischen Schulsystem, bestehend aus *Primaria* (Grundschule), *Sekundaria* (Sekundarstufe) und *Bachilleriatio* (Abitur), ist das Schuljahr in Trimester gegliedert. Als in Spanien der 1. Lockdown ausgerufen wurde, waren die Prüfungen des mittleren Trimesters gerade beendet, und die Osterferien standen vor der Tür. Den spanischen Schulämtern und Bildungsministerien standen 14 Tage Planungszeit zur Verfügung, um die Kommunikation und den regelmäßigen Kontakt zwischen Schule und Elternhaus sicherzustellen.

Die digitale Ausstattung der Schulen war zu diesem Zeitpunkt aufgrund eines zwei Jahre zuvor abgeschlossenen Digitalisierungsprogramms sehr gut. Die Kommunikation über Schulhomepages als Plattform für Hausaufgaben, die Ausstattung mit Chromebooks, Laptops und Tablets, ab Klasse 3, welche die Nutzung von Teams, g-suite, Classroom und Moodle, schon im Vorfeld der Pandemie ermöglichten, und ein regelmäßiger wöchentlicher Austausch mit dem Elternhaus per E-Mail, gehörten schon zu den Grundstandards.

Unter anderem aufgrund dieser Grundvoraussetzungen war es möglich, einen nahezu flächendeckenden Fern/Online-Unterricht innerhalb von 4 Tagen zu organisieren. Die Schulleitungen bekamen von den Schulämtern die Weisung, innerhalb dieser 4 Tage einen Kontakt zu JEDEM Schüler herzustellen für Zeit des Lockdowns. Es wurden sofort Print- und Online-Materialien ausgegeben, welche die Zeit bis zu den Osterferien überbrücken sollten. In den Osterferien wurden die Lehrer und Lehrerinnen (LuL) auf dem Gebiet der kommunikativen Anforderungen des Fernunterrichts und dessen Abläufen geschult. Außerdem wurden die Pädagogen von Psychologen über die Herausforderungen einer Lockdown-Situation für die Schüler und Schülerinnen (SuS) und ihre Familien informiert.

Neben der Frage, wie ist der einzelne Schüler am besten zu erreichen, stand die psychische Belastung im Vordergrund. Die SuS sollten psychisch so unbeschadet wie möglich aus der Pandemie hervorgehen.

Auch die Frage nach den speziellen Anforderungen an Kommunikation im Fern-/Onlineunterricht, und in welchen Punkten sich diese von der Kommunikation im Präsenzunterricht unterscheidet, war von zentraler Bedeutung.

Auch Ralf Esche wurde als Experte auf diesem Gebiet zurate gezogen. Seiner Expertise nach sind persönliche Botschaften und eine auf die Schüler zugeschnittene Interaktion die zentralen Elemente der Kommunikation im Fernunterricht. So sollte diese nicht nur an das Alter und die Tageszeit angepasst werden, sondern vor allem an die Situation. Die Lehrkräfte sollen sich vergegenwärtigen: Wie geht es den SuS? Sind sie möglicherweise abgelenkt von der Situation im Elternhaus? Verbringt man die Stunde mit der ganzen Klasse, oder teilt man diese in Gruppen bis hin zu Einzelzeiten, um die maximale Aufmerksamkeit zu erlangen? Welche Methoden setzt man ein? Sind z. B. Rollentausch, gegenseitige Hausaufgaben, aktives Zuhören, Aufmerksamkeitsspiele, Vokabelzug, Einmaleins-Rap, um nur einige zu nennen, adäquate Methoden, oder müssen

andere eingesetzt werden. Wie reagiert die große Gruppe, kleine Gruppe, der Einzelne darauf.

Ein wichtiges Element ist auch das Elterncoaching. Sind Eltern fit, ihre Kinder bei den zahlreichen Herausforderungen des Fernunterrichtes zu begleiten? Wie kann man die Eltern in den Fernunterricht einbinden?

