



IFLW
Institut für integrative Lerntherapie
und Weiterbildung



STUDIENBRIEF GESPRÄCHSFÜHRUNG UND ELTERNARBEIT

ANDREA EHLINGER

LESEPROBE

LESEPROBE



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 dem Studienbrief tun?

Dieser Studienbrief und alle Teile des Fernstudiengangs „Frühförderung in Theorie und Praxis“ sind ausschließlich für Ihre persönlichen Fortbildungszwecke bestimmt. Es ist nicht gestattet, die Dateien und/oder Materialien weiterzugeben oder für andere zugänglich in Netzwerke zu stellen. Sie erwerben also eine Ein-Personen-Nutzungslizenz. Wenn Sie mehrere Exemplare des gleichen Moduls 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

Telefon: +49 (0) 33203 86 26 27

Telefax: +49 (0) 33203 88 68 92

E-Mail: info@iflw.de

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

Handelsregister: Amtsgericht Potsdam, HRB 19905P

LESEPROBE



INHALTSVERZEICHNIS

I	Einleitung	7
II	Automatismen in der zwischenmenschlichen Begegnung	11
II.1	Subjektivität	11
II.2	Selbstbild und Fremdbild	12
II.3	Wahrnehmungseffekte	16
II.4	Fazit	22
III	Nonverbale Kommunikation	23
IV	Die persönliche Haltung zum Gegenüber	27
IV.1	Therapeutische Wirkfaktoren	27
IV.2	Augenhöhe, Gesprächspartnerschaft und Erziehungspartnerschaft	29
IV.3	Empathie	30
IV.4	Fazit	31
V	Drei Gesprächsmodelle systemischen Hintergrunds	33
V.1	Klientenzentrierte Gesprächspsychotherapie nach Carl Rogers	34
V.2	Systemisch orientierte Familientherapie nach Virginia Satir	40
V.3	Lösungsorientierte Kurztherapie nach Steve de Shazer und Insoo Kim Berg	42
V.4	Fazit	45
VI	Gesprächsstrategien	47
VI.1	Kontext	47
VI.2	Begrüßung / Einstieg	47
VI.3	Zielklärung	48
VI.4	Gesprächsführung	50
VI.5	Beendigung / Verabschiedung	52
VI.6	Fazit	53
VII	Weitere Faktoren erfolgreicher Gespräche	55



VII.1	Gesprächsort	55
VII.2	Gesprächsteilnehmer	56
VII.3	Hilfsmittel	57
VII.4	Fazit	58
VIII	Praktische Übungen	59
IX	Musterlösungen zu den praktischen Übungen	69
X	Schluss	75
XI	Literaturverzeichnis	77

LESEPROBE



I 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, heutzutage auch E-Mails, SMS und WhatsApp-Nachrichten. Vielleicht integrieren wir noch Gestik und Mimik, oder ersatzweise dafür sogar Emojis in unsere Definition. Demnach schätzen wir den einen Menschen kommunikativer als den anderen ein, empfinden einige Personen als offener und andere 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 Gegenreaktionen hervor. Zahlreiche Regelkreise 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 häufi-



ger der Fall, wenn man mit Eltern sogenannter schwieriger oder auffälliger Kinder Problemgespräche führen muss, wie das 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).

LESEPROBE



II 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 Grundausrüstung dar, mit denen sich Individuen begegnen.

II.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 nun der Abgleich dieser Eindrücke mit unseren bisherigen Erfahrungen, Erinnerungen, Werten und unserem Glaubenssystem. Somit 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.

II.2 SELBSTBILD UND FREMDBILD

Das Selbstbild beschreibt, wie ein Mensch sich selbst wahrnimmt. 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. Zwi-



schen Selbst- und Fremdbild bestehen oft erhebliche Unterschiede, wobei Menschen dazu neigen, sich selbst positiver zu sehen, als es ihr Umfeld tut.

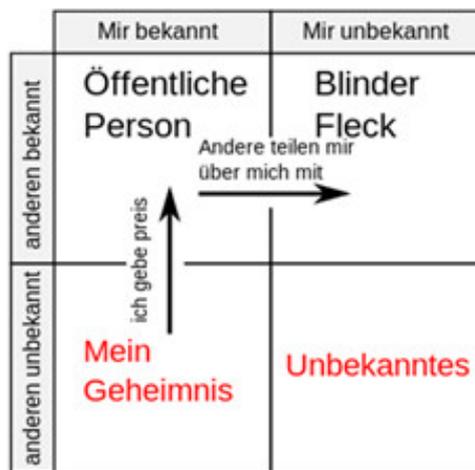


Abbildung 1: Das Johari-Fenster zeigt bewusste und unbewusste Anteile der Verbindung von Selbst- und Fremdwahrnehmung.

