

## 6. Durchführung des Elterngesprächs

*Kommunikation bedeutet,  
Fantasien durch Informationen zu ersetzen.*  
Wilfried Reifarth

### 6.1 Die 2×4-Kommunikationsformen im Elterngespräch

Redlich (1992) stellt in seinem Trainingsprogramm acht Kommunikationsformen für die Beratung vor, die ohne Einschränkung auch auf das Elterngespräch übertragen werden können. Die 2×4-Gesprächsverhaltensweisen bzw. Methoden lassen sich problemlos in unser Stern-Modell der Grundhaltungen (vgl. Kap. 4.3) integrieren.

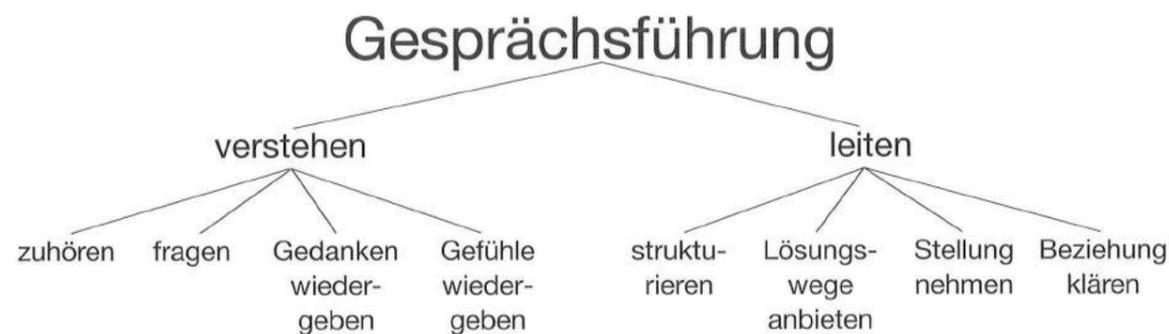


Abb. 19 Die 2×4-Kommunikationsformen (aus: Redlich 1992)

Wenn es gelingt die beiden schwer miteinander zu vereinbarenden Aufgaben „Verstehen“ und „Leiten“ auszubalancieren, ist die Grundlage zu einer guten Verständigung und einem effektiven Gespräch geschaffen.

„Verstehen“ meint im zweifachen Sinn des Wortes, einerseits die Wahrnehmung, Gedanken, Gefühle, Wertvorstellungen, Motive und Handlungen des Klienten zu begreifen und sie andererseits ohne Vorbehalte zu akzeptieren“ (Redlich, S. 2). Es geht dabei um die Erfassung der Wirklichkeitskonstruktionen der Gesprächspartner, wie wir sie in Kap. 4.7 mit dem 4-Ebenen-Interaktionsmodell dargestellt haben.

Bei den 4 Gesprächskomponenten des „Verstehens“ verhält sich der Lehrer, die Lehrerin nicht direktiv, sondern einfühlsam. Er/sie gleicht sich quasi dem Gesprächspartner an, hinsichtlich Gedanken, Tempo, Gefühlen usw., „geht mit ihm ein Stück des Weges um diesen Weg kennen zu lernen“. Im Sinne eines zügigen Problemlösungsprozesses muss dieses „Angleichen und Mitgehen“ aber zu einem „Lenken und Leiten“ werden. Der Lehrer bzw. die Lehrerin ist verantwortlich für die Struktur und den Ablauf des Gesprächs (vgl. S. 50).

Redlich schlägt für diese Aufgabe des „Leitens“ ebenfalls 4 Elemente vor, die auch zum Teil in Kap. 4.3 im Stern-Modell angedeutet sind bzw. im folgenden Abschnitt erläutert werden.

Tafel 13 (nach: Redlich 1992)

### Den Gesprächspartner verstehen

#### Zuhören, Aufmerksamkeit schenken:

Wenn der Gesprächspartner frei und verständlich spricht und Sie ihm folgen können, sollten Sie vorwiegend den Schilderungen lauschen und ihn mit gezielten Fragen zum Fortfahren ermutigen. Halten Sie den Blickkontakt, signalisieren Sie mit zustimmenden Gesten und Mimik Ihr Interesse.

