



Wissen erwerben - Schlüssel zum Erfolg

Name:

Klasse:

Das Spiel des Lebens kennt drei Arten von Teilnehmenden:

- Gewinner
- Verlierer
- Zuschauer

Zu welchen wollen Sie gehören?

Wissen erwerben – Schlüssel zum Erfolg

1. Auflage 2010
Verlag Silea Thun

Metallbaufachlehrer der Schweiz
Lehrmittelkommission
Autor: H. Peter, Thun

Quellen

Seite 6: Büchel, F.P. (1983). Lehrlinge lernen besser lernen. Neue Zürcher Zeitung (NZZ), No. 215 (15. September), S. 71.

Seite 9: Vergessenskurve: PowerWork Swissmem-Verlag

Vorwort

Sozial- und Selbstkompetenz sind Eigenschaften, welche schon immer ausschlaggebend waren für den beruflichen und privaten Erfolg im Leben.

Dazu gehört das Wissen um die eigenen Fähigkeiten in Bezug auf das Lernen, der Selbstorganisation und um das eigene Verhalten in der Kommunikation oder bei Konflikten mit anderen Menschen.

Dieses Lehrmittel soll dem Lernenden Gelegenheit und Anstoss geben, seine Persönlichkeit und sein Verhalten kritisch zu betrachten, seine aktuelle Lebenssituation zu überdenken und sich darüber klarer werden, wo er steht und wohin die Reise gehen könnte.

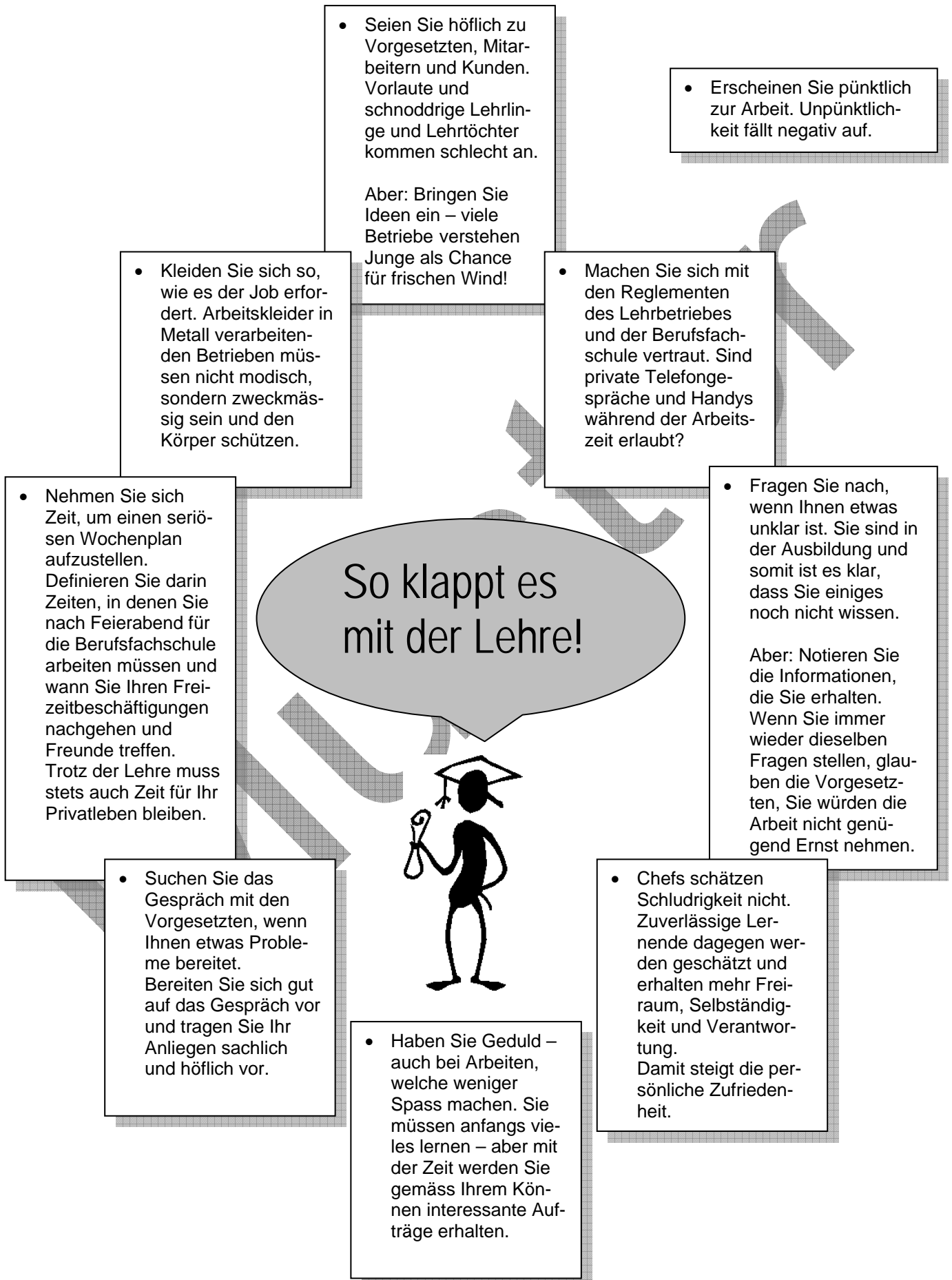
Ergänzendes Lehrmittel: Lernen Planen, Kompetenzen entwickeln (Verlag Silea Thun)

