

# WERKZEUGKASTEN FÜR EIN NACHHALTIGES LEBENSKOMPETENZ-CAFÉ

6 Module und 18 Unterrichtsvorlagen mit praxisorientiertem Lernmaterial

[www.SLSCAFE.eu](http://www.SLSCAFE.eu)



Co-funded by  
the European Union

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein



# Inhalt

<b>01</b>	<b>EINSTIEG &amp; GEGENSEITIGES KENNENLERNEN</b> ..... 05 Vertrauen aufbauen Zu stärkende Qualität oder Fertigkeiten Hoffnungen für die Zukunft aufzeigen
<b>02</b>	<b>EFFEKTIVE KOMMUNIKATION</b> ..... 22 Aufmerksames Zuhören Verbales und nonverbales Verhalten Selbstbehauptungsfähigkeiten zur Verringerung der Verwundbarkeit
<b>03</b>	<b>BEZIEHUNGEN</b> ..... 43 Änderung der Idealbilder Positive Lösung von Konflikten Kreative Wege der Konfliktlösung und Win-win-Situation
<b>04</b>	<b>ENTSCHEIDUNGSFINDUNG &amp; ZIELERREICHUNG</b> .....61 Ermittlung des Risikos und sicheres Verhalten Entscheidungen und Auswirkungen Realistische Ziele setzen und sie erreichen
<b>05</b>	<b>BEWÄLTIGUNG VON EMOTIONEN UND STRESS</b> ..... 81 Erkennen und Ausdrücken von Gefühlen - verbal und nonverbal Gefühle sicher ausdrücken Bewältigungsstrategien für positives Denken
<b>06</b>	<b>KREATIVES DENKEN</b> ..... 99 Wie kann man Innovativität verstehen? Was bedeutet analytisches Denken? Was bedeutet Kreativitätsförderung?



Co-funded by  
the European Union

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein

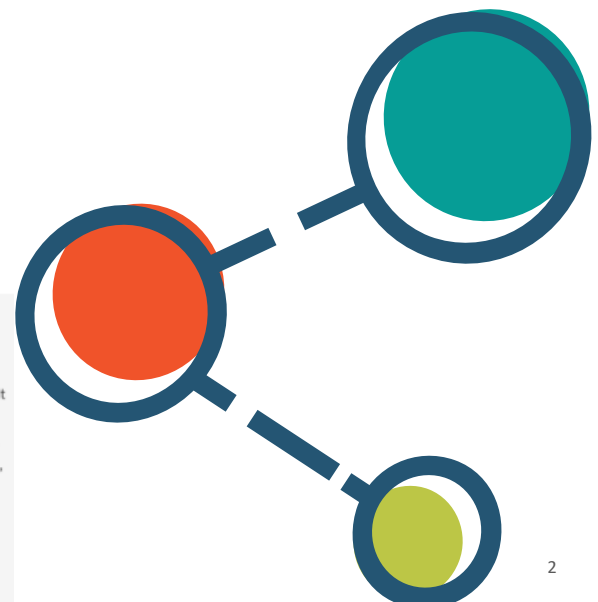
CC BY-SA 4.0

**Attribution-ShareAlike 4.0 International**

This license requires that reusers give credit to the creator. It allows reusers to distribute, remix, adapt, and build upon the material in any medium or format, even for commercial purposes. If others remix, adapt, or build upon the material, they must license the modified material under identical terms.

**BY:** Credit must be given to you, the creator.

**SA:** Adaptations must be shared under the same terms.



## 01 | Leitfaden zu dieser Toolbox:

Innerhalb der Sustainable Life Skills Cafe PR1 Toolbox besteht jeder Teil aus mehreren Lektionen. Dieses praxisorientierte Lernmaterial besteht aus insgesamt **6** Modulen und **18** Unterrichtsvorlagen. Diese Veröffentlichung enthält eine konstruktive Struktur mit einer logischen Abfolge der Lektionen. Es wird daher empfohlen, die Reihenfolge der Lektionen nicht zu ändern. Die Ausbilder/Tutoren und Praktiker können jedoch beschließen, eine bestimmte Lektion oder Aktivität wegzulassen oder ein anderes Modul zu erweitern. Und wenn z. B. während der Treffen des Life Skills Cafe nicht genügend Zeit zur Verfügung steht, ist es auch möglich, den Ansatz "pick and choose" anzuwenden.

Diese Publikation ist so geschrieben, dass jeder davon profitieren kann, insbesondere aber gering qualifizierte/benachteiligte Erwachsene sowie Tutoren, Mentoren, Coaches usw. Auf diese Weise ebnen wir zunächst den Weg dafür, wie diese Tools in informellen Lernumgebungen eingesetzt werden können, und ermöglichen dann auch Peer Education. Das bedeutet, dass zum Beispiel ein erwachsener Teilnehmer eine Sitzung für andere Teilnehmer abhalten kann. Alle Lektionen beinhalten praktische Aktivitäten für die Lernenden im Kontext einer nachhaltigen Lebenseinstellung. Die Aktivitäten sind eng mit der Praxis und der realen Welt verbunden. Auf diese Weise fördert der Kurs das praktische Lernen. Die Lernenden sollten ermutigt werden, Fragen zu stellen, so viele Fragen, wie ihnen einfallen.

## 02 | Verwendung von Lektionen im Schulungsmaterial

Um die Wirkung des Schulungsmaterials zu vervollständigen und zu erleichtern, wird es als wichtig erachtet, eine Reihe von informellen Aktivitäten bereitzustellen, die von Praktikern im Umfeld der Moderatoren von Sustainable Life Skills Cafes genutzt werden können. Die Aktivitäten sollten nicht als isolierte Ereignisse betrachtet werden, sondern als ein Prozess, der zum persönlichen Wachstum der Lernenden und ihrer Entwicklung in Bezug auf die Lebenskompetenz beiträgt.