#### Fragen stellen:

Wenn die Äußerungen des Gesprächspartners missverständlich sind, sollten Sie durch offene Fragen zur Präzisierung von Sachverhalten, Gedanken und Gefühlen beitragen. Hier kommen alle Frageformen und -techniken zur Anwendung, die in den anderen Kapiteln vorgestellt und beschrieben wurden.

#### Gedanken wiedergeben:

Zur Klärung von Vorstellungen und Gedanken tragen Sie bei, indem Sie die Äußerungen des Gesprächspartners mit eigenen Worten, aber möglichst unverfälscht, wiederholen. Dadurch vergewissern Sie sich, ob Sie den Gesprächspartner richtig verstanden haben (Verständnis auf der inhaltlichen Ebene, „Inhalts-Ohr“).

Beispiel:

Mutter: „Um zwei Uhr holt er die Mathehefte heraus und um vier sitzt er immer noch da und jammert. Und er hat erst zwei Aufgaben gemacht.“

LehrerIn: „Sie meinen also, dass er zwei Stunden dasitzt und in dieser Zeit nur zwei Aufgaben rechnet? Dass er die meiste Zeit weint und nicht weiterkommt?“

#### Gefühle wiedergeben:

Soweit Gefühle das Denken und Handeln des Gesprächspartners bezüglich des Gesprächsthemas berühren, können Sie durch ihre Verbalisierung zur Klärung beitragen. Sie vergewissern sich durch diese Gesprächsform, ob Ihre Wahrnehmung stimmt, ob Ihr „Gefühls-Ohr“ die Botschaft des Gesprächspartners richtig übersetzt hat.

Beispiel:

Mutter: „Nach zwei Stunden beginne ich ihn dann schon mal anzuschreien. Ich hab da ja auch nicht immer die Nerven.“

LehrerIn: „Sie werden dann ungeduldig und ärgerlich, weil Sie denken, er strengt sich nicht genug an. Und Sie haben Sorge, dass er die Schule nicht schafft.“

## Das Gespräch leiten

### **Strukturieren:**

Planen Sie eine klare Struktur des Gesprächsverlaufs, unterbreiten Sie diese als Vorschlag in der Eröffnungsphase des Gesprächs Ihrem Gesprächspartner. Um kooperativ zu sein muss die Vorgehensweise für die Gesprächspartner transparent sein. Um zu gemeinsamen Absprachen zu kommen können Sie am Ende eines jeden Handlungsschrittes die Ergebnisse des letzten Abschnittes zusammenfassen und weitere Vorgehensweisen anbieten. Tipp: Immer wieder kleine Minikontrakte mit den Gesprächspartnern schließen, d. h., Übereinkunft erzielen über die unmittelbar nächsten Schritte. In Kap. 6.2 finden Sie den Vorschlag für einen Gesprächsverlauf.

### **Lösungswege erarbeiten:**

Nützlich ist es immer wieder den Fokus vom Problem auf die Lösungen zu lenken und aktiv anzuregen, dass Lösungswege erarbeitet werden. Hilfreich für diese Komponente sind die Fragemethoden, wie sie in Kap. 4.5 beschrieben wurden. Aus Ihrem Erfahrungsschatz können Sie bewährte Methoden vorschlagen, aus denen sich der Gesprächspartner dann passende auswählen kann oder an denen er eigene entwickeln kann (vgl. auch Kap. 6.2).

### **Stellung nehmen:**

Auch Sie haben im Zusammenhang mit dem Gesprächsthema eigene Vorstellungen, Gedanken und Gefühle. Sie sollten in der Lage sein diese in angemessener Form zu äußern und damit zur Problemlösung beizutragen. Diese Komponente darf aber nicht verwechselt werden mit Rechtfertigung oder Überreden wollen.

### **Beziehung klären:**

Sie thematisieren offen die Beziehung zum Gesprächspartner, wenn hier Unklarheiten und Missverständnisse auftreten. Machen Sie deutlich, dass unterschiedliche Sichtweisen normal sind, dass es in diesem sensiblen Gebiet um die gemeinsamen Bemühungen um das Kind immer wieder zu Grenzüberschreitungen und Grenzverletzungen kommen kann. Dass Sie aber gewillt sind die Auseinandersetzung fair und in gegenseitigem Respekt und im Sinne des Kindes zu führen.