

# Protokoll Weiterbildung 2011

## Zürcher Landfrauen-Vereinigung

**Referentin: Danièle Sandoz, Kommunikationstrainerin FA, Dipl. Psychotherapeutin und Coach, Adligenswil/LU**

Danièle Sandoz: Schauspielerin, Theaterpädagogin und Regisseurin, FA Kommunikationstraining, Zweitausbildung als Psychologin und Coach. Praxis und an Instituten tätig.

**Ziel: In Interaktion treten, Erfahrungen sammeln zu „Sicher auftreten, klar kommunizieren“.**

„Tritt fest auf, mach den Mund auf, hör bald auf.“ Martin Luther

## Körpersprache

Brainstorming „sicher kommunizieren – was braucht’s“: Mund, Ohren, Sender, Empfänger, Thema, Körpersprache, Augen, richtig atmen, gute Nerven, eigene Meinung, sich mit Meinung durchsetzen.

**Gewichtung bei den Zuhörenden:  
Körpersprache 55%, Stimmführung 38%, 7% verbaler Inhalt!**

Oft wird über dem „was“ das „wie“ vergessen.

### Übung zur Stimmführung:

Streiten zu zweit mit Person a) „ja“, „moll“, „doch“ etc. Person b) „nein“. Wechsel. Stimmführung: laut, leise, emotional.

### Beobachtungen:

**Spiegelkommunikation:** Anpassung ans Gegenüber – laut – laut, leise – leise, spöttisch – spöttisch. Wie man in den Wald ruft, schallt’s zurück. Spiegelkommunikation. Man pendelt sich auf dem gleichen Level ein. Dort ist ideale Kommunikation möglich.

Beim Durchsetzen aber gegenseitiges Aufschaukeln: irgendwann bricht Kommunikation ab.

**Teufelskreis durchbrechen:** Kommunikation „herunterholen“. Bsp. Mutter – Sohn: Räum dein Zimmer auf! Nein! RÄUM dein Zimmer auf! Nein!! RÄUM DEIN ZIMMER AUF! NEIN!! ..... Durchatmen, sachlich-bestimmt: Räum dein Zimmer auf! Dänn halt! Funktioniert, wenn man voll dahintersteht.

## Selbstsabotagemöglichkeiten beim Durchsetzen von Anliegen:

**Klarheit, Eindeutigkeit:** Klares Nein, klares Ja. Das Gegenüber realisiert Unsicherheiten sofort.

**Zurückkrebender Spannungsabbau:** Blickkontakt abbrechen. Blickkontakt verstärkt Aussage. Man schaut einander an, schafft Kontakt!

**Durchsetzen mit Blick: Das A & O – den/die andere(n) anschauen!**

Tuschelndes Volk: Anschauen, bis zurückgeschaut wird, dabei schweigen. Gruppendruck durch andere, die die schwatzende Gruppe beobachten.

Während des Sprechens bei einem Referat etc.: Leute anschauen, Blickkontakt. Erhöhte Position hilft dabei.

**Ausweichen durch Abstand:** Zurückweichen – Aussage wirkt nicht ernst, wortwörtlich Standpunkt verlassen! Gibt dem Ja des Gegenübers mehr Raum.

Was machen, wenn jemand zu nahe kommt. Zurückweichen heisst den anderen anziehen, er rückt nach, nimmt den Raum ein. Also eher: nach vorne lehnen (aber nachher nicht zurückweichen, sich nicht zurücknehmen).

**Eigenen Raum erhalten: Schritt nach vorn, Kopf nach vorn oder einfach auch gesamtkörperliche Vorlage (auch im Sitzen, bei einer Rede).**

Das signalisiert körpersprachlich: Du kommst an mir nicht vorbei! = Konstruktive Aggression.

**Abgrenzung schaffen:** Arme verschränken: zwei Arten, a) ängstlich, defensiv, wird als Schwäche interpretiert. b) resolut, entschlossen, jetzt reicht's, Ende Diskussion, fertig. Eindeutigkeit.

„**Schtämpfele**“: vermeintlich Nachdruck verleihen, aber: Fuss vom Boden abheben = Wurzeln des Bodens verlassen. Nicht gut, wird als Schwäche interpretiert.

