FACHTAG DER **EVANGELISCHEN ARBEITSGEMEINSCHAFT FAMILIE E. V.**

„ALLES LEBEN IST BEGEGNUNG – DIALOGISCHE METHODEN ERFAHREN UND ERPROBEN“

12 UND 13.05.2022

GOSKA SOLUCH WWW.GOSKA-SOLUCH.DE

Die dialogische Haltung

Diskussion	Dialog
Wissen vorweisen Wissen vorweisen, Meinungen äußern, Position beziehen, monologisieren, sich ein Bild machen, Funktion/ Titel spielt eine Rolle	**Wissen gemeinsam herausfinden** lernende Haltung, nach innen hören, Neugierde, Funktion/Titel spielt keine Rolle
Antworten geben interpretieren, bewerten, gut reden können, glänzen, erklären	**(Sich selber) Fragen stellen** Fragen in den Raum stellen, kein Zwiegespräch, mitteilen, mit etwas in der Frage sein, Unsicherheit zulassen,
Gewinnen oder verlieren richtig und falsch, sich überlegen fühlen, sich unterlegen fühlen	**Miteinander teilen** lernende Haltung, nach innen hören, Neugierde, Funktion/Titel spielt keine Rolle,
Ungleich Oben und unten, Machtgefälle	**Gleich(-würdig)** sich auf gleicher Augenhöhe befinden, sich der Subjektivität bewusst sein, Vielfältigkeit erfahren, Begegnung,
Macht sich bedeckt halten, keinen Einblick gewähren, nicht mit offenen Karten spielen, Schlagabtausch, Konfrontation	**Respekt, Achtung** Wertschätzung Einblick geben in das, was mich beschäftigt, Schwächen, Stärken zeigen, Nähe, Sicherheit, Schutz
Eine Sache beweisen sich im Recht fühlen, sich um „Objektivität" bemühen	**Zuhören und verstehen wollen** Offenheit, Demut, Innehalten, Aha-Erlebnis
Eine Position verteidigen Selbstdarstellung, Überzeugungskraft, Authentizität	**Neue Möglichkeiten erkunden** Innere Beweglichkeit, Erfahrung steht im Mittelpunkt

In der Diskussion setzen wir uns auseinander, im Dialog setzen wir und zusammen.

©Johannes Schopp, Helga Koss, 2008

Einladung zum Dialog

Die 10 Dialog-Regeln

* Jede und jeder genießt den gleichen Respekt.
* Ich vertraue mich neuen Sichtweisen an.
* Ich mache mir bewusst, dass meine „Wirklichkeit“ nur ein Teil der ganzen „Wahrheit“ ist.
* Ich genieße das Zuhören.
* Ich brauche niemanden von meiner Sichtweise zu überzeugen.
* Wir verzichten auf eine einvernehmliche Lösung.
* Wenn ich von mir rede, benutze ich das Wort „Ich“ und spreche nicht von „man“.
* Bevor ich rede, nehme ich mir einen Atemzug Pause.
* Ich rede von Herzen und fasse mich kurz.
* Ich nehme Unterschiedlichkeit als Reichtum wahr.

EMOTIONEN-

3 BRILLEN ZUM PERSPEKTIVWECHSEL

Die umgekehrte Brille:

Was würde mein Gegenüber in diesem Konflikt wohl sagen und inwiefern könnte er damit recht haben?

Die langfristige Brille:

Wie beurteile ich diese Situation wohl in sechs Monaten?