Die vier Abschnitte des Johari-Fensters zeigen die unterschiedlichen Anteile von bewusster und unbewusster Selbst- und Fremdwahrnehmung auf:

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



- **Unbekanntes** bezeichnet alles, was weder dem Betroffenen noch seinem Umfeld bisher bekannt ist.

Das Johari-Fenster kann Sie dabei unterstützen, Ihr Kommunikationsverhalten besser zu verstehen, indem es Ihnen hilft, die Diskrepanz zwischen Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung zu erkennen und zu reflektieren. Wenn Sie sich Ihrer blinden Flecken bewusstwerden, können Sie besser an einer offenen und transparenten Haltung arbeiten. Dies stärkt die Beziehung zu den Eltern, erleichtert den Aufbau von Vertrauen und schafft eine Gesprächsbasis, auf der gemeinsam passende Fördermaßnahmen entwickelt werden können.

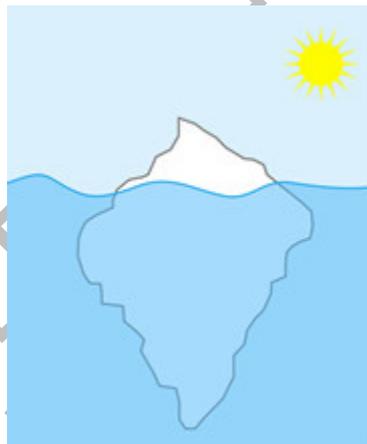


Abbildung 2: Der Eisberg als Symbol für die offensichtlichen und die versteckten Anteile einer Persönlichkeit

In Ergänzung zum Johari-Fenster veranschaulicht die Symbolik des Eisbergs sinnbildlich die Menge der sichtbaren und bewussten Anteile (über Wasser) im Vergleich zu den nicht offensichtlichen, unbewussten (unter Wasser).



Ein interessanter Aspekt in diesem Zusammenhang ist die Stabilität des Ich. Forschungen zeigen anhand sogenannter Priming-Experimente (Priming: englisch to prime = vorbereiten), wie stark das Selbstbild beeinflussbar ist. Die Sozialpsychologen Thomas Mussweiler, Jan Crusius und Karlene Hanke von der Universität Köln konnten dies in einer Studie mit 100 Probanden eindrucksvoll nachweisen.

Dabei wurde eine Gruppe gebeten, in Bildern Gegensätze zu erkennen, während eine andere Gruppe Gemeinsamkeiten herausfiltern sollte. Anschließend sollten die Teilnehmenden ein emotionales Ereignis aus dem vergangenen Jahr notieren und dieses hinsichtlich einer intro- oder extravertierten Handlung bewerten. Danach ordneten sich die Probanden den Aussagen „Ich bin eher schüchtern“ oder „Ich bin gerne unter Menschen“ zu. Das Ergebnis zeigte: Das aktuelle Selbstbild derjenigen, die zuvor Gemeinsamkeiten gesucht hatten, stimmte häufiger mit dem Erleben des notierten Ereignisses überein. Hingegen wich die Selbsteinschätzung der Gegensätze-Gruppe meist davon ab.

Diese Beeinflussbarkeit konnte in weiteren Experimenten bestätigt werden, beispielsweise allein durch Visualisierung: Teilnehmer, die sich ein geringeres Körpergewicht vorstellten, schätzten sich danach als übergewichtig ein, während jene, die sich schwerer visionierten, ihr eigenes Körpergewicht überschätzten. Insgesamt stellte man fest, dass die Beeinflussbarkeit davon abhängt, wie stark eine bestimmte Eigenschaft im Menschen ausgeprägt ist. Letztlich jedoch ist niemand völlig vor solchen Manipulationen geschützt.



II.3 WAHRNEHMUNGSEFFEKTE

Einige der vielfältigen Wahrnehmungseffekte haben direkten Einfluss innerhalb der Begegnung mit Menschen und somit auch auf die Kommunikation. Im Folgenden werden häufige beschrieben:

Cross-Race-Effekt

Der Cross-Race-Effekt beinhaltet das schlechtere Wiedererkennen von Gesichtern anderer ethnischer Gruppen sowie Schwierigkeiten beim Deuten von Mimik und Emotionalität in den Gesichtern anderer Ethnien. Fremde Gesichtsformen und Ausdrücke erschweren das Lesen der Gefühle, im Vergleich zum eigenen Kulturkreis. Ursache dieses Effekts könnte eine angeborene geringere Motivation zur Einschätzung anderer Ethnien oder auch die Fokussierung auf fremde, hervorstechende Eigenschaften sein. Der Effekt verliert an Intensität, je öfter man sich mit Menschen des entsprechenden Kulturkreises befasst.