**Hände:** „handeln“. Hände nehmen auch Raum ein. Hände hinter Rücken = ich nehme meine Handlung zurück, ich nehme meinen Raum nicht ein. Also: Hände gebrauchen. Hände hängen lassen signalisiert: läck mer, unwichtig. Keine Energie drin. Ich stelle mich vor, mit hängenden Händen, signalisiert: Ich bin nicht wichtig. Also: Hände brauchen! Was wir sagen, stellen wir damit plastisch in den Raum. Hilft bei der Aufnahme des Gehörten. Gestik auch mal aufrecht erhalten: hält Spannung. Ode, mit Handgestik: Du machst das jetzt! Hände auf Gegenüber gerichtet lassen – 21..., 22..., 23... aushalten!

**Hände brauchen, wie wenn man sonst redet. Sich selbst sein, nicht Rolle spielen. Das eigene Potential hervorholen, dazu stehen, den Raum einnehmen.**

**Füsse:** Fuss ausstellen = negativ. Flucht tendenz. Die Fussspitzen zeigen dahin, wo das Interesse liegt!

## **Frauenfallen:**

**Verlegenheitslachen:** Wird im Stammhirn ausgelöst – „tierische“ Reaktion. Schimpansen, die sich bedroht fühlen, zeigen Zähne und „lachen“ he-he-he-he: – Warnsignal an die anderen. Schutz. Beim Menschen wirkt das Gesagte dadurch nicht glaubhaft.

Nach klarer Durchsage weiterfahren im **Ton** „**Hoffentlich war ich nicht zuforsch...“**.

**Klares Nein sagen, aber dann Kopf senken** (= ja!), **schräg legen** (Hals blosslegen = Unterwerfung), gestisch fragen „Hast du mich doch noch liebt...?“

Aufgerichtet – aufrichtig! Wir stehen zu uns, wir sind aufgerichtet. Was nicht heisst, dass man mit einer *bewusst* eingesetzten Charmoffensive nicht doch mal eine Attacke starten kann (die Waffe der Frau aber eben bewusst einsetzen).

**Sich nicht entschuldigen:** z.B. Beim an die Tafel schreiben schon zum Voraus: „Ich mache halt viel Fehler...“

## **Männerfallen:**

**Sich beim Nein-Sagen abwenden:** Wenn man sich durchsetzen will: auf Konfrontation gehen. Zuwendung, Aufmerksamkeit sichern.

**Davonlaufen:** = kein Gegenüber. Bringt gerade Jugendliche zum Provozieren: „Wie doof muss ich noch tun, bis eine Reaktion komm?!“ Reaktion aufs Davonlaufen: Später aufs Thema zurückkommen.

**Beim Kommunizieren geht es auch um Energie sparen.**

Gerade Frauen verschwenden viel Energie für ineffiziente Kommunikation. Z.B. nicht nebenbei etwas sagen, schnell noch eine Info einflechten oder einen Auftrag. Landet oft nicht beim anderen.

## **Die fünf Pfeiler der Redevorbereitung:**

1. Guter Stand, Bodenkontakt, auch beim Sitzen.
2. Gute Körperhaltung: Zuwendung, Brust raus, sich öffnen, sich zeigen. Übung: von Brustbein zu den Schultern streichen.
3. Atem: Richtig atmen, tief in den Bauch hinunter (sonst wird's eng in der Brust – Angst...). Aber auch in die Weite atmen – Raum einnehmen. Gibt auch Schutz. Es gibt nur ein Mittel, das uns zu uns selber bringt: Atmen.
4. Blickkontakt
5. Überzeugung: Was gesagt wird, sage ich mit Überzeugung. Wichtig: Überzeugt sein von sich selbst mit Positivem und Negativem und auch von dem, was wir sagen.

- You never get a second chance to make a first impression. Man kriegt nie eine zweite Chance, einen ersten Eindruck zu machen.