Zu jeder Lektion gibt es eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, die Ausbilder/Tutoren/Moderatoren bei der Durchführung der Aktivität unterstützt. Die

folgenden Lektionen bieten die Möglichkeit, die Reflexion und die Fähigkeiten der Lernenden durch praktische, partizipatorische und dialogorientierte Erfahrungen zu fördern.

In diesen Lektionen üben die Teilnehmer eine Liste von Kompetenzen, die auf dem Europäischen Kompetenzrahmen für ein besseres Leben, auch bekannt als LifeComp, basiert. Dieser Rahmen zielt darauf ab, einen Konsens über ein gemeinsames Verständnis von Lebenskompetenzen zu schaffen, indem **9** Kompetenzbereiche definiert werden (siehe Abbildung unten). Diese Kompetenzen sind mit den Lektionen in diesem Trainingskurs verknüpft.

# 03 | Kompetenzrahmen für nachhaltige Lebenskompetenzen

Die Befähigung und Unterstützung benachteiligter Erwachsener spielt eine Schlüsselrolle in der europäischen Wirtschaft, da sich diese Erwachsenen auf dem Arbeitsmarkt in einer prekären Lage befinden, da es vielen von ihnen an Fähigkeiten, Berufserfahrung, Fähigkeiten zur Arbeitssuche und finanziellen Ressourcen fehlt, um eine Beschäftigung zu finden. Der in diesem Bericht vorgestellte LifeComp-Rahmen schlägt ein Konzept der "Nachhaltigen Lebenskompetenzen" vor, das im Zusammenhang mit internen Fähigkeiten und Verhaltensweisen erklärt werden kann, die es dem Einzelnen ermöglichen, "die für die menschliche Entwicklung erforderlichen Kompetenzen

aufzubauen und positive Verhaltensweisen anzunehmen, die ihn in die Lage versetzen, effektiv mit den Herausforderungen umzugehen.

LifeComp ist ein konzeptioneller Rahmen, der 9 Kompetenzen (P1-3, S1-3, L1-3) beschreibt, die von jedem in der formalen, informellen und nicht-formalen Bildung erlernt werden können. Diese Kompetenzen sind in 3 miteinander verknüpfte Kompetenzbereiche gegliedert: Persönlich, Sozial und Lernen lernen. Jeder dieser Bereiche besteht aus drei Kompetenzen, die zusammen die Bausteine der Lebenskompetenzen bilden.

