



**Leseprobe zum Fernstudiengang**

# **Frühförderung in Theorie und Praxis**

**Fernstudiengang FF-600-FL**



**IFLW**

Institut für integrative Lerntherapie  
und Weiterbildung

## **Beachten Sie das Urheberrecht / Copyright!**

Dieser Studienbrief, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne schriftliche Zustimmung der Verfasserin unzulässig und strafbar. Untersagt sind insbesondere die Vervielfältigung, Übersetzung und Mikroverfilmung dieses Dokuments sowie die Verbreitung bzw. Bereitstellung in elektronischen Rechnernetzen.

## **Was dürfen Sie mit den Dateien des Fernstudiengangs tun?**

Die Dateien des Fernstudiengangs „Frühförderung in Theorie und Praxis“ sind ausschließlich für Ihre persönlichen Fortbildungszwecke bestimmt. Es ist nicht gestattet, die Dateien weiterzugeben oder für andere zugänglich in Netzwerke zu stellen. Sie erwerben also eine Ein-Personen-Nutzungslizenz. Wenn Sie mehrere Exemplare des gleichen Fernstudiengangs kaufen, erwerben Sie damit die Lizenz für die entsprechende Anzahl von Nutzern. Das Kopieren des Textes oder Teilen davon für den Gebrauch in Ihren eigenen Dokumenten ist nicht gestattet.

### **Inhaberin der Nutzungsrechte**

IFLW – Institut für integrative Lerntherapie und Weiterbildung GmbH

Zehlendorfer Damm 104 a

14532 Kleinmachnow

E-Mail: [info@iflw.de](mailto:info@iflw.de)

Web: [www.iflw.de](http://www.iflw.de)

vertreten durch die Geschäftsführerin: Christine Falk-Frühbrodt, M.A.,

Handelsregister: Amtsgericht Potsdam, HRB 19905P

„Die größte Fähigkeit eines Menschen ist nicht zu reden, sondern zuzuhören.“

Ralph Waldo Emerson

LESEPROBE

# Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	7
2	Automatismen in der zwischenmenschlichen Begegnung	10
2.1	Subjektivität	10
2.2	Selbstbild und Fremdbild	11
2.2.1	Das Johari-Fenster	12
2.3	Wahrnehmungseffekte	15
2.4	Fazit	21
3	Nonverbale Kommunikation	23
4	Die persönliche Haltung zum Gegenüber	26
4.1	Therapeutische Wirkfaktoren	26
4.2	Augenhöhe, Gesprächspartnerschaft und Erziehungspartnerschaft	28
4.3	Empathie	29
4.4	Fazit	30
5	Drei Gesprächsmodelle systemischen Hintergrunds	31
5.1	Klientenzentrierte Gesprächspsychotherapie nach Carl R. Rogers	32
5.2	Systemisch orientierte Familientherapie nach Virginia Satir	39
5.3	Lösungsorientierte Kurztherapie nach Steve de Shazer / Insoo Kim Berg	41
5.4	Fazit	45
6	Gesprächsstrategien	46
6.1	Kontext	46
6.2	Begrüßung / Einstieg	47
6.3	Zielklärung	48
6.4	Gesprächsführung	50
6.5	Beendigung / Verabschiedung	52

6.6	Fazit	53
<b>7</b>	<b>Weitere Faktoren erfolgreicher Gespräche</b>	<b>54</b>
7.1	Gesprächsort	54
7.2	Gesprächsteilnehmer	55
7.3	Hilfsmittel	56
7.4	Fazit	56
<b>8</b>	<b>Praktische Übungen</b>	<b>57</b>
8.1	Musterlösungen zu den praktischen Übungen	68
<b>9</b>	<b>Schluss</b>	<b>75</b>
<b>10</b>	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>77</b>

LESEPROBE

# Abbildungsverzeichnis

<b>Abbildung 1:</b> Das Johari-Fenster	13
<b>Abbildung 2:</b> Der Eisberg als Symbol für die Persönlichkeit	14
<b>Abbildung 3:</b> Wirkfaktoren der Kommunikation nach Mehrabian	23
<b>Abbildung 4:</b> Therapeutische Wirkfaktoren nach Asay und Lambert	27
<b>Abbildung 5:</b> Klientenzentrierte Gesprächsführung nach Carl R. Rogers	35
<b>Abbildung 6:</b> Die fünf Freiheiten nach Virginia Satir	40
<b>Abbildung 7:</b> Kliententypen nach Steve de Shazer und Insoo Kim Berg	43
<b>Abbildung 8:</b> Die SMART-Regel	48

# 1 EINLEITUNG

„Man kann nicht nicht kommunizieren.“

Paul Watzlawick

Oder anders gesagt: Alles, was lebt, kommuniziert, im Großen wie auch im Kleinen. Dies ist eine Erkenntnis, die sich mir nach meiner langjährigen Tätigkeit als Erzieherin, meiner Ausbildung zur Heilpraktikerin, meines Studiums der Komplementärtherapie und meiner Eigenschaft als Teil einer Gesellschaft mit unterschiedlichen Bezugskreisen und Rollen auf vielerlei Ebenen offenbart hat.

