

Kreuzbund-Herbstseminar 2012

„Kommunikation und Gesprächsverhalten“

24.- 26. August / Maria Rosenberg

Am Freitag, puenktlich um 19.30 Uhr, nach dem gemeinsamen Abendessen, begruesste Rolf Langlotz die 18 Teilnehmer des Kreuzbund-Seminars :

„Kommunikation und Gesprächsverhalten“.

Gleich zu Anfang gab es Komplimente fuer die aufwendige und stilvolle Raumdekoration von Hannelore Seitz.

Referent des Seminars war Herr Erbach von der CARITAS

Suchtberatung Speyer. Nach einer allgemeinen Vorstellungsrunde der Teilnehmer, gab Herr Erbach einen kurzen Ueberblick zum Ablauf und zu den Themen.

Als Einstieg wurden die drei wichtigsten Gesprächsgrundhaltungen beleuchtet:

- Gegenseitige Wertschaetzung
- Verstaendnis und Anteilnahme
- Echtsein im Verhalten

Sie stellen eine wesentliche Grundlage fuer einen positiven Gesprächsverlauf dar.

Desweiteren ist beispielsweise im offenen Gruppengespraech der vertrauensvolle Umgang mit gemeinsamen Themen wichtig, um einen wertvollen Informationsaustausch zu gewaehrleisten.

Der restliche erste Seminarabend war dann Fragen und Antworten zum Thema Gesprächsverhalten gewidmet.



Der Samstag begann schon fast traditionell, mit den von Marianne Langlotz geleiteten Lockerungsuebungen im Sitzen.

Herr Erbach fasste noch einmal die Gespraechе und Themen des Vorabends zusammen und ging dann ueber zur

KOMMUNIKATIONSTHEORIE nach PAUL WATZLAWICK:

„Man kann nicht *nicht* kommunizieren“.

Wir alle kommunizieren sehr oft unbewusst, einfach durch unser nonverbales Verhalten.

Auch diese Art von Kommunikation erzeugt bei Anderen einen Eindruck.

Die verbale Kommunikation hingegen ist nun schon zielgerichtet, da sie immer ueber einen Inhalt und auch ueber einen Beziehungsaspekt verfuegt.

Sie hilft uns dadurch unsere Wirklichkeit zu konstruieren.

Als Konsequenz haben wir nun eine besondere Verantwortung fuer diese „Wirklichkeit“.

Die vier Wahrnehmungsebenen von Botschaften

Sachlicher Inhalt

Beziehung

Apell

Selbstoffenbarung

Nach Schulz von Thun kann der Zuhoerer oder Empfaenger, in einem Gespraech ,nach diesen vier Moeglichkeiten eine Botschaft wahrnehmen.

Je nach Formulierung, wird sie entweder positiv oder negativ beim Empfaenger ankommen und kann dadurch den weiteren Verlauf des Gespraechs auch beeinflussen.

In der Runde der Seminarteilnehmer gab es eine Reihe von anschaulichen Beispielen wie dies aussehen koennte.

Verhaltensregeln im Gespreach

Grundsatzlich sollte immer nur einer reden, da die Zuhoerer auch nur einem Redner konzentriert folgen koennen.

Bei einer Darstellung ist die „Ich-Form“ immer authentischer als die „Man-Form“ (dritte Person). Allgemeine Aussagen enthalten keine uebernommene Verantwortung.

Bei Fragestellungen gilt es auf jeden Fall die sogenannte „Interview-Form“ zu vermeiden und es sollte klar erlaeutert werden , warum die Fragen gestellt werden.

Gespraechsinterpretationen wirken sich negativ auf den Gespraechsprozess in der Gruppe aus. Ein anderer Standpunkt wuerde dann nicht mehr ohne Konflikt moeglich sein.

Es folgten beispielhaft geschilderte Szenen aus der Runde. Auch der Ausdruck von Koerpersignalen wurde hier noch einmal klar dargestellt. Jemand der nervoes, gereizt, oder nicht bereit ist zu kommunizieren, drueckt dies sehr deutlich durch solche Signale aus.

Gegen Ende des Seminars fasste Herr Erbach noch einmal alle Themenpunkte zusammen und ein reger Erfahrungsaustausch fand noch bis zu Schluss statt.