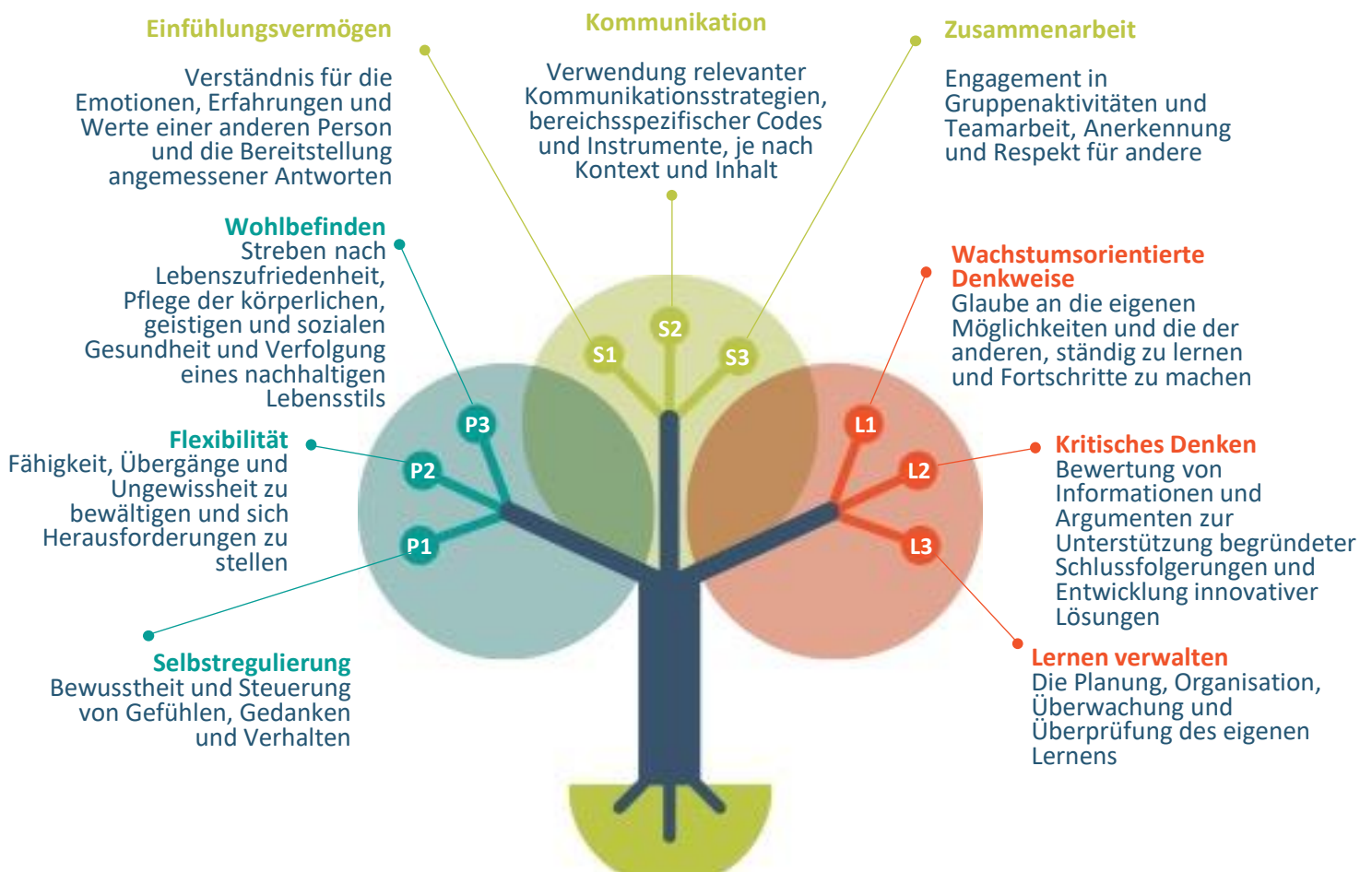


Abbildung 1: Der LifeComp-Kompetenzbaum beschreibt neun Kompetenzen, die in drei Bereiche unterteilt sind: Der "persönliche" Bereich (P1, P2, P3), der "soziale" Bereich (S1, S2, S3) und der Bereich "Lernen zu lernen" (L1, L2, L3)

© EU 2020, Creative Commons (CC BY 4.0)

LifeComp kann als Grundlage für die Entwicklung von Lehrplänen und Lernaktivitäten verwendet werden, die die persönliche und soziale Entwicklung sowie das Lernen des Lernens fördern.

# 02

## EFFEKTIVE KOMMUNIKATION

- 2.1 Aufmerksames Zuhören
- 2.2 Verbales und nonverbales Verhalten
- 2.3 Selbstbehauptungsfähigkeiten zur Verringerung der Anfälligkeit







## Wirksame Kommunikation

Bei wirksamer Kommunikation geht es um mehr als nur um den Austausch von Informationen. Es geht darum, die Gefühle und Absichten hinter den Informationen zu verstehen. Sie müssen nicht nur in der Lage sein, eine Nachricht klar zu übermitteln, sondern auch so zuhören, dass Sie die volle Bedeutung des Gesagten erfassen und der anderen Person das Gefühl geben, gehört und verstanden zu werden.

Wir kommunizieren jeden Tag mit Menschen, sei es persönlich oder über die unzähligen digitalen Plattformen, die uns zur Verfügung stehen. Aber wie viel von unserer Kommunikation kommt bei unserem Publikum so an, wie wir es uns erhofft haben?

Wirksame Kommunikation bedeutet, dass wir das, was wir ausdrücken wollen, klar und vollständig formulieren müssen. Effektive Kommunikation im Berufs- und Privatleben bedeutet, dass wir die Fähigkeit erlernen, Informationen mit Klarheit, Einfühlungsvermögen und Verständnis auszutauschen. Wenn wir effektiv kommunizieren, fühlen sich sowohl der Kommunikator als auch der Empfänger zufrieden, gehört und verstanden. Wir kommunizieren auf viele Arten: verbal, nonverbal, schriftlich, visuell und durch Zuhören. Sie kann von Angesicht zu Angesicht, online, per Telefon oder per Post erfolgen. Damit Kommunikation wirksam ist, muss sie **klar, korrekt, vollständig, prägnant und mitfühlend** sein.

# 2.1

## Aufmerksames Zuhören

### Ziel

- Veranschaulichung in der Praxis, was aktives Zuhören ist und wie es sich anfühlt



### Aktivitäten

- 15 Minuten -Aufwärmübung: **Üben durch Vorstellen**
- 40 Minuten - Körperliche Aktivität: **T-Chart ASK oder SHARE**
- 15 Minuten - Körperliche Aktivität: **Rollenspiel "Schwieriger Kunde "**
- 10 Minuten - Nachbereitende Aktivität: **Erzählen vs. Zeigen**



### Ressourcen

- Flipchart oder weiße Tafel



### Abgedeckte Lifecomp-Kompetenzen

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Validierung</li><li>• Emotionale Intelligenz</li><li>• Mit freundlicher Genehmigung</li><li>• Professionalität</li><li>• Bescheidenheit</li><li>• Vertrauen</li><li>• Einfühlungsvermögen</li><li>• Mitgefühl</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Verstehen</li><li>• Beobachtung</li><li>• Selbst-Bewusstsein</li><li>• Situationsbewußtsein</li><li>• Auslegung</li><li>• Konsensfindung</li><li>• Zusammenarbeit</li></ul> |
|---|---|



## Werkzeuge, die im Unterricht verwendet werden können. Verfügbar in den Anhängen zu diesem Kurshandbuch

- Anhang 2: Infografik zum Thema Zuhörkompetenz.pdf.



### Schlüsselwörter

- Blickkontakt, Körpersprache, Beobachtung, Einfühlungsvermögen, Zuhören, umschreiben, klären, zusammenfassen, fragen, fokussieren, unterbrechen, Aktionen, Tonfall