Effekt des ersten bzw. letzten Eindrucks

Sympathie und Antipathie werden oft schon über den ersten Eindruck entwickelt. Dafür braucht es nur eine Zehntelsekunde, um sich eine Meinung über den Charakter einer Person zu bilden. Dieser Effekt verläuft außerhalb jeder Kontrolle. Bei einer längeren Beurteilungszeit bleibt es bei der ersten Meinung, lediglich das Vertrauen in das eigene Urteil wird vertieft und die Wahrnehmung differenzierter (Willis/Todorov 2006). In der Forschung zur Sozialen Kognition spricht man vom **impliziten** und **expliziten Eindruck**. Ersterer entsteht automatisch und ist ein eher gefühlsmäßig entstandenes, nicht in Worte zu fassendes Gespür. Grundlage ist die Beobachtung des Verhaltens des Gegenübers und der damit verbundene Rückschluss auf den Charakter. Explizit ist ein Eindruck dann, wenn er bewusst wird und in



Worte gefasst werden kann. Während der erste Eindruck darüber entscheidet, wie offen wir einer Person begegnen, prägt der letzte Eindruck, wie wir ein Gespräch insgesamt bewerten und in Erinnerung behalten. In der Elternarbeit bedeutet das: Der Abschluss eines Gesprächs hat Einfluss auf die emotionale Nachwirkung bei den Eltern. Ein respektvoller, positiver Ausklang (z.B. durch wertschätzende Worte, eine Zusammenfassung oder ein Ausblick auf nächste Schritte) kann Vertrauen stärken, selbst wenn zuvor schwierige Themen besprochen wurden. Menschen bewerten Erlebnisse vor allem nach dem emotionalen Höhepunkt und dem Ende. Für Fachkräfte in der Frühförderung heißt das: Der bewusste, empathische Gesprächsabschluss ist nicht nur ein Ausdruck von Höflichkeit, sondern eine professionelle Technik zur Stärkung der Beziehung.

Halo-Effekt

Der Halo-Effekt (auch: Hof-Effekt) bezeichnet eine kognitive Verzerrung, bei der ein einzelnes, auffälliges Merkmal – sei es positiv oder negativ – die Gesamtbeurteilung einer Person unverhältnismäßig stark beeinflusst. Wenn eine Fachkraft eine Mutter als sehr engagiert, freundlich oder gebildet erlebt, kann dies dazu führen, dass auch andere Eigenschaften (z.B. ihre Erziehungskompetenz oder Kooperationsfähigkeit) automatisch positiver eingeschätzt werden, ohne dass dafür objektive Hinweise vorliegen. Umgekehrt kann ein negativer erster Eindruck (z.B. unpünktliches Erscheinen) dazu führen, dass die gesamte Haltung der Eltern als wenig kooperativ oder unzuverlässig eingestuft wird, selbst wenn sich dies im weiteren Verlauf nicht bestätigt. Der Halo-Effekt zeigt sich besonders stark in zwischenmenschlichen Kontexten, in denen persönliche Einschätzungen eine wichtige Rolle spielen. Es ist entscheidend, sich als Fachkraft regelmäßig zu reflektieren:



Beurteile ich das Verhalten eines Elternteils aufgrund einzelner Eindrücke oder auf Basis objektiv nachvollziehbarer Beobachtungen?

Hierarchieeffekt

Der Hierarchieeffekt beschreibt die Tendenz, Menschen mit höherem gesellschaftlichem oder beruflichem Status mehr positive Eigenschaften zuzuschreiben als Personen, die als rangniedriger wahrgenommen werden. Diese unbewusste Verzerrung wirkt sich darauf aus, wie Kompetenz, Freundlichkeit oder Vertrauenswürdigkeit beurteilt werden. In Beratungssituationen oder auch bei Elterngesprächen kann dies bedeuten, dass Fachkräfte gegenüber sehr gebildeten Eltern eher positive Zuschreibungen machen, während sie Menschen mit geringerem Sozialstatus kritischer oder distanzierter bewerten. Psychologisch lässt sich der Effekt damit erklären, dass Statussymbole wie Sprache, Kleidung oder Auftreten als Hinweisreize genutzt werden, um soziale Kompetenz oder Führungsqualitäten zu vermuten. Gerade in der Frühförderung ist es wichtig, sich dieser Verzerrung bewusst zu sein: Alle Eltern, unabhängig von Bildungsgrad oder gesellschaftlicher Stellung, sollten mit gleicher Wertschätzung, Aufmerksamkeit und auf Augenhöhe begegnet werden, um eine faire, respektvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit zu gewährleisten.