Bei dem Begriff Kommunikation denken wir oft an Gespräche, Diskussionen, Auseinandersetzungen, Briefe, Telefonate, E-Mails und WhatsApp-Nachrichten. Vielleicht integrieren wir noch Gestik und Mimik oder ersatzweise dafür Emojis in unsere Definition. Demnach schätzen wir den einen Menschen kommunikativer als den anderen ein, empfinden einige Personen als offener und andere als verschlossener, sehen manche als gute und ausdrucksstarke Redner, andere als Langweiler an etc.

Doch mit dieser Sicht allein werden wir dem Wesen der Kommunikation und ihrer Wichtigkeit nicht gerecht, denn in der Betrachtung ihrer Ebenen wird klar, dass sie die **Basis allen Lebens** ist. Ohne Kommunikation gäbe es keine Vermehrung, kein Wachstum, keinen Stoffwechsel, keine Evolution. Dies ist leicht zu belegen:

Beim Menschen kommuniziert jede einzelne Körperzelle mit ihren Zellnachbarn, um effektiv arbeiten zu können. Dabei bedient sie sich unterschiedlicher Möglichkeiten: biochemisch, elektrisch, direkt oder indirekt. Diese vielfältigen Varianten ermöglichen aber auch Kommunikation mit Zellen anderer Art oder sogar weiter entfernt liegenden Bereichen. Jede Information ruft vielfältige Reaktionen hervor. Zahlreiche Regelmüsse im menschlichen Körper arbeiten ausschließlich auf Basis von Rückmeldungen aus ihrem Kommunikationsumfeld. So kann der Körper eines Menschen in der so wichtigen Homöostase, dem Gleichgewicht des inneren Milieus, gehalten werden. Ist dies über einen längeren Zeitraum nicht mehr möglich, drohen Krankheit und letztendlich der Tod.

Weiterhin reagiert der Körper auf Außeneinflüsse, stellt sich auf die herrschenden Bedingungen ein und steht so in Verbindung mit der Umwelt. All dies ist eine Form der Kommunikation, die für uns unbewusst abläuft, so dass wir die Möglichkeit haben, uns auf unser Erleben in der Außenwelt zu konzentrieren. Auch hier stehen alle Möglichkeiten offen, solange die Kommunikation funktioniert und effektiv bleibt. Ihr Ende bedeutet im Zwischenmenschlichen ebenfalls Scheitern und den (zumindest vorübergehenden) Tod einer Beziehung. Die Bandbreite an zur Verfügung stehenden Kommunikationsmitteln ist dabei sehr groß, denn neben unseren Ausdrucksvarianten

- Gestik,
- Mimik und
- Sprache,

die wir bewusst beeinflussen können, laufen automatisierte „Hintergrundprogramme“ ab. Ihr Ursprung ist naturbedingt und genetisch veranlagt, sie entwickeln sich dann über die Einwirkungen von Erlerntem, persönlichen Erfahrungen und Glaubenssätzen individuell weiter und zeigen teilweise kultureigene Ausprägungen. Sie haben große Bedeutung in Bezug auf unsere Reaktionen und spontanen Einstellungen anderen Menschen gegenüber.

Darum ist es wichtig, sich ihrer Macht und Einflussnahme bewusst zu sein. Erst dann ist ein Hinterfragen eigener Einstellungen und der Gültigkeit des persönlichen Weltbilds möglich, um besonders diese Menschen besser verstehen zu können, die fernab der eigenen Paradigmen zu leben scheinen. Dies ist sicherlich häufiger der Fall, wenn man mit Eltern sogenannter schwieriger oder auffälliger Kinder Problemgespräche führen muss, wie es innerhalb der Frühförderung an der Tagesordnung ist.

Die persönliche Haltung zum Gegenüber spielt eine große Rolle für eine erfolgreiche Kommunikation. Im nächsten Schritt ist das Rüstzeug für eine effektive, respektvolle Beratung in Form von verbaler und rhetorischer Vorgehensweise natürlich von großer Wichtigkeit. Zusammengefasst steht Kommunikation als Grundvoraussetzung für alles Weitere über allen anderen Themen der Frühförderung.