# Aufwärmübung

## Übung durch Einführungen

Digitales oder nicht-digitales Werkzeug:  
Nicht-digitales

Empfohlener Schwierigkeitsgrad:  
Anfänger

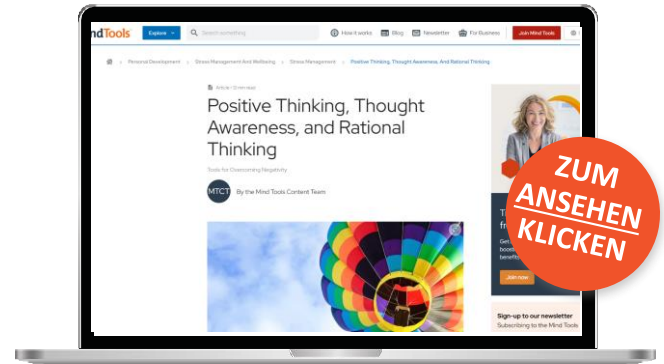
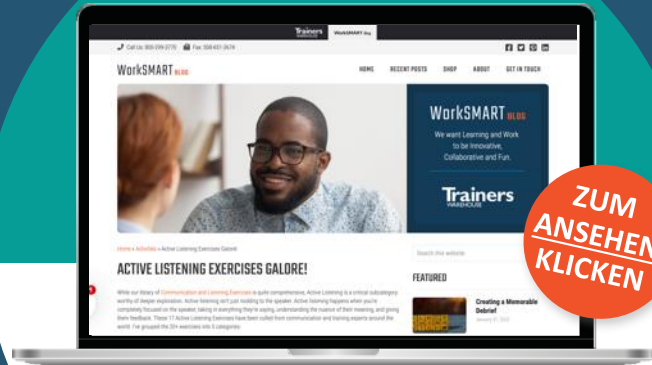
Aktives Zuhören ist der Prozess, durch den eine Person Informationen von einer anderen Person oder Gruppe erhält.

Dazu gehört, dass man dem Gespräch Aufmerksamkeit schenkt, nicht unterbricht und sich die Zeit nimmt, um zu verstehen, was der Sprecher sagt. Das "aktive" Element besteht darin, Schritte zu unternehmen, um Details herauszufinden, die sonst vielleicht nicht mitgeteilt werden.<sup>1</sup>

Aktive Zuhörer vermeiden unbedingt Unterbrechungen, fassen das Gehörte zusammen und wiederholen es, und sie beobachten die Körpersprache, um eine zusätzliche Verständnisebene zu schaffen.

Wie kritisches Denken und Problemlösungsfähigkeiten ist auch aktives Zuhören eine Soft Skill, die von Arbeitgebern sehr geschätzt wird. Bei Vorstellungsgesprächen kann der Einsatz von Techniken des aktiven Zuhörens dem Gesprächspartner zeigen, wie Sie mit Ihren zwischenmenschlichen Fähigkeiten Menschen für sich gewinnen können.

Aktives Zuhören lenkt Ihre Aufmerksamkeit von dem, was in Ihrem Kopf vorgeht, auf die Bedürfnisse Ihres potenziellen Arbeitgebers oder Gesprächspartners. Diese Technik kann dazu beitragen, Ihre Nervosität während eines Vorstellungsgesprächs zu verringern.



### Üben durch Vorstellen

1. Paare bilden;
2. Lassen Sie Person 1 sich Person 2 für 2 Minuten vorstellen;
3. Lassen Sie die Teams für die zweiten zwei Minuten die Rollen tauschen;
4. Lassen Sie dann jedes Paar sich gegenseitig dem Rest der Gruppe vorstellen.

DEBRIEF: Diskutieren Sie, was die Übung schwer oder leicht gemacht hat. Erforschen Sie die Erfahrung aus der Perspektive jeder Person, sowohl des Einführenden als auch der vorgestellte Person.



# Körperliche Aktivität

## T-Diagramm ASK oder SHARE

15 min

### Vorgeschlagener SCHWIERIGKEITSGRAD: Zwischenbericht

Lassen Sie die Gruppe Merkmale von guten und schlechten Zuhörfähigkeiten aufschreiben.

Tragen Sie diese Angaben in eine Tabelle ein, damit alle sie sehen können, und ergänzen Sie bei Bedarf die fehlenden Angaben:

- Schlechte Zuhörfähigkeiten sind z. B.: auf die Uhr schauen, unterbrechen, Blickkontakt vermeiden, gelangweilt oder ungeduldig aussehen, mit dem Fuß wippen oder zappeln, die Sätze des anderen beenden.
- Gutes Zuhören kann durch Nicken, Lächeln, Augenkontakt, Interesse oder Ermutigung vermittelt werden.
- Aktive Zuhörer werden:
  - Schwerpunkt
  - Frage
  - Auf die Körpersprache des Sprechers "hören".
  - Paraphrasieren, klären und zusammenfassen
  - Empathie ausdrücken

Erinnern Sie die Gruppe daran, dass es nicht bedeutet, dass sie die Informationen behalten, nur weil sie die Bewegungen machen.

### FRAGEN oder TEILEN: 15 min

Bitten Sie eine Person, eine kurze Geschichte aus ihrer Vergangenheit zu erzählen - einen wichtigen Wendepunkt in ihrem Leben, einen Krankenhausaufenthalt, eine schwierige Entscheidung, die Sie treffen mussten, eine belastende Erfahrung, die Sie gemacht haben.

Teilen Sie Ihre Zuhörer in "Fragende" und "Erzählende" ein. Weisen Sie die "Fragenden" an, NUR Fragen zu stellen. Fordern Sie die "Erzähler" auf, von ihren eigenen ähnlichen Erfahrungen zu berichten. Tauschen Sie die Rollen und wiederholen Sie den Vorgang.

DEBRIEF: Fragen Sie die Erzähler, wann sie sich am besten gehört fühlten - wenn die Zuhörer Fragen stellten oder ihre eigenen Erfahrungen mitteilten?

# Follow-up

## Erzählen vs. Zeigen: 10 min

### Empfohlener Schwierigkeitsgrad: Fortgeschrittene

#### Rollenspiel über schwierige Kunden: 15 min

Lassen Sie die Teilnehmer sich für ein Rollenspiel mit einem Partner zusammentun. Eine Person kann der schwierige Kunde sein und die andere der Kundendienstmitarbeiter, dann können sie die Rollen tauschen. Der beste Weg, eine angespannte Situation zu entschärfen, ist aktives Zuhören - lassen Sie den Kunden wissen, dass Sie hören, was er sagt. Aber es ist wichtig, in dieser Phase des Austauschs keine Versprechungen zu machen, denn das kostet Geld. Nehmen Sie aber die Frustration des Kunden zur Kenntnis und lassen Sie ihn ausreden. Gehen Sie dann zur Problemlösung über: Bitten Sie den Kunden, bei der Lösung des Problems mitzuhelfen, und arbeiten Sie dann gemeinsam an der Lösung des Problems.