Die Weitsicht-Brille:

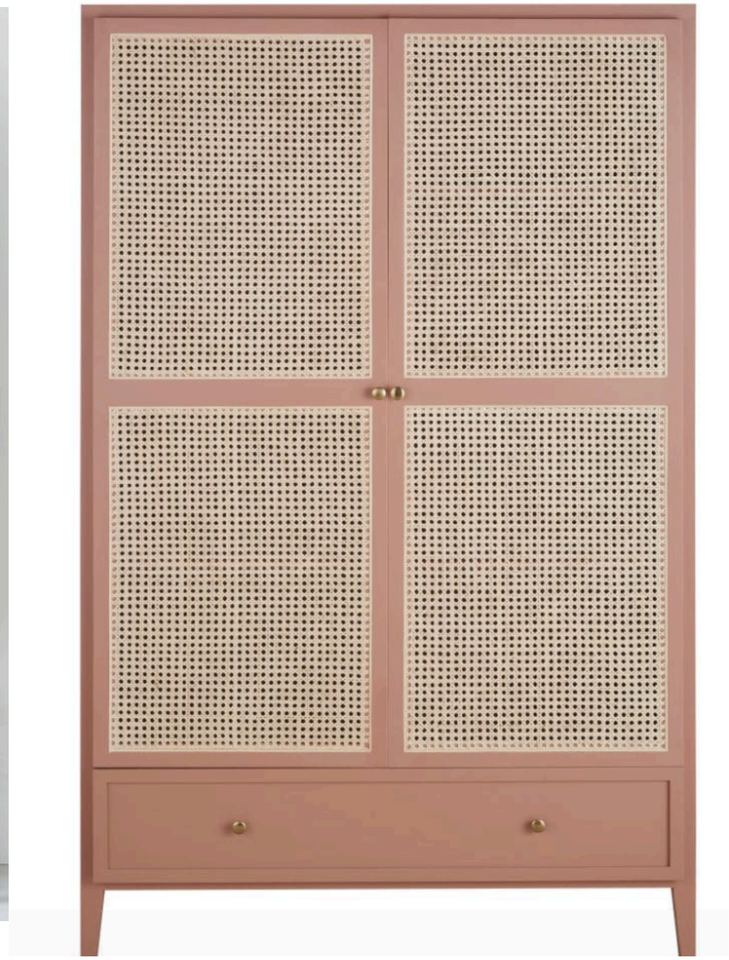
Egal, was bei diesem Problem herauskommt, wie kann ich dadurch wachsen und was kann ich daraus lernen?