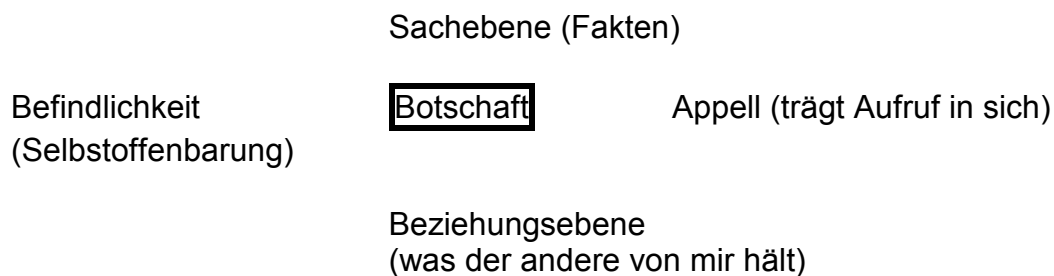
**Schreiben auf Flipchart etc.:** Perfektionismus vergessen, keine Angst vor Fehlern haben. Fehler machen menschlich. Zu dem stehen, was wir sind.

## Klare Kommunikation

### Kommunikationsmodell Friedemann Schulz von Thun:

Weiterentwicklung von Paul Watzlawicks Erkenntnissen: Kommunikation braucht mindestens zwei Personen: Sender → Empfänger. Man kann nicht nicht kommunizieren. Kommunikation hat zwei Ebenen: Sachebene (eher Männer) und Gefühlsebene (eher Frauen)

Schulz von Thun baut auf vier Ebenen aus:

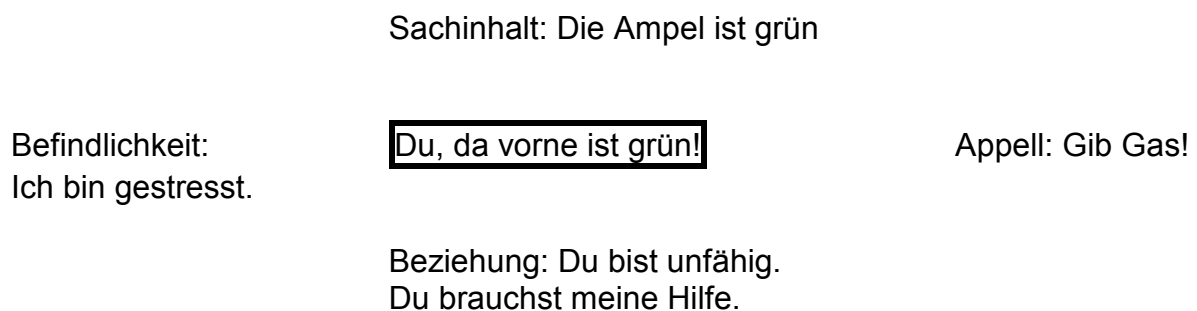


Wir kommunizieren dann klar, wenn alle Ebenen gleichberechtigt sind in einer Aussage.

**Klar sprechen = Ganzheitlich sprechen!**

### Beispiel aus Schulz von Thuns „Miteinander reden“.

Mann und Frau fahren durch die Stadt. Sie fährt. Er sitzt daneben, sagt: „Du, da vorne ist grün!“



So vieles kann in diesem kurzen Satz verborgen sein. Und wir wissen nicht, was gemeint ist. „Oh, da vorn ist grün, ich hab's pressant, schau doch, dass Du's schaffst, durchzukommen.“ Diese Botschaft ist klar, lässt keinen Spielraum zum Interpretieren, was alles gemeint sein könnte. Wenn die Befindlichkeits- und die Appellebene nicht ausgedeutet sind, bleibt oft Misstrauen zurück.

Beispiel:

Der Chef sitzt am Pult und liest Zeitung. Frau Müller bringt einen Stapel Akten und stellt sie aufs Pult. Sie schaut zum Fenster raus und sagt: „Frau Meier fliegt einfach nach Kreta in den unbezahlten Urlaub.“

Frau Meier geht in Urlaub

Stress  
Neid  
Unzufrieden  
Überfordert

Botschaft: Frau Meier  
geht einfach in den  
Urlaub.

gib mir Ferien  
Plan die Ferien besser  
Nimm mir Arbeit ab

Aussage: Frau Meier geht in Urlaub. Meinung: Nimm mir Arbeit ab.

**Klar formulieren!**

**Nicht Bedürfnisse anmelden, nicht fragen, sondern klaren Appell formulieren.**

Nicht: Ich brauche Hilfe! Sondern: Hilf mir! Nicht: ich möchte s WC gärrn suber ha!  
Sondern: Putzed s WC nach em Bruche! Nicht: Würdest Du den Müll raustragen?  
(Antwort dann evtl.: Nein!) sondern: Trag den Müll raus!