#### Erzählen vs. Zeigen:

Diese kurze Übung kann als "Abschluss" oder als Zuhörübung verwendet werden, um die Botschaft zu verstärken, dass "Taten lauter als Worte sprechen". Ich sage: "Bitte folgen Sie meinen Worten. Heben Sie Ihre rechte Hand über Ihren Kopf. Folgen Sie weiter meinen Worten. Machen Sie eine Faust. Achte bitte darauf, dass du meinen Worten folgst. Drehen Sie Ihre Faust dreimal und legen Sie sie dann auf Ihre Stirn! (Kurz vor diesem Moment legen Sie Ihre eigene Faust auf Ihren Kiefer!) Sie werden feststellen, dass die meisten Teilnehmer Ihrer Handlung folgen und ihre Fäuste auf den Kiefer legen werden! Jemand würde seinen Fehler finden und seine Faust auf die Stirn legen, dann kannst du sagen: Was ist passiert? Ich habe Sie dreimal gebeten, meinen Worten zu folgen, aber Sie folgen meinen Taten! Und warum?"



## 2.2

# Mündlich & Nonverbal Verhalten

## Ziel

- Verschiedene Methoden der nonverbalen Kommunikation zu erkennen und zu üben



## Aktivitäten

- 10 Minuten - Aufwärmübung: **Gestenliste**
- Körperliche Aktivität:  
**Stack the Deck: 15 min**  
**Stummfilm: 20 min**
- 10 Minuten - Nachbereitende Aktivität: **Nonverbale Bildaufforderung**



## Durchschnittliche Dauer

- 55 Minuten



## Abgedeckte Lifecomp-Kompetenzen

- die Regeln und Codes der menschlichen Kommunikation zu verstehen und die Fähigkeit zu besitzen, sinnvolle Botschaften nonverbal zu empfangen, zu produzieren und weiterzugeben



## Werkzeuge, die im Unterricht verwendet werden können. Verfügbar in den Anhängen zu diesem Kurshandbuch

- Warm-up - Anhang 3: Nonverbale Kommunikation
- Follow-up - Anhang 1: Nicht formale Bildaufforderung



## Schlüsselwörter

- Mimik, Körperbewegung und -haltung, Gesten, Blickkontakt, Berührung, räumliche Unstimmigkeiten



## Aufwärmübung:

Gesten Liste: 10 min

Digitales oder nicht-digitales Werkzeug:

Nicht-digital

Empfohlener

Schwierigkeitsgrad:

Fortgeschrittene



### Liste der Gesten:

Alles, was wir tun, ist Kommunikation. Sprechen ist natürlich die offensichtlichste Art, eine Botschaft zu vermitteln. Aber auch ohne zu sprechen können wir unzählige Botschaften senden. Mit den Augen zu rollen bedeutet, dass wir verärgert sind. Gähnen bedeutet, dass wir müde sind. Und manchmal, ob wir wollen, dass jemand diese Handlungen sieht oder nicht, tun sie es, und die Botschaft kommt an.

Nonverbale Kommunikation bezieht sich auf die Art und Weise, wie wir kommunizieren, ohne zu sprechen. Es gibt viele Möglichkeiten, nonverbal zu kommunizieren, und zu verstehen, was jede Methode bedeutet, ist entscheidend für das Senden und Interpretieren von Informationen.

### Beschreibung:

Fragen Sie die Schüler: *Wie können wir uns ohne Worte verständigen? Was sind gängige Gesten?* Teilen Sie die Schüler in Gruppen ein und bitten Sie jede Gruppe, sich innerhalb einer Minute so viele nonverbale Kommunikationsformen wie möglich auszudenken (z. B.: Zucken, Hände auf die Hüften, Finger an die Lippen, Kopfschütteln, Kopfnicken, Grimassen schneiden, Lächeln, Zwinkern).

## Nonverbale Kommunikation: Körperliche Aktivität

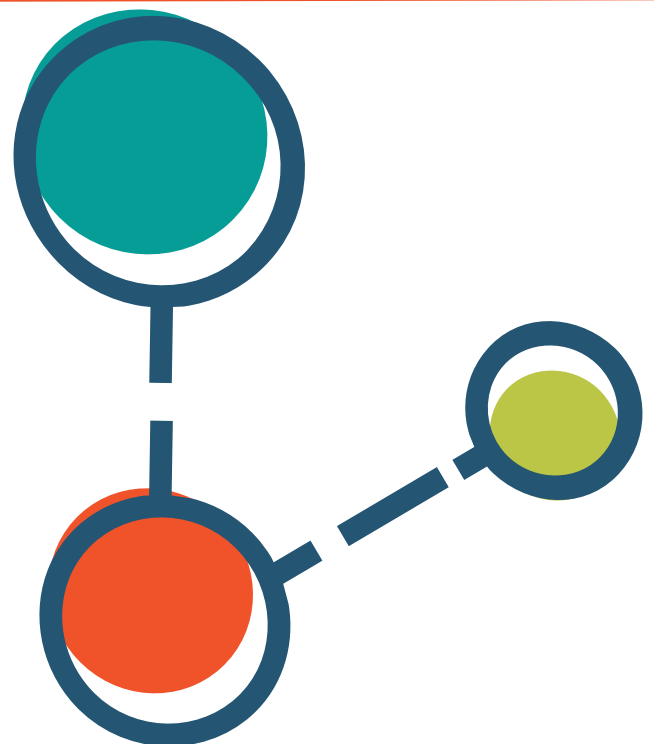
### Benötigtes Material:

- Ein normales Spielkartenpaket
- eine Menge Platz, um sich zu bewegen.
- Das Verbinden der Augen ist fakultativ, und die Aufgabe dauert etwas länger, wenn die Augen verbunden sind.