Die größte Herausforderung bestand jedoch darin, die SuS zu ertüchtigen, ihre Aufgaben eigenverantwortlich zu erledigen. Eine ständige Anpassung der Aufgabenmenge und der Blick auf die häusliche Situation unter der Fragestellung: Gibt es genug Endgeräte in der Familie, oder benötigen Geschwister, Eltern diese, existiert eine stabile Internetverbindung, die allgemeine Frage nach den häuslichen Rahmenbedingungen waren an dieser Stelle sehr hilfreich. Auch Fristen mussten modifiziert werden, da diese am Anfang zeitlich zu viel Spielraum ließen. Gelöst wurde dies durch die Entwicklung von Zeitplänen, welche von den SuS verbindlich eingehalten werden mussten. Ebenfalls berücksichtigt wurde die soziale Situation. Schüler aus sozialen Brennpunktfamilien erhielten weniger Aufgaben zur Bearbeitung. Bei fehlender Internetverbindung wurde der Kontakt telefonisch hergestellt und Hilfen entsprechend fernmündlich angeboten. Als Schlüssel eines funktionierenden Fernunterrichtes kristallisierte sich die flexible, auf die Bedürfnisse der SuS zugeschnittene Unterrichtsorganisation heraus.

Für die LuL bedeutete dies in der Umsetzung 10-12 Studententage, da die individuelle Gestaltung des Unterrichts, die Hilfe beim Einrichten diverser Apps und Programme auf den Familiencomputern und Pausenzeiten viel Zeit erforderten. Die Schulämter legten aus Gründen des Gesundheitsschutzes maximale Computerzeiten fest. Um die Aufmerksamkeit der SuS durch zu viele Pausen nicht zu verlieren, begleiteten die Pädagogen auch diese und integrierten sie einfach in den Unterricht. Der Unterricht wurde durch begleitete Atemübungen am Fenster, Singspiele und Sportübungen regelmäßig unterbrochen.

Große Unterstützung erhielt Schule in Spanien von den Akteuren der freien Wirtschaft. So stellten große Telefonanbieter kostenfreies Internet für die entsprechenden Endgeräte zur Verfügung. Schulbuchverlage gaben kostenlos Online-Versionen ihrer Bücher frei, Universitäten, Institute, Sparkassen und Banken unterstützten bei der Fortbildung von Lehrern und beim Serverausbau für die Schulplattformen.

6. Stimme des Erfolges – Wie Ihre innere Stimme Sie zum Erfolg führt und wie der Erfolg in Ihrer Stimme hörbar wird

Vortrag von Brigitta Grumprich, zusammengefasst von Annett Hertel

Frau Brigitta Grumprich (BG) ist Stimmtrainerin und sie arbeitet außerdem noch als Heilpraktikerin sowie als Logopädin.

Das Thema Stimme begleitet uns 24 Stunden am Tag mit der inneren Stimme, die einem zum Erfolg bringt und nach außen wirkt.

Die **innere Stimme** kommentiert unsere Überzeugungen, unsere Vorstellung von der Welt sowie unsere inneren Glaubenssätze und Vorstellungskräfte immer wieder akustisch und bringt die innere Motivation nach außen. Dies haben wir uns im Laufe des Lebens angeeignet und von unserer Umwelt übernommen, z.B. von unseren Eltern. - Was bringen sie uns bei? Mit was stärken sie uns? Das wird immer wieder in unserer inneren Stimme hörbar, u.a. mit dem Klang der Stimme von unseren Eltern oder eines Elternteils.

Aber hat unsere innere Stimme immer einen vertrauten Stimmklang? Oder klingt sie ganz anders, irgendwie fremd? Es kann beides sein, vertraut aber manchmal auch fremd. Neben dem Klang der Stimme spielt ebenfalls die Intensität und die Tonhöhe eine Rolle. Ist sie hoch oder tief, laut oder leise, empathisch, weinerlich, fröhlich? Diese und weitere Faktoren können uns mit Hilfe der inneren Stimme aufbauen aber auch entmutigen.

Wenn uns unsere innere Stimme aufbaut, haben wir Erfolg und das Wort „ERFOLG“ leitet sich von „erfolgen“ ab, d.h. es kommt zu einer Situation, die durch eine Handlung entsteht. Vor der Handlung sind oftmals das eigene Gefühl zur Situation und die innere Kommentierung ausschlaggebend, die innere Stimme motiviert und hilft uns, dass wir erfolgreich sind. Wenn unsere innere Stimme jedoch ablehnend, demotivierend ist, dann blockiert sie eher unseren Erfolg.

Unser Inneres kann durch die **äußere Stimme** widergespiegelt werden und diese wird durch Emotionen, Gefühle beeinflusst. Ärger und Wut auf der einen Seite sind Emotionen, die schnüren einem den Hals zu. Das ist etwas, was schon jeder einmal erlebt hat. Wenn man sich geärgert hat, dann merkt man, dass der Hals "dick" wird, es wird eng und die Stimme klingt anders, metallischer, höher, heiser. Angst auf der anderen Seite lässt die Stimme eher kleiner, leiser werden, zitteriger, flacher im Klang, sie kann aber auch hektisch schnell klingen und die Atmung wird zum Teil schneller und flacher. Wenn wir beschämt sind, wird die Atmung flacher und/ oder der Atem wird blockiert. Unsere Stimme kann in diesem Moment behaucht und leise klingen oder auch brechen. Auch wenn wir traurig sind, ist unsere Stimme leise und behaucht. Wir haben eine langsamere Sprechweise und unsere Atmung ist gepresst, gedrückt sowie blockiert.