**Wie sag ich's?**

- **Worum geht es?**
- **Wie geht es mir bei diesem Problem?**
- **Warum?** Gibt einer Sache Tiefe. Sachlich, persönlich. Licht brennt mal wieder im Stall. Es nervt, weil es viel Strom braucht (sachlich), weil es immer wieder passiert, obwohl ich das schon so oft gesagt habe. (persönlich).
- **Was soll der andere tun?**

*Übers Bett kleben und verinnerlichen.*

Diese Formel entspricht dem klassischen Vortragsaufbau der alten Griechen. Danach lassen sich Vorträge oder auch (politische) Reden einfach aufbauen.

Beispiel:

Worum geht's: AKWs (Fakten zum Thema)

Wie geht's mir dabei (schlecht, verunsichert)

Warum (sachlich): Die Erde bewegt sich, es ist gefährlich. (Persönlich): Ich mache mir Sorgen für die Zukunft.

Darum: Müssen wir Atomkraft durch erneuerbare Energien ersetzen.

## Ich und Du-Botschaften:

Du kommst immer zu spät!

Du-Botschaften sind meist absolutistisch, verletzende Kritik. Reaktion oft: Verletzung, Schlagabtausch, lange Rechtfertigungen und Erklärungen.

**Du-Botschaften sind Kommunikationskiller.**

Konstruktive Kritik üben funktioniert mit Ich-Botschaften.

Vorschläge dazu:

Ich möchte, dass du in Zukunft pünktlich kommst. X (Du steht doch im Mittelpunkt)

Soll ich dir eine neue Uhr kaufen? X (Ja, gern, eine Rolex)

Ich möchte, dass... X (Unterwürfige Kommunikation, Bitte, typisch weiblich, kein direkter Appell)

Ich kann mir nicht vorstellen, dass man immer zu spät kommt. X (Sachebene)

Ich fange rechtzeitig an. X (Sachebene)

Ich möchte auch länger schlafen, fangen wir doch später an. X (Beziehungsebene)

Mich stört's, wenn es Unruhen gibt durchs Zuspätkommen. Bitte komm in Zukunft pünktlich. ↻ Ich-Botschaft.

Ich würde es schätzen, wenn... X (Konjunktiv)

Ich würde gern mein Pensum einhalten.

Nächstes Mal kommst Du mit mir! X (Appell)

Ich finde es unfair, dass... X (Sachebene)

Ich weiss, dass... X (Sachebene)

Es würde mich freuen, wenn... X (Konjunktiv)

Nächstes Mal machen wir es... X „Wir“ ist nicht konkret. „Ich“ gibt dem anderen ein Gegenüber.

**Der Kern einer Ich-Botschaft ist: Ich drücke meine Befindlichkeit aus und sage dann dem anderen, was er tun soll.**

= Horizontale Kommunikation, Kommunikation vom Ich zum Du auf der gleichen Ebene, von Herz zu Herz. Ich übernehme die Verantwortung für das, was ich sage.

Ich werde greifbar, auch angreifbar. Ich muss lernen, damit umzugehen, dass auf Ich-Botschaften auch Kritik kommen kann, dass ich vielleicht auch Disharmonie erzeuge. Ich rede davon, was das Verhalten des anderen in mir auslöst. Wenn ich meine Befindlichkeit aufdecke, kann mich der andere auch verstehen.

„Ich denke...“, „ich finde...“, „ich habe das Gefühl...“, „ich weiss...“: Das sind alles Sachebene-Beispiele. Wirkt schulmeisterlich, von oben herab.

„Ich würde...“: keine Ich-Botschaft. Konjunktiv bedeutet: „Jetzt gerade ist es mir nicht wichtig.“

### **Ich fühle mich: Ich-Botschaft**

Bei „traurig“, „enttäuscht“ aufpassen: Wenn es echt um eine Verletzung geht, ist „traurig“ okay. Aber 8-ung, gerade bei Kindern: Das macht s Mami truurig, wänn du das und das nid machsch.“ Ist eine Schuldzuweisung ans Kind, macht Schuldgefühle. Wenn etwas x-mal nicht gemacht wurde, dann kann „enttäuscht“ verwendet werden. Aber nicht gleich von Anfang an.