## Stack the Deck: 15 min

### Anweisungen:

1. Mischen Sie den Kartenstapel gründlich und gehen Sie durch den Raum, um jedem Schüler eine Karte zu geben.
2. Weisen Sie die Schüler an, ihre Karte geheim zu halten. Niemand darf die Art oder Farbe der Karte eines anderen sehen.
3. Machen Sie den Schülern klar, dass sie während dieser Übung nicht sprechen können.
4. Weisen Sie die Schüler an, sich in 4 Gruppen nach Farben (Herz, Kreuz, Karo, Pik) zusammenzufinden und dabei nonverbale Kommunikation einzusetzen.
5. Sobald die Schüler in ihren Gruppen sind, müssen sie sich in der Reihenfolge ihres Ranges aufstellen, vom Ass bis zum König.
6. Die Gruppe, die sich zuerst in der richtigen Reihenfolge aufstellt, gewinnt!





## Nonverbale Kommunikation: Körperliche Aktivität

Empfohlener  
Schwierigkeitsgrad:  
Zwischenbericht

**BEZUG AUF den  
Kompetenzrahmen  
für nachhaltige  
Lebenskompetenzen**

### Stummfilm: 20 min

Teilen Sie die Schüler in zwei oder mehr Gruppen ein. In der ersten Hälfte der Stunde sind einige SchülerInnen DrehbuchautorInnen und andere SchülerInnen SchauspielerInnen. In der zweiten Hälfte werden die Rollen getauscht.

Die Drehbuchautoren schreiben eine Stummfilmszene, wobei sie die folgenden Anweisungen beachten:

- Stummfilme erzählen eine Geschichte ohne Worte. Es ist wichtig, die Szene mit einer Person zu beginnen, die eine offensichtliche Aufgabe erledigt, z. B. das Haus putzt oder ein Boot rudert.
- Diese Szene wird unterbrochen, wenn ein zweiter Schauspieler (oder mehrere Schauspieler) die Szene betritt. Das Erscheinen des/der neuen Darsteller(s) hat eine große Wirkung. Denken Sie daran, dass die neuen Figuren Tiere, Einbrecher, Kinder, Verkäufer usw. sein können.
- Es kommt zu einem physischen Aufruhr.
- Das Problem ist gelöst.
- Die Schauspielgruppen führen das Skript auf, während der Rest der Klasse sich zurücklehnt und die Show genießt. Popcorn ist eine gute Ergänzung zu dieser Aktivität.
- Nach jedem Stummfilm soll das Publikum die Geschichte, einschließlich des Konflikts und der Auflösung, erraten.

Diese Übung bietet den Schülern eine gute Gelegenheit, nonverbale Botschaften darzustellen und zu lesen.

**Nonverbale Kommunikation:  
Follow-up-Aktivität**

**Folgeaktivitäten:**  
Nonverbale  
Bildaufforderung:  
10 min

**Empfohlener  
Schwierigkeitsgrad:**  
Zwischenbericht

**BEZUG AUF den  
Kompetenzrahmen  
für nachhaltige  
Lebenskompetenzen**



**Anhang 1**

Zeigen Sie den Schülern ein Bild von einer Person. Was sagt ihre Körpersprache aus?  
Verfassen Sie abwechselnd einen inneren Monolog für diese Person.

## 2.3

# Selbstbehauptungs- fähigkeiten zur Verringerung der Verwundbarkeit

## Ziel

- Verschiedene Methoden der nonverbalen Kommunikation zu erkennen und zu üben



## Aktivitäten

- 10 Minuten - Aufwärmen - Aktivität: **Zwei Möglichkeiten, einen Kreis zu betreten**
- Körperliche Aktivität:  
"Es liegt nicht an dir, sondern an mir.": 20 Minuten  
Fäuste: 10 min  
Beispielsituationen für Selbstbehauptungsübungen und Training: 15 min
- 15 Minuten - Nachbereitung - Aktivität: **Linie fragen . . . "NEIN"-Zeile**



## Durchschnittliche Dauer

- 70 Minuten



## Abgedeckte Lifecomp-Kompetenzen

- Validierung
- Emotionale Intelligenz
- Mit freundlicher Genehmigung
- Professionalität
- Bescheidenheit
- Vertrauen
- Einfühlungsvermögen
- Mitgefühl
- Verstehen
- Beobachtung
- Selbst-Bewusstsein
- Situationsbewußtsein
- Auslegung
- Konsensfindung
- Zusammenarbeit



**Werkzeuge, die im Unterricht verwendet werden können.  
Verfügbar in den Anhängen zu diesem Kurshandbuch**



- Anhang 4 Verschiedene Kommunikationsstile.pdf

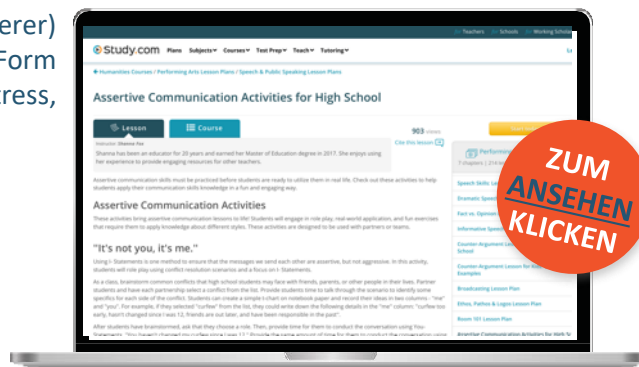
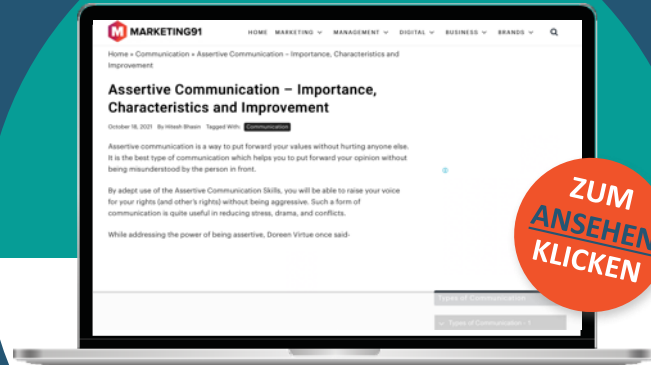
# Aufwärmen

