



Barcamp 07. Juli 2020
Host: Doris Elfert

„Auf die Augenhöhe kommt es an!“



Kathrin Schuchardt

Demokratiepädagogin
interkulturelle Kommunikationstrainerin
Antigewalt- und Kompetenztrainerin / AKT®

Kontakt: kathrinschuchardt@web.de

Falschannahmen:

„Es reicht (NICHT) aus, freundlich zu sein.“

„Wer respektvoll ist - bekommt (NICHT IMMER) Respekt.“

Authentizität der Kleidung: „Ich trage das, worin ich mich wohlfühle. „Die „Waffen einer Frau“ sind die gleichen wie die eines Mannes. Worte und Blicke sind die schärfste Waffe. Selbstsexualisierung durch Kleidung und Körpersprache ist Manipulation und kann zu Tiefstatus und Opfer-Rolle führen.

Augenhöhe ist keine Frage der Körpergröße, der Kleidung oder des Alters.

Status-Denken bedarf des „oben oder unten“ und erschwert die Effektivität der Kommunikation.

Kommunikationsmodus: vertikale und horizontale Kommunikation

Vertikale:

Rang, Status, Revier, Territorialverhalten, Durchsetzungsstärke, Entscheidungsfreude, Risiko

Horizontale:

Gemeinsamkeiten, Zugehörigkeit, Gleichberechtigung, Teamgeist

Kommunikationsstörungen u.a.

- Allgemeinplätze, Unworte und Weichmacher („eigentlich“, „nur“)
- zu viel Fachausdrücke und Anglizismen
- „zutexten“, monologisieren
- zu laut/zu leise reden
- ignorieren, längerer Handyblick, im Gespräch wegdrehen/weggehen, mit anderen „tuscheln“
- Belächeln, ins Lächerliche ziehen
- „reingrätschen“

Schwierige Persönlichkeitstypen u.a.

- Selbstdarstellerische Narzisten („Schaumschläger“ und „Schrei-Baby“)
- Stimmungsmachende Ablenker („Dramaqueen“ und „Klassenc clown“)
- Harmoniebedürftige Opportunisten („Nicker“ und „Schleimer“)

Dominanz und Manipulation

- Wer berührt zuerst?
- Art des Handschlags
- „tatscheln“ und „grabschen“
- unwichtige, unangenehme bis übergriffige Fragen
- Starr-Blick

Gesicht zeigen und Feedback geben

Fragen zur Selbstwahrnehmung und -reflexion:

- Hast Du schon unangenehme Situationen dieser oder schlimmerer Art erlebt in Beruf und Privatleben - als Unternehmerin und Kundin im Umgang mit der so genannten „toxischen Männlichkeit“?
- Bist Du von Deiner Fachkompetenz überzeugt?
- Hast Du einen festen Händedruck?

Der erste Eindruck entsteht beim **Händedruck**. Es gibt kein Zwang zum Handschlag. Corona ermöglicht alternative Formen mit sozialer Distanz - z.B. „NAMASTE“

Gestik

- Gestik macht man nicht. frau*mann hat sie!
- Authentische Gestik braucht keine Doppelung.
- freie Hände ohne o d e r mit Stift/Moderationskarte

Stift = **Zauberstab** der Hexe (schwarzer und weißer Zauber)

Haltung statt Körpergröße

Klartext - klare Ansagen

Macht-Worte - Macht-Sprech

Die **Sitzordnung** macht's.

Sitzen oder stehen? Flexibilität ermöglicht Statuswechsel.

Die Sokratische Methode: „**WER FRAGT FÜHRT.**“

Mut zum PING-PONG

Sei initiativ, aktiv, offensiv!

- „das Ruder in die Hand nehmen“
- „Segel setzen“

Verunsichere durch **FRAGEN!**

- „WIE meinen Sie das?“
- „WARUM sollte...?“

Führungsstärke zeigt sich im Zuhören und (Hinter)-Fragen: u.a. öffnende/schließende Fragen, Einwand- und Rückstellungsfragen (Prinzip „Fragetrichter“)

Paraphrasieren = Zusammenfassen = Rahmen setzen

- ✓ „Sie haben gesagt... Ich habe verstanden, dass Sie...“
- ✓ „Verstehe ich also richtig...?“

Giraffensprache in der GFK (Gewaltfreie Kommunikation nach M. Rosenberg)

Giraffenhals = **Flexibilität**

- Verständlichkeit = gut erklären, kurze knappe Sätze
- Kontakt und Kontrolle = Zugewandtheit
- Beziehungsorientierung = uneingeschränktes Zuhören
- Haltung = positiver Gegendruck bei Dissonanz

Giraffenblick = auf **Metaebene** gehen

- Setting/Rahmen klären (Raum, Zeit und Ziel)
- TIWA: Thema? – Infos? – Was? – Aktion?
- strukturierte Kommunikation einfordern (Moderation)
- Gruppendynamik beobachten und unmittelbares Spiegeln von Störungen (Kontrolle der Regeln)

Authentizität heißt kongruent sein.

- im Innen und Außen: Achtsamkeit in alle Richtungen
- Wohlfühlen, Sicherheit, Macht: „Sich-nicht-einklemmen-lassen“, Raum schaffen
- Präsenz: Aufrechtsein und Körperspannung
- Vertraulichkeit: sichtbare Hände

Kongruenz der Persönlichkeit:

Charisma strahlt aus, wer große Ohren hat – statt einen großen Mund.

CHARisma (= Gnadengabe, Geschenk) kommt von CHARakter (= Prägung, innere Haltung).

Mimik und Stimme

- authentisch sein statt „Weglächeln“
- Eigenton finden = Stimme nicht in Lautstärke und Geschwindigkeit (an)passen – aber demonstrieren können
- Blickkontakt ist entscheidend

Blick-Kontakt

- nicht Reden ohne volle Aufmerksamkeit des/der Gegenüber
- Rundum-Blick („Monitoring“)
- Fokus-Blick („Scannen“ oder „Röntgen“)
- Wegschauen, Blickkontakt mit anderen suchen

Power-Kommunikation auf Augenhöhe

- Haltung: Überzeugungen und Werte vertreten
- Flexibilität: dem Gegenüber zustimmen
- Authentizität: Emotionen ansprechen, eigene Betroffenheit benennen, Narrative nutzen
- Mut zu Konfrontation: Autorität statt Dominanz o. Manipulation
- Selbstsicherheit: emotionale Stabilität statt Show

Klimawandel: Kooperation im Wertschätzungsklima

- ✓ RESPEKTiere Vielfalt - aber toleriere keine DOMINANZ!
- ✓ Bleibe stets auf Augenhöhe - aber in der Sache hart!
- ✓ Lass dich nicht auf „Alpha-Tierchen“-Spiele bzw. Rang- und Revierkämpfe ein! Sei **authentische Wortführerin mit großen Ohren** und **kompetente Meinungsmacherin mit der Macht der wenigen Worte!**