Klebereffekt

Der Klebereffekt ist die Tendenz, eine einmal gebildete, sehr positive oder sehr negative Einschätzung einer Person dauerhaft beizubehalten, unabhängig davon, wie sich das Verhalten dieser Person später tatsächlich entwickelt. Der erste starke Eindruck „klebt“ also im wahrsten Sinne an der beurteilten Person und überlagert neue Beobachtungen oder Entwicklungen. Beispielsweise kann es vorkommen, dass eine Fachkraft Eltern, die sich beim ersten



Kontakt als sehr zuverlässig und engagiert gezeigt haben, auch später weiterhin als besonders kooperativ wahrnimmt, auch wenn diese bei späteren Terminen wichtige Absprachen nicht einhalten. Ebenso kann ein einmal als schwierig eingeschätzter Vater trotz später konstruktiver Mitarbeit immer wieder als problematisch eingestuft werden. Der Klebereffekt ähnelt damit dem Halo-Effekt, geht aber noch einen Schritt weiter: Während der Halo-Effekt von einzelnen auffälligen Eigenschaften ausgeht, bleibt beim Klebereffekt das gesamte, früh gebildete Gesamturteil hartnäckig bestehen und wird kaum hinterfragt. Gerade in der Frühförderung ist es wichtig, diesen Klebereffekt zu reflektieren, um Eltern nicht dauerhaft auf ein altes Urteil festzulegen.

Konformitätsdruck

Konformitätsdruck bezeichnet das Phänomen, dass Menschen ihre Wahrnehmung, Einschätzung oder ihr Verhalten an die Meinung und Haltung einer Gruppe anpassen. Dies geschieht oft unbewusst und hat seinen Ursprung im menschlichen Bedürfnis nach sozialer Zugehörigkeit und Anerkennung. Wenn andere Menschen in einer Gruppe eine bestimmte Sichtweise vertreten, neigen viele dazu, diese Meinung zu übernehmen oder sich zumindest anzupassen, um nicht aus der Gemeinschaft ausgegrenzt zu werden. In der Frühförderung kann Konformitätsdruck beispielsweise dann eine Rolle spielen, wenn Fachkräfte innerhalb eines Teams bei der Einschätzung von Familien oder Kindern stark auf die Meinung von Kolleginnen oder Kollegen reagieren, anstatt ihre eigene Beobachtung kritisch zu prüfen. Ebenso kann es passieren, dass Eltern die Einschätzung einer Fachkraft unreflektiert übernehmen, weil sie sich davon Sicherheit oder Anerkennung versprechen. Konformitätsdruck kann dazu führen, dass Bewertungen verzerrt und damit weniger objektiv werden. Um diesem Effekt entgegenzuwir-



ken, ist es hilfreich, die eigene Beobachtung systematisch zu reflektieren, Rückmeldungen kritisch zu hinterfragen und in Teams einen offenen Austausch zu fördern, der abweichende Meinungen zulässt.

Kontrasteffekt

Beim Kontrasteffekt erfolgt die Bewertung einer Person oder eines Verhaltens nicht unabhängig, sondern stets im Vergleich zum direkten sozialen oder situativen Umfeld. Die Wahrnehmung wird also durch den Kontrast zu anderen Menschen oder Situationen verzerrt. Ein und dieselbe Eigenschaft kann dadurch in unterschiedlichen Kontexten völlig anders beurteilt werden. Ein Beispiel aus der Frühförderung: Ein Kind zeigt bei einem Entwicklungsgespräch moderate Sprachschwierigkeiten. Wird dieses Kind direkt nach einem Kind besprochen, das massive sprachliche Defizite hat, erscheint seine Sprachentwicklung im Vergleich deutlich besser und weniger problematisch. Umgekehrt könnte dieselbe sprachliche Leistung viel negativer bewertet werden, wenn zuvor ein besonders sprachstarkes Kind betrachtet wurde. Genau hier liegt die Gefahr des Kontrasteffekts: Die Einschätzung richtet sich zu stark nach dem Vergleich, statt nach objektiven Kriterien. Fachkräfte sollten bei der Beurteilung von Entwicklungsständen darauf achten, jeden Fall für sich und an festen Maßstäben zu bewerten, um Verzerrungen durch Vergleichseffekte zu vermeiden.