**Das sind die vier Lernziele dieses Studienbriefs:**

- Automatismen im zwischenmenschlichen Zusammentreffen durchschauen und in Beratung und Therapie nutzen lernen
- Eine professionelle, respektvolle und empathische Gesprächshaltung einnehmen
- Systemische Ansätze in das pädagogische Handeln aufnehmen
- Die bisherige Art zu beraten mit Gesprächsstrategien bereichern und weitere Faktoren erfolgreicher Gespräche kennenlernen

**Anmerkung:**

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit und weil in der Frühförderung überwiegend Frauen tätig sind, wird in diesem Studienbrief für Personen meist die weibliche Form verwendet. Alle Aussagen gelten für alle Geschlechter (m/w/d).

## **2 AUTOMATISMEN IN DER ZWISCHENMENSCHLICHEN BEGEGNUNG**

Wie schon in der Einleitung beschrieben, existieren bestimmte Automatismen in der zwischenmenschlichen Begegnung, die großen Einfluss auf unsere Empfindungen und Reaktionen und damit letztlich auf unsere Beziehungen haben. Dabei hängt zunächst vieles von physiologischen, natürlichen Vorgängen ab, die durch Eigenheiten in der Wahrnehmung, begründet im eigenen Selbstkonzept und zunächst ohne aktive Ursache in dem Gegenüber, ergänzt werden. Zu diesem hoch persönlichen Aspekt gesellen sich gewisse Effekte hinzu, denen Menschen, ebenfalls individuell, naturgegeben unterliegen können. Sie stellen also praktisch die Grundausstattung dar, mit denen sich Individuen begegnen.

### **2.1 SUBJEKTIVITÄT**

Zur Wahrnehmung gehören mehrere physiologische Prozesse. Zunächst werden sämtliche Sinneseindrücke – darunter visuelle, auditive, kinästhetische, olfaktorische und gustatorische – vom Thalamus, auch als Tor zum Bewusstsein bezeichnet, gefiltert. Im limbischen System erfolgt der Abgleich dieser Eindrücke mit unseren bisherigen Erfahrungen, Erinnerungen, Werten und unserem Glaubenssystem. So wird klar, dass die Beeinflussung unserer Wahrnehmung von der Vielfalt unserer Erfahrungen und der Intensität der damit zusammenhängenden Emotionen gesteuert wird.

Einen Unterschied macht das Gehirn auch in der Priorisierung. So werden Erinnerungen, die für den Menschen wichtig waren, als erstes ins Bewusstsein geraten, womit es zu einer Überlagerung der aktuellen Situation kommen kann. Die Konsequenz ist, dass eventuelle neue und interessante Aspekte nicht wahrgenommen und verarbeitet werden können. Des Weiteren spielt es eine Rolle, dass der Mensch dazu

tendiert, nur das wahrzunehmen, was er gerne möchte bzw. was er erwartet. Selektive Wahrnehmung lenkt die Aufmerksamkeit auf einzelne Details und lässt andere Informationen in den Hintergrund treten. Darüber hinaus erschwert die Neigung, eigene Ängste, Bedürfnisse und Erfahrungen auf andere zu übertragen, eine objektive Wahrnehmung.

## 2.2 SELBSTBILD UND FREMDBILD

Das **Selbstbild** beschreibt, wie ein Mensch sich selbst wahnimmt. Es umfasst

- die Vorstellung vom eigenen Äußeren,
- den Lebensumständen,
- dem Charakter und
- den persönlichen Einstellungen.

Dieses Bild wird durch Erziehung, Gesellschaft und das persönliche Umfeld geprägt und enthält vermutlich auch genetische Anteile, insbesondere in Bezug auf das Selbstbewusstsein.

Das **Fremdbild** hingegen beschreibt, wie andere eine Person wahrnehmen und einschätzen. Es wird einerseits durch die konkreten Erfahrungen mit dieser Person bestimmt, ist andererseits aber ebenfalls stark abhängig von der subjektiven Wahrnehmung, die – wie oben erläutert – viele persönliche Faktoren umfasst.

Das vorgestellte Fremdbild bezeichnet die Vorstellung einer Person darüber, wie sie glaubt, von anderen gesehen und beurteilt zu werden. Es steht häufig in enger Beziehung zum Selbstbild. Dadurch wird deutlich, dass es ebenfalls stark von äußeren Einflüssen abhängt. Die Rückmeldung des Umfelds kann einen erheblichen Einfluss auf das Selbstbild einer Person ausüben. Gleichzeitig zeigt dieser Zusammenhang

aber auch, dass die eigene Wahrnehmung meist stärker wirkt als die Einschätzungen anderer. Zwischen Selbst- und Fremdbild bestehen oft erhebliche Unterschiede.