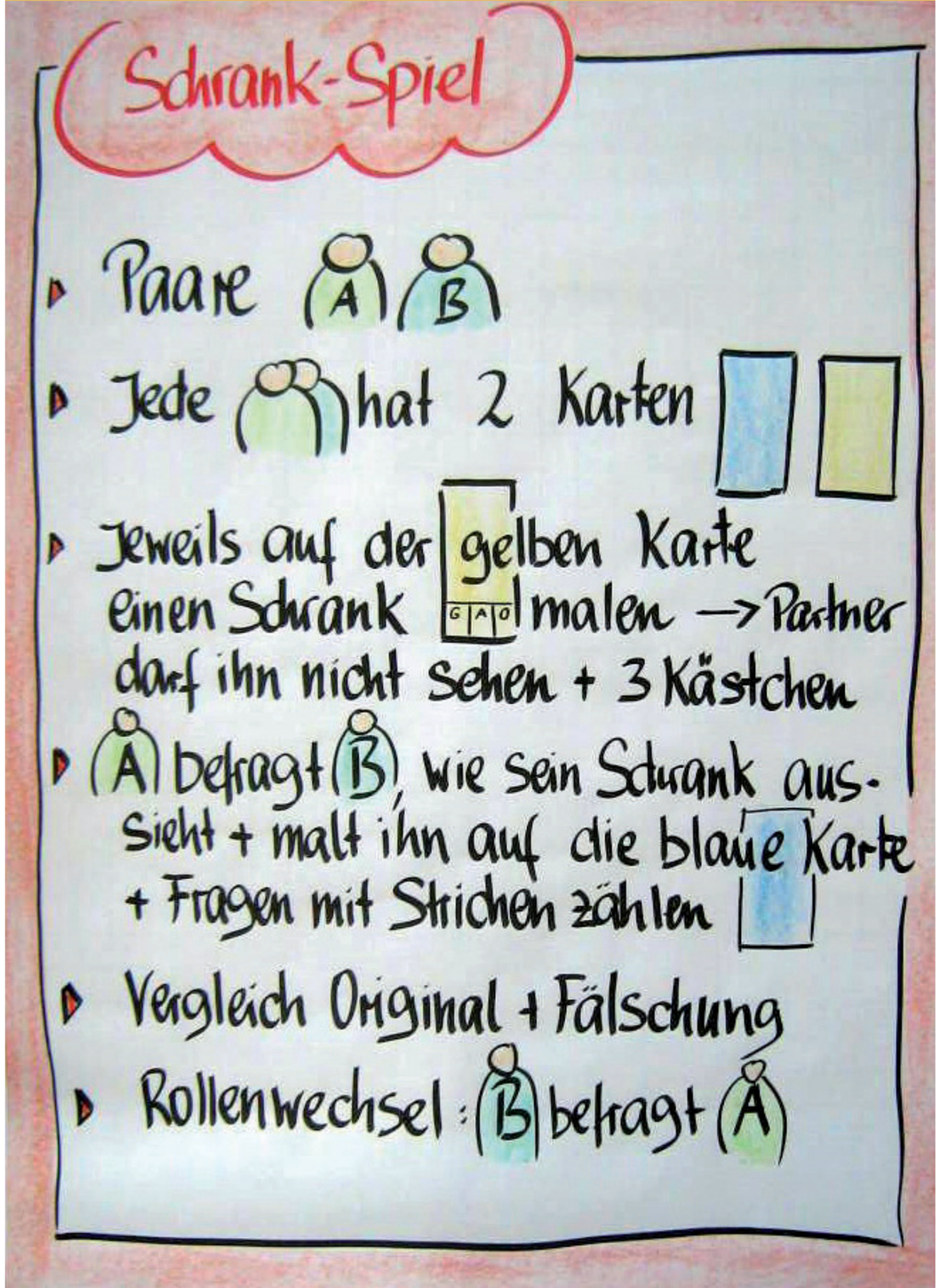
KRITIKFORMEL NACH SAM

- A1 = Auswirkung beachten
- A2 = Thema ankündigen
- Es geht um die Art und Weise, wie du mit mir sprichst. Darf ich dir etwas dazu sagen?
- A3 = Auftrag einholen
- Möchtest du es konkret hören?
- A4 = Aussprechen
- kurz fassen!

- Die **KRÖNUNG** der Kritik ist nach dem Ansprechen das NACHFRAGEN. **„Was meinst du dazu?“ Verhindert Rechtfertigungen!**

SCHRÄNKE





1. Eine geschlossene Frage, die nur mit Ja oder Nein beantwortet werden kann, z.B.: **„Handelt es sich um einen Kleiderschrank?“**

2. Eine Alternativfrage, z.B.: **„Hat der Schrank eine oder zwei Türen?“**

3. Eine offene Frage, z.B.: **„Wo genau sind die Türen und die Schubladen des Schrankes angebracht?“**

BERLINER MODELL

1. Was hast Du?
2. Was brauchst Du?
3. Was tust Du?

„Faulste Frage der Welt“: **WAS NOCH?**

LÖSUNGSORIENTIERTE GESPRÄCHSFÜHRUNG

1. **ANKLOPFEN:** Small-Talk
2. **ANLIEGEN ERKUNDEN (Auftrag klären):** Wie kann ich Ihnen behilflich sein
3. **SITUATION ERKUNDEN:** Nachfragen, verstehen, Verständnis zeigen
4. **ZIELE EKUNDEN:** Woran würden Sie merken, dass das Problem aus der Welt ist?
5. **WUNDERFRAGE:** Wenn Sie zwei Wünsche frei hätten…
6. **RESSOURCEN ERKUNDEN:** Wie haben Sie ES in der Vergangenheit bewältigt?
7. **FORTSCHRITT-&ZIELWERT (Skalierung):** Wo stehen Sie jetzt?/Wo müssten sie stehen?
8. **HANDLUNGSENTWÜRFE & AUSWAHL:** Was müssen Sie machen um auf der Skala einen Punkt weiter zu kommen?
9. **ANERKENNUNG UND ABSCHEID**