**Wie lernen Kinder, Bedürfnisse klar zu formulieren?** Nicht immer alles geben, nicht jeden Wunsch von den Lippen ablesen und schon zum vornherein Wünsche errahnen. Reden lassen, Bedürfnisse formulieren lassen.

### **Vorzüge von Ich-Botschaften:**

- Sie sind persönlich und sie zeigen den Sprechenden als Mensch
- Sie reden ehrlich und direkt von sich und zeigen auf, welche Wirkung das Verhalten ihres Gesprächspartners auf sie hat
- Sie greifen ihn somit nicht direkt an
- Sie tragen Verantwortung für das Gesagte
- Statt Kommunikation zu blockieren, schaffen sie Verbindung.
- Sie könne mehr sagen, ohne zu verletzen!
- 

### **Lässt sich auch für Positives umsetzen:**

„Ich freue mich, ...“

„Ich bin stolz...“

Das Einbeziehen von „ich“ schafft eine Verbindung zum anderen, anders als „Du bist super!“. Da bringt man sich nicht ein.

### **Metakommunikation:**

Man beleuchtet den Dialog, in dem man nicht weiter kommt. „Jetzt ist Feierabend, und wir reden nur über den Betrieb.“

### Übung zu Du-, Ich-Botschaften:

Kritisieren mit Du-Botschaft: „Jetzt hör emal uf töibele!“

Umformulieren mit Ich-Botschaft: Mich stört's, wänn's grad sofort es Gschrei git. Säg mer doch ruhig und aaschändig, was du wetsch.

Zu Befindlichkeit auch immer Appell. Wenn nur Befindlichkeit: „Mich verletzt es, wenn du so mit mir redest.“ .... Der andere: „Das ist dein Problem!“ Mit der Befindlichkeit gebe ich viel von mir preis, lasse den anderen sehr nahe an mich heran. Der Appell schafft wieder Raum. „Mich verletzt es, wenn du so mit mir redest. Rede anständig mit mir!“ Drauf gibt es nichts zu kontern.

**Appell: Je knapper, desto besser!**  
**Der Appell ist keine Frage! Achtung bei der Formulierung.**

### 4-Fragen-Formel (s. oben):

Dient auch zur Vorbereitung von Gesprächen.

1. Worum geht's
2. Wie geht es mir damit? (nicht zu viele negative Frustgefühle aufzählen)
3. Warum (sachlich, persönlich)
4. ? (Wie sieht's der andere? Das werde ich erst erfahren. Aber ich bin vorbereitet und weiss, was ich will. Dann kann man auch aushandeln).

### Übung:

Gruppenweise Gerüst entwerfen, um Anliegen ans Plenum heranzutragen.

Beispiel: Tag der Pausenmilch

*Warum:* Am 3. November wird an den Schulen gratis Milch ausgeschenkt. Die Aktion wird vom Schweizerischen Milchproduzenten-Verband in Zusammenarbeit mit den Landfrauen durchgeführt, immer am ersten Donnerstag im November. Milch ist ein gesundes, vollwertiges und einheimisches Nahrungsmittel. Die Kinder sollen den Geschmack der Milch erfahren können. Kinder, Milch nicht richtig kennen, sollen diese probieren können.

*Wie geht es mir dabei?* Wir sind stolz auf unser Produkt und möchten es verkaufen können. Mir leisten gerne einen Beitrag als Landfrauen dazu, dass Milch unter die Kinder kommt. Das macht uns Freude.

*Warum?* Sachlich: Eine gesunde Ernährung der Kinder ist uns wichtig. Die Kinder sollen wissen, woher die Milch kommt. Es ist ein einheimisches Nahrungsmittel, das wir produzieren und für das wir den Absatz in der Schweiz fördern wollen.

*Persönlich:* Wir produzieren selber Milch und wir möchten dass die Kinder das kennen lernen.

*Was sollst du tun?* Der Tag der Pausenmilch ist darum eine gute Gelegenheit, Werbung zu machen für unser gesundes Nahrungsmittel. Wir können direkt Einfluss nehmen, wenn wir selber in die Schulhäuser gehen. Aber nicht in allen Gemeinden wird Pausenmilch ausgeschenkt. Mach au i dinere Gmeind mit!

(noch weiter ausschmückbar)

-----

**Fazit:**

**„Ich“ bedeutet hier nicht Egoismus,  
sondern ein Einstehen fürs Anliegen mit gesundem Selbstwertgefühl.**