### 2.2.1 Das Johari-Fenster

Das **Johari-Fenster** zeigt die unterschiedlichen Anteile bewusster und unbewusster Selbst- und Fremdwahrnehmung auf.

- **Mein Geheimnis**  
beinhaltet all das, was die betreffende Person über sich selbst weiß, aber nach außen hin nicht preisgibt.
- **Öffentliche Person**  
steht für alles, was der betreffenden Person und dem Umfeld bekannt ist. Dazu gehören z.B. Äußerlichkeiten, offensichtliche Charaktereigenschaften und Einstellungen.
- **Unentdeckt**  
bezeichnet alles, was weder dem Betroffenen selbst noch seinem Umfeld bisher bekannt ist.
- **Blinder Fleck**  
ist der Anteil, der von der betroffenen Person nicht wahrgenommen wird, jedoch für das Umfeld offensichtlich ist.

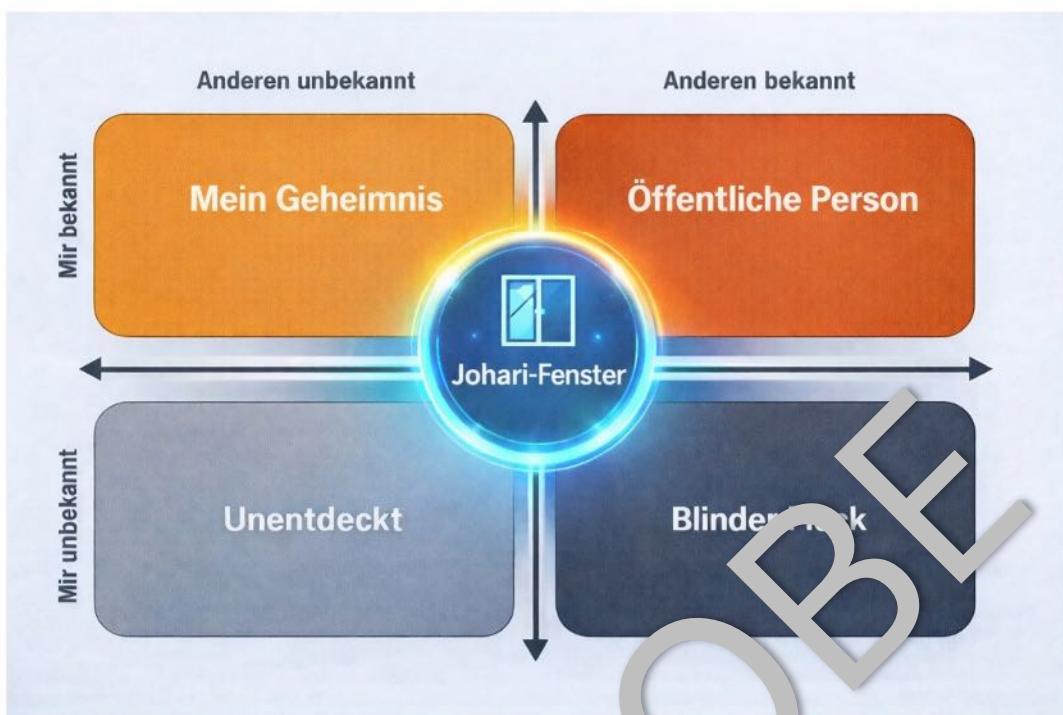


Abbildung 1: Das Johari-Fenster

Das Johari-Fenster kann Sie dabei unterstützen, Ihr Kommunikationsverhalten besser zu verstehen. Es hilft Ihnen, die **Diskrepanz** zwischen Selbst- und Fremdwahrnehmung zu erkennen und zu reflektieren. Wenn Sie sich Ihrer blinden Flecken bewusst werden, können Sie besser an einer offenen, transparenten Haltung arbeiten. Dies

- stärkt die Beziehung zu den Eltern,
- erleichtert den Aufbau von Vertrauen und
- schafft eine Gesprächsbasis, auf der passende Fördermaßnahmen gemeinsam entwickelt werden können.

In Ergänzung zum Johari-Fenster zeigt die **Symbolik des Eisbergs** metaphorisch die Menge des sichtbaren und bewussten Anteiles (über Wasser) im Vergleich zu den nicht offensichtlichen, unbewussten (unter Wasser): Was andere Personen und wir selbst über uns wissen, ist nur die Spitze des Eisbergs namens Persönlichkeit.



**IFLW**  
**Institut für integrative Lerntherapie  
und Weiterbildung**

---

**IFLW**  
**Institut für integrative Lerntherapie  
und Weiterbildung GmbH**  
Zehlendorfer Damm 104 a  
14532 Kleinmachnow