## Zwei Möglichkeiten, einen Kreis zu

## Digitales oder nicht- digitales Werkzeug: Nicht-digitales

Selbstbewusste Kommunikation ist die Fähigkeit, positive und negative Ideen und Gefühle offen, ehrlich und direkt auszudrücken. Sie erkennt unsere Rechte an und respektiert gleichzeitig die Rechte der anderen. Sie ermöglicht es uns, die Verantwortung für uns selbst und unsere Handlungen zu übernehmen, ohne andere Menschen zu verurteilen oder zu beschuldigen. Und es erlaubt uns, konstruktiv zu konfrontieren und bei Konflikten eine für beide Seiten zufriedenstellende Lösung zu finden. Jeder von uns setzt von Zeit zu Zeit durchsetzungsfähiges Verhalten ein... oft, wenn wir uns verletztlich oder unsicher fühlen, greifen wir auf unterwürfiges, manipulatives oder aggressives Verhalten zurück.

Wenn Sie die Fähigkeiten zur selbstbewussten Kommunikation geschickt einsetzen, können Sie Ihre Stimme für Ihre Rechte (und die Rechte anderer) erheben, ohne aggressiv zu sein. Eine solche Form der Kommunikation ist sehr nützlich, um Stress, Drama und Konflikte zu reduzieren.



## Aufwärmübung:

# Selbstbewusste Kommunikation

## Empfohlener

## Schwierigkeitsgrad:

## Fortgeschrittene

### Beschreibung:

**Zwei Möglichkeiten, einen Kreis zu betreten:  
10 min**

Bevor Sie Namen oder "Statistiken" austauschen, lassen Sie Ihre Gruppe für zwei "Treffen" in einem Kreis stehen. Bitten Sie sie beim ersten Mal, sich in die Mitte des Kreises zu begeben, als ob sie einen Aufzug betreten würden. Natürlich werden alle zurückhaltend und voller "Entschuldigung" sein und unsere Körper, Augen und Stimmen weitgehend für sich behalten.

Nach einem kurzen "Wie war das?" (maximal 2 Minuten) lassen Sie sie in den Kreis eintreten, als kämen sie zu einem Klassentreffen oder einer Party, wo sie sich freuen, Leute zu sehen, die sie schon lange nicht mehr gesehen haben. Plötzlich werden Sie Augenkontakt, Händeschütteln, Umarmungen, fröhliche Begrüßungen mit einladenden Fragen erleben. Das ist ein großartiger Gesprächsanlass - zu sehen, wie drastisch sich das Verhalten in den verschiedenen Situationen unterscheidet und wie sich jeder von uns in der Gruppe wohler fühlte, obwohl wir die Namen der anderen noch nicht kannten.

**Was ist selbstbewusste Kommunikation?  
Siehe Anhang 3 und Anhang 4**



## Körperliche Aktivität:

"Es liegt nicht an dir,  
sondern an mir":

20 min

Empfohlener  
Schwierigkeitsgrad:  
Fortgeschrittene

### Beschreibung:

Die Verwendung von Ich-Botschaften ist eine Methode, um sicherzustellen, dass die Botschaften, die wir uns gegenseitig senden, durchsetzungsfähig, aber nicht aggressiv sind. In dieser Aktivität werden die SchülerInnen Rollenspiele mit Konfliktlösungsszenarien und dem Fokus auf Ich-Botschaften durchführen.

Machen Sie in der Gruppe ein Brainstorming über häufige Konflikte, mit denen die Schüler in ihrem Leben konfrontiert werden könnten. Bilden Sie Partnerschaften und lassen Sie jede Partnerschaft einen Konflikt aus der Liste auswählen. Geben Sie den Schülern Zeit, das Szenario durchzusprechen, um einige Besonderheiten für jede Seite des Konflikts zu identifizieren. Die Schüler können ein einfaches T-Chart auf Notizbuchpapier erstellen und ihre Ideen in zwei Spalten - "ich" und "du" - aufzeichnen. Wenn sie zum Beispiel "Löhne" aus der Liste ausgewählt haben, könnten sie die folgenden Details in die "Ich"-Spalte schreiben: "Der Lohn ist zu niedrig, hat sich nicht verändert, seit ich hier arbeite, und ich habe meine Fähigkeiten verbessert, er liegt unter dem nationalen Standard".

Nachdem die Schüler ein Brainstorming gemacht haben, bitten Sie sie, eine Rolle zu wählen. Geben Sie ihnen dann Zeit, das Gespräch mit Hilfe von Du-Sätzen zu führen. Sie haben mir seit vielen Jahren keine Gehaltserhöhung mehr gegeben. Geben Sie ihnen die gleiche Zeit, um das Gespräch mit Ich-Aussagen zu führen. "Ich habe schon seit Jahren den gleichen Lohn." Bitten Sie die Klasse, über die Ergebnisse der einzelnen Gesprächsstile nachzudenken. Welche Gesprächsform würde eher zu einer für beide Seiten zufriedenstellenden Lösung führen?