MUSTER

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Vorwort	1
Inhaltsverzeichnis	2
Berufswelt, ich komme	3
Erster Schultag, ein kurzer Blick zurück	4
Lernen – Erinnern – Vergessen	5
Lerntechnik	6 - 7
Das Spiel des Lebens	8
Erfolg gibt Recht	9
Einstellung und Motivation	10
Freude gehört zu einem guten Leben	11
Präsent sein	12
Notizen	13
Gut geplant ist halb gewonnen	14 - 15
Kommunikation	16 - 23
Konflikte	24 - 26
Klassenleitbild	27
Der Mensch und seine Bedürfnisse	28
Angst und Stress	29 - 30
Prüfungsangst	31
Notizen	32

Berufswelt, ich komme!



Erster Schultag – ein kurzer Blick zurück

Für Ihre weitere Ausbildung sind Sie nach der obligatorischen Schule in eine Lehre eingetreten. Dies ist der erste Schritt Ihrer beruflichen Karriere. Die Ausbildung der nächsten vier Jahre hat folgende Ziele:

Vermitteln der praktischen und theoretischen Kenntnisse zum Bestehen des Qualifikations-Verfahrens (QV) am Ende der Lehre.

Grundlagen schaffen für eine weiterführende Ausbildung (Berufsprüfung – Meisterprüfung – Höhere Fachschule (Technikerschule) – Fachhochschule (Ingenieurschule))

Die *praktische Ausbildung* erfolgt durch den *Betrieb* und die *Überbetrieblichen Kurse ÜK*, das *theoretische Rüstzeug* wird Ihnen durch die *Gewerbliche Berufsfachschule* vermittelt. Wie Sie bald sehen werden, unterscheidet sie sich in wesentlichen Teilen von der obligatorischen Schule. Es wird erwartet, dass Sie die Verantwortung für Ihr Lernen selber übernehmen.

Ob Sie Erfolg haben oder nicht, hängt vor allem von Ihnen ab.

Rückblick und Ausblick

Wie beurteilen Sie Ihrer bisherige Laufbahn als Schüler?

	Trifft zu	Trifft nicht zu
Ich ging gerne zur Schule	----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----	
Das Lernen fällt mir leicht	----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----	
Ich kann mich gut für die Schule motivieren	----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----	
Für mich ist es wichtig, in der Schule gute Noten zu haben	----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----	
Ich organisiere meine Aufgaben und Termine mit Hilfe einer Agenda	----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- ----- -----	
Ich bin bereit, pro Woche etwa folgende Anzahl Stunden für die Hausaufgaben einzusetzen	<input type="text"/>	

In der Schule habe ich bisher folgende positive Erfahrungen gemacht:

.....

.....

.....

.....

Was kann ich tun, um weiterhin positive Erfahrungen zu machen und negative Erfahrungen zu vermeiden:

.....

.....

.....

.....

Von der Berufsfachschule erwarte ich:

.....