Wenn wir freudig erregt sind, so wird das auch in unserer Stimme hörbar. Sie wird weich, die Stimmlage erhöht sich, wir können lautstark werden und die Sprachmelodie ist flexibel. Und gerade wenn wir einen Vortrag halten, etwas mitteilen, dann ist es natürlich wichtig, dass die Stimme entspannt klingt. Trotzdem voller Elan und nicht irgendwie total monoton, denn dann schläft uns der Zuhörer, unser Gegenüber ein.

Unsere Stimme ist also wichtig in der Kommunikation und so sollten wir uns die Frage stellen, ob wir unsere innere Stimme verändern können. Ja, wir können unsere Stimme verändern bzw. beeinflussen. Zum Beispiel können wir uns einen inneren Regler vorstellen und unsere Stimme in der Lage, im Klang und in der Schnelligkeit verändern. In diesem Moment verändern wir auch unser Denken und gehen anders mit uns um.

Weitere Fragen zur äußeren Stimme sind: Was kann ich mit ihr tun und wie funktioniert sie?

Unsere Stimme oder besser gesagt, die Phonation ist der Teppich unserer Wörter und dieser begleitet, umhüllt uns. Und auch wenn einige bei diesem Thema an die Aussage: „Ein Mann ein Wort, eine Frau ein Wörterbuch“ denken, so sprechen wir unabhängig von dem Geschlecht ca. 16.000 Wörter am Tag. Wenn wir dann bedenken, dass wir etwa 80.000 Gedanken am Tag haben, dann ist dies schon eine ganze Menge.

Letztendlich ist unsere Stimme wie ein Fingerabdruck von uns selbst und in den ersten sieben Atemzügen bilden wir uns oft, aufgrund der Stimme, einen ersten Eindruck von unserem Gegenüber. Auf der einen Seite mit Hilfe von visuellen Eindrücken und auf der anderen Seite durch den Stimmklang.

Wie klingt dieser Mensch? Hier fangen wir an, unseren Gegenüber unbewusst zu kategorisieren, zuerst einmal männlich – weiblich, dann jung – alt und im Anschluss vertraut – unbekannt, angenehm – anstrengend, etc.. Natürlich wird mit der Stimme auch unsere Gefühlslage vermittelt, z. B. ob wir gut drauf sind oder wütend. Und wenn wir danach gehen, wie unsere Stimme klingt, also der Stimmklang, unabhängig von der Atmung, unterscheiden wir zwischen drei verschiedenen Stimmklängen.

Der **gepresste Stimmklang** gibt uns zum einen den Hinweis auf Ärger, er zeigt uns aber auch an, wenn jemand unter emotionalen Druck steht. Hier sprechen wir von dem sogenannten Dampfkesselphänomen, z. B. wenn wir jemanden etwas Beweisen wollen. In diesem Moment denken wir zu viel nach und vergessen dabei zu atmen, der Atem wird gepresst.

Beim **behauchten Stimmklang** sollten wir uns einmal unsere Stimmbänder im Kehlkopf vorstellen, diese öffnen und schließen sich, wenn wir einen Ton von uns geben. Bei einer muskulären Schwäche der Stimmbänder, aber auch mit zunehmendem Alter wird der Klang unserer Stimme behaucht. Wir verbinden das mit jemanden, der verängstigt, furchtsam ist.

Aber auch wenn man besonders empathisch wirken möchte oder mysteriös, hat man einen behauchten Stimmklang.

Des Weiteren gibt es noch den **normalen Stimmklang** und wie bereits erwähnt, hat unsere Stimme auch Auswirkung auf unsere Kommunikation. Eine zu hohe Stimmlage klingt zwar niedlich, wirkt jedoch nicht kompetent. Bei einem zu gepressten tiefen Stimmklang klingen wir gestresst oder wirken, als ob wir unter Zeitdruck stehen. Wenn wir unsicher sind, haben wir eine leise Stimmintensität, eine zu laute Stimmintensität klingt übergreifend. Sprechen wir hingegen zu schnell, klingen wir hektisch. Auf unseren Zuhörer wirkt das ermüdend, so wie zu langes Sprechen ohne Sprechpausen für unser Gegenüber zu anstrengend und Räuspern oder Sprechen von „ähm“ zu nervend ist.