## Körperliche Aktivität:

Fäuste: 10 min

Empfohlener

Schwierigkeitsgrad:

Fortgeschrittene

### Beschreibung:

Diskutieren Sie mit den Schülern, wie die Anweisungen ihr Handeln beeinflusst haben. Haben sie eine friedliche Art des Fragens in Betracht gezogen? Warum oder warum nicht? Welche Kommunikationsvorbilder bieten Filme und Medien?

### Teilen Sie die Gruppe in Paare ein. Die Paare erhalten zwei verschiedene Anweisungen.

Person 1 liest die Anweisungen vor: Person 2 wird eine Faust machen. Du MUSST diese Faust öffnen.

Die Anweisungen von Person 2 lauten: Person 1 wird versuchen, dich dazu zu bringen, deine Faust zu öffnen. Du darfst deine Faust NICHT öffnen, es sei denn, er/sie fordert dich höflich und bestimmt auf.

Die meisten Menschen werden versuchen, die Faust zu öffnen. Dies ist eine Gelegenheit, selbstbewusste Kommunikation effizient zu erklären. Das Wissen um die Macht guter Kommunikationsfähigkeiten ist wichtig, um sie richtig aufzubauen.

Diskutieren Sie mit den Schülern, wie die Anweisungen ihr Handeln beeinflusst haben. Haben sie eine friedliche Art zu fragen in Betracht gezogen? Warum oder warum nicht? Welche Kommunikationsvorbilder bieten Filme und Medien?

## Körperliche Aktivität :

# Beispielsituationen für Selbstbehauptungsübungen und -trainings: 15 min

## Empfohlener Schwierigkeitsgrad: Fortgeschrittene

Im Folgenden finden Sie eine Handvoll Beispiele für Situationen (einige klingen bedrohlich, andere nicht) sowie eine oder mehrere mögliche Antworten.

Bitten Sie Ihre Gruppe bei diesen Gruppentherapieaktivitäten zur Selbstbehauptung, herauszufinden, ob die Reaktion durchsetzungsfähig, passiv oder aggressiv ist. Oder fragen Sie die Teilnehmer, ob ihnen eine bessere Art der Reaktion einfällt. Zum Beispiel:

## Beispielsituationen für Selbstbehauptungsübungen und -trainings: 15 min

**Situation 1:** Die Bardame serviert Ihnen in der Kneipe das falsche Getränk.

Antwort: "Wie nennst du das? Ich habe um einen Shandy gebeten, nicht um ein Lagerbier - reiß dich zusammen, Liebes."

**Situation Nr. 2:** Ein neuer Kollege, mit dem Sie ein Büro teilen, raucht ständig. Sie mögen den Geruch von Rauch nicht.

Antwort: "Oh je, ich habe wirklich Kopfschmerzen, aber in verrauchter Umgebung bekomme ich immer Migräne."

**Situation Nr. 3:** Sie fühlen sich bei der Arbeit unter Druck gesetzt und beschließen, um eine bessere Stellung zu bitten.

Antwort: "Ich würde gerne mit Ihnen über meine Stellung sprechen. Könnten wir uns bitte nächste Woche treffen, um das weiter zu besprechen?"

**Situation Nr. 4:** Sie warten darauf, Ihre Einkäufe zu bezahlen, aber die beiden Verkäuferinnen an der Kasse sind in ein Gespräch vertieft und scheinen Sie zu ignorieren.

**Situation Nr. 5:** Ihr Arbeitgeber erwartet von Ihnen, dass Sie zusätzliche Arbeit übernehmen, aber Ihre bestehende Arbeitsbelastung ist bereits sehr hoch.

**Situation Nr. 6:** Sie machen einen Fehler bei der Arbeit und Ihr Vorgesetzter weist Sie sehr schroff und wütend zurecht.

## Selbstbewusste Kommunikation: Follow-up-Aktivität

### Folgeaktivitäten:

Zeile fragen ... "Nein"

Zeile:

15 min

Empfohlener

Schwierigkeitsgrad:

Zwischenbericht

**BEZIEHUNG ZUM  
NACHHALTIGEN  
LEBEN**  
Fähigkeiten  
Kompetenzrahmen

Selbstbehauptungsübungen können wichtige Fähigkeiten wie das Verhandeln vermitteln. Oft fällt es schwer, sich durchzusetzen, wenn man vor einer Herausforderung steht oder um etwas bitten muss.

Die Teilnehmer bilden zwei Reihen. Die eine Linie ist die "Bittende Linie". Sie bitten um alles Mögliche, von einer Gehaltserhöhung über zusätzliche Ressourcen bis hin zu Freizeit usw. Die andere Linie ist die "Nein-Linie". Ihre Aufgabe ist es, Nein zu sagen.

Ermutigen Sie sie, realistisch zu sein, aber einen Grund zu finden, nein zu sagen. Die "Ask Line" ist dann gezwungen, NUR eine Frage nach dem "Was", dem "Wie" oder dem "Warum" zu stellen, die die "No Line" dazu zwingt, näher darauf einzugehen. Bei dieser Übung, bei der es um selbstbewusste und aggressive Kommunikation geht, sind keine "Ja/Nein-Antworten" erlaubt!

Die Ask Line formuliert dann ihre Anfrage mit den neuen Informationen der No Line neu. Die "No Line" bietet dann eine ehrliche Überarbeitung der Anfrage an. Der Moderator coacht die Teilnehmer nacheinander, aber jedes Paar geht recht schnell. Das hat uns wirklich geholfen, die Angst vor dem Nein zu überwinden und unsere Fähigkeit zu kultivieren, zurückzuschlagen und selbstbewusst zu sein, indem wir bohrende Fragen stellen und die Bitte neu formulieren. Dann wechseln die Linien.