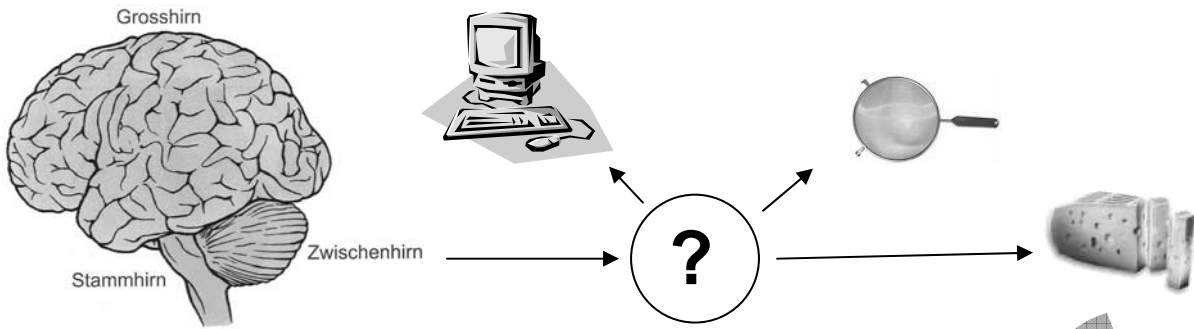
.....

.....

.....

.....

Lernen – Erinnern - Vergessen



Ob unser Hirn Daten wie ein Computer oder eher wie ein Sieb speichert und unsere Erinnerung Lücken wie ein Emmentaler-Käse aufweist hängt vor allem damit zusammen, wie stark die Information war und wie wir die Daten im Langzeitgedächtnis verankern können.

Gehirn und Vergessenskurve

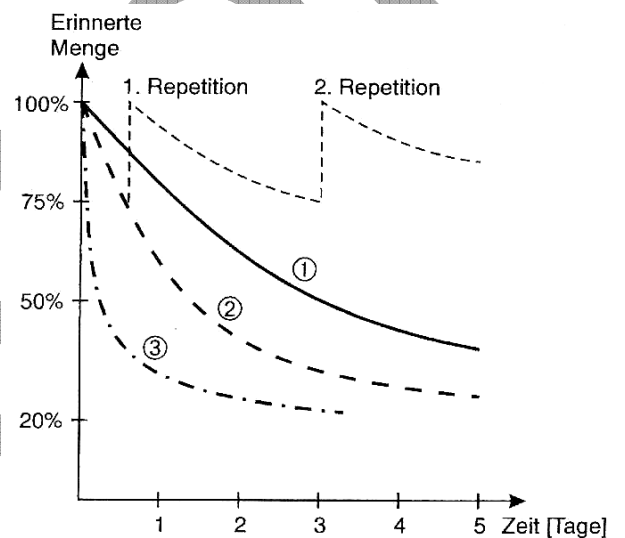
1. Ereignis mit sehr starkem Eindruck
2. Ereignis mit mittel starkem Eindruck
3. Ereignis mit schwachem Eindruck

Mit **regelmässigem Repetieren** lässt sich der Verlauf der Vergessenskurve beeinflussen, vor allem bei schwächeren Eindrücken, wobei mechanisches Auswendiglernen nur kurzfristigen Erfolg bringt.

Zum langfristigen Speichern von wichtigen Informationen hat sich folgende Regel bewährt:

1er - Repetitionsregel

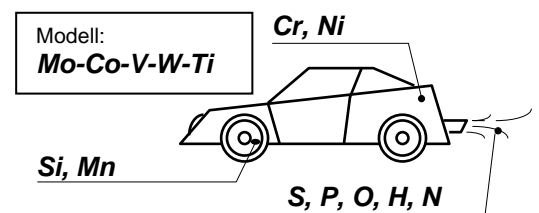
1. Repetition nach 1 Tag
2. Repetition nach 1 Woche
3. Repetition nach 1 Monat
4. Repetition nach 1 Semester



Zudem empfiehlt es sich, die Informationen mit bestehenden Inhalten zu verknüpfen oder **Geschichten und Eselsbrücken zu entwickeln**.

Beispiel: Legierungsmetalle für Stahl (chemische Kurzzeichen): Mo-Co-V-W-Ti mit Karosserie aus CrNi-Stahl, Felgen aus Si-Mn

Beispiel schädliche Bestandteile im Stahl: SPOHN - Auspuffgas



Notieren Sie persönliche Beispiele für Eindrücke der Kategorie:

Sehr stark:

Mittel stark:

Schwach:

In welche Kategorie gehört für Sie der Unterricht? Sind alle Fächer gleich?

.....

Lerntechnik

Es gibt unterschiedliche Arten zu lernen. Jeder Mensch hat seine persönliche Art, sich Neues anzueignen. Es sind aber nicht alle Lerntechniken gleich wirksam.

a) Kreuzen Sie alle Lerntechniken an, welche Sie bisher angewendet haben.