Zum Abschluss noch ein paar **Tipps** für eine **kompetente, authentische Stimme**.

1. **Die Haltung des Körpers:** Hier sollten wir darauf achten, dass die Kopfhaltung gerade ist, die eigene Hand sollte in den Nackenbereich passen. Das Kinn sollte eher in Richtung Brustbein zeigen. Dabei gehen die Schultern nach hinten unten

und der Brustkorb ist gesenkt. Der untere Lendenwirbelbereich ist gerade und das Becken ist beim Stehen nach vorne gekippt. Als Hilfestellung können wir uns auf einer Fensterbank anlehnen. Wenn wir im Sitzen sprechen, sollten wir auf unsere Sitzbeinhöcker achten und mit beiden Füßen auf dem Boden stehen. Beim Stehen lassen wir die Knie locker und das Gewicht ist auf die drei Punkte an den Fußsohlen gerichtet.

2. **Die Sprechatmung:** Wir unterscheiden bei der Atmung zwischen der Ruheatmung und der aktiven Atmung. Bei der aktiven Einatmung wird die Luft eingesogen und angewärmt. Hier hebt sich der Brustkorb und das möchten wir nicht beim Sprechen. Daher sollten wir, bevor wir mit dem Sprechen beginnen, lieber ausatmen, statt tief einzusatmen und eher in den Bauch atmen. Bei der Bauchatmung lassen wir die Luft langsam einströmen und atmen nicht aktiv ein wie bei der Brustatmung. Es kommt zur atemangepassten Phonation. Hierbei sollten wir die Kiefermuskulatur nach dem Sprechen lockerlassen und den Mund weit genug öffnen. Dadurch kann das Zwerchfell entspannen. Wichtig sind ebenfalls die bereits erwähnten Sprechpausen, welche anzeigen, dass geatmet werden muss. Außerdem sollten wir darauf achten, dass wir den Brustkorb nicht nach oben ziehen.

3. **Die Sprechstimme:** Morgens, wenn wir aufstehen, müssen nicht nur wir, sondern auch die Stimme in Schwung kommen. Hier hilft es, wenn wir unsere Stimme z. B. durch stimmhaftes Gähnen aufwärmen. Wir können aber auch gleichzeitig Kaubewegungen machen und summen oder einen Kaugummi kauen. Die Kaubewegung ist sinnvoll, da die Kiefermuskeln und die Stimmbänder hierbei arbeiten müssen, um den hinteren Halsbereich zu lockern. Wenn wir früh mehr Zeit haben, können wir auch „Tarzan spielen“, d. h. wir klopfen den Brustkorb ab und tönen bzw. geben Laute in verschiedenen Tonlagen von uns. Natürlich können wir auch ein Lied unter der Dusche singen, damit unsere Stimme in Schwung kommt. Ist diese dann in Schwung gekommen, sollten wir vor Sprechbeginn den Bauch lockerlassen. Außerdem sollten wir nach vorne sprechen, d.h. in Richtung Nasennebenhöhlen und nicht aus dem Hals herausdrücken.

7. Namen, Zahlen, Fakten

Zeit

Donnerstag, 21. Januar 2021, 16:00 Uhr, bis Samstag, 23. Januar 2021, 18:30 Uhr

Leitung der Tagung

- Ines Weber, Vorstandsmitglied
- Sabrina Wetzels, Vorstandsmitglied

Protokoll

Annett Hertel, Sachsen

Delegierte

21 Teilnehmer

Referent*innen

- **Heidi Detzel-Ströble**, Perspektiven wechseln
- **Ralf Esche**, Lehrer in Spanien
- **Brigitta Gumprich**, Keynot Speakerin

Dokumentation

Die Dokumentation steht im internen Teil der BER-Website zum Herunterladen bereit. Das Bundesministerium für Bildung und Forschung erhält die Dokumentation in vierfacher Ausfertigung.

Finanzierung

Die Tagung wurde vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert.

Redaktion der Dokumentation:

Annett Hertel, Sachsen

Christiane Gotte, Mecklenburg-Vorpommern

Ines Weber, Vorstandsmitglied

Quellen

Die Präsentationen zu den Vorträgen sind im internen Teil der BER-Website zu finden und sind, soweit dem keine urheberrechtlichen Gründe entgegenstehen, bei der Geschäftsstelle erhältlich.