Similar-to-me-Effekt

Der Similar-to-me-Effekt zeigt sich in der unbewussten Tendenz, Menschen, die einem in bestimmten Merkmalen ähnlich sind, positiver zu bewerten oder ihnen mehr Kompetenz zuzuschreiben. Diese Ähnlichkeit kann sich auf viele Faktoren beziehen: ähnliche Werte, Einstellungen, Sprache, Herkunft, Kleidung oder auch Hobbys. Häufig führt allein dieses Gefühl



von Vertrautheit und Gemeinsamkeit dazu, dass die betreffende Person eine vorteilhaftere Einschätzung erhält, als es eine objektive Überprüfung rechtfertigen würde. Dieser Effekt kann beispielsweise auftreten, wenn eine Fachkraft Eltern, die einen ähnlichen Bildungs- oder Sozialhintergrund haben, vorteilhafter einschätzt, während Eltern mit einem anderen Erfahrungshorizont kritischer beurteilt werden. Dies geschieht meist unbewusst. Deshalb ist es wichtig, sich des Similar-to-me-Effekts bewusst zu werden und darauf zu achten, alle Eltern unabhängig von persönlichen Ähnlichkeiten fair, respektvoll und mit gleichem Engagement zu begleiten.

Stereotypen

Stereotypen sind stark vereinfachte, meist kulturell überlieferte Vorstellungen über Merkmale oder Eigenschaften bestimmter Personengruppen. Sie entstehen aus wiederkehrenden Bildern, Klischees und Erwartungen, die über soziale Gruppen verbreitet werden. Diese Zuschreibungen können sowohl positiv als auch negativ gefärbt sein, sind jedoch immer pauschal und treffen in den allermeisten Fällen nicht auf die individuelle Person zu. In einem Kindergarten könnte ein Stereotyp darin bestehen, dass Eltern mit Migrationshintergrund pauschal als „weniger bildungsnah“ oder „schwierig erreichbar“ wahrgenommen werden. Wenn eine Fachkraft dieses Bild verinnerlicht hat, könnte sie unbewusst dazu neigen, diesen Familien weniger zuzutrauen oder ihnen seltener Verantwortung zu übertragen, obwohl die betreffenden Eltern vielleicht hoch engagiert und interessiert sind. Solche Stereotypen können die Beziehungsgestaltung belasten und verhindern, dass Potenziale erkannt werden. Umso wichtiger ist es, sich diese Denkmechanismen bewusst zu machen, sie zu hinterfragen und durch eine offene, vorurteilsfreie Haltung zu ersetzen.



II.4 FAZIT

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass der Mensch von Natur aus kaum in der Lage ist, vollständig objektiv zu beurteilen. Seine Wahrnehmung wird unweigerlich beeinflusst: durch physiologische Faktoren, persönliche Erfahrungen und erlernte Muster, aber auch durch gesellschaftliche und kulturelle Prägungen sowie durch situative Bedingungen, den Kontext und das unmittelbare Umfeld. Diese vielfältigen Einflüsse sind insofern sinnvoll, als sie dem Gehirn helfen, die enorme Menge an Informationen zu verarbeiten, die insbesondere in zwischenmenschlichen Begegnungen aufgenommen wird. In einer professionellen Beratungssituation ist es jedoch wenig hilfreich, sich ausschließlich von diesen intuitiven Mechanismen leiten zu lassen. Vielmehr kommt es darauf an, sich ihrer bewusst zu sein und aktiv mit ihnen umzugehen. Entscheidend hierfür ist eine persönliche Haltung, die von Offenheit gegenüber den Ratsuchenden geprägt ist. Diese Offenheit ist Voraussetzung dafür, die beschriebenen Automatismen zu relativieren.

Gerade im Verhältnis zwischen Frühförderin bzw. Beraterin und Ratsuchenden sollte dabei dem Hierarchieeffekt besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden. Angesichts der wachsenden Zahl von Menschen mit Migrationshintergrund und unterschiedlichen Nationalitäten erfordert es zudem aufgrund des sogenannten Cross-Race-Effekts ein hohes Maß an Erfahrung, um nonverbale Signale dieser Personen zuverlässig einschätzen zu können. In Verbindung mit möglichen Sprach- und Verständigungsbarrieren wird deutlich, wie schnell Missverständnisse entstehen können und wie wichtig es deshalb ist, sich mit diesen Menschen besonders intensiv auseinanderzusetzen.