- | | | |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> Stoff mehrmals durchlesen | <input type="checkbox"/> Stoff regelmässig repetieren | <input type="checkbox"/> Lernkartei erstellen |
| <input type="checkbox"/> Einen Spick schreiben | <input type="checkbox"/> Mind Mapping | <input type="checkbox"/> Mündlich abfragen lassen |
| <input type="checkbox"/> Zusammenfassungen schreiben | <input type="checkbox"/> Sachstruktur erstellen | <input type="checkbox"/> Prüfungsbücher verwenden |

Andere:

b) Welche dieser Lerntechniken wenden Sie meistens an?

c) Welche Lerntechnik bringt den besten Lernerfolg in Bezug auf Aufwand und Ertrag?

d) Mit welcher Lerntechnik bleibt einem der Stoff am längsten im Gedächtnis?

Folgende Lerntechnik bringt mit relativ **wenig Aufwand sehr guten Lernerfolg**:

Ein «Rezept» für das Lernen von Texten

- Lesen Sie den Titel und überlegen Sie,
 - was Sie zu diesem Titel wissen** und
 - was im Text stehen könnte.**
 - Lesen Sie den ersten Abschnitt einmal durch. Legen Sie den Text weg und erzählen Sie den ersten Abschnitt mit eigenen Worten.
 - Sprechen Sie dabei laut, weil sich ein gesagtes Wort besser einprägt als ein nur gedachtes Wort.**
Stellen Sie Fragen über die Zusammenhänge und machen Sie Eselsbrücken zu den wichtigsten Fakten.
Nehmen Sie jetzt wieder den Text und schauen Sie nach, was Sie nicht mehr gewusst haben.
 - Machen Sie davon Randnotizen.**
 - Verfahren Sie genauso mit den übrigen Abschnitten.
 - Nach dem letzten Abschnitt legen Sie den Text wieder weg und fassen den ganzen Text mündlich zusammen.
 - Stellen Sie selber Fragen zu Zusammenhängen und Fakten.
Achten Sie auch auf die Zusammenhänge zwischen den Abschnitten.
Dann nehmen Sie wieder den Text und schauen nochmals nach, was Sie nicht mehr gewusst haben.
Davon machen Sie wiederum Randnotizen oder schreiben es auf einen Zettel.
 - Hängen Sie den Zettel an einem Ort auf, wo Sie ihn häufig sehen.**
- Das ist alles, was Sie tun müssen, um Texte zu lernen. Lesen Sie auf keinen Fall den Text ein zweites Mal durch, bevor Sie sich nicht selber geprüft haben.
- Während des Lernens versenken Sie sich ganz in den Stoff.**
 - Achten Sie nicht auf die Umwelt.**

Das Spiel des Lebens

Das Spiel des Lebens kennt drei Arten von Teilnehmern:

😊 Gewinner

😐 Zuschauer

☹ Verlierer

Zu welcher Gruppe gehören Sie?

Man gehört im Leben nicht immer der gleichen Kategorie an. Die persönliche Situation kann im Privatleben, Sport, Beruf oder in der Schule sehr unterschiedlich sein.

😊 In welchen Bereichen zählen Sie sich eher zu den **Gewinnern**?
Begründen Sie Ihre Aussage!

.....
.....
.....
.....

☹ In welchen Bereichen zählen Sie sich eher zu den **Verlierern**?
Begründen Sie Ihre Aussage!

.....
.....
.....
.....

😐 In welchen Bereichen zählen Sie sich eher zu den **Zuschauern**?
Begründen Sie Ihre Aussage!

.....
.....
.....
.....

WAS möchten Sie **WIE** verändern?

.....
.....
.....
.....

Meine persönlichen Stärken:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Das kann ich noch verbessern:

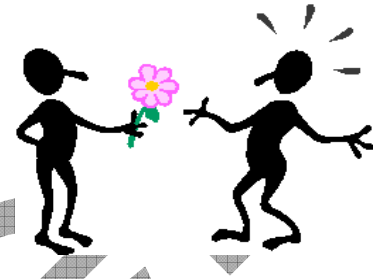
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Erfolg gibt Recht !

Wer Erfolg haben will, muss etwas dafür tun!

Aber was immer Sie tun, bedenken Sie:

- ☞ Warum tun Sie es?
- ☞ Was bringt es Ihnen?
- ☞ Was bringt es den Anderen?



↓
Bereiten Sie anderen Freude!

Um anderen eine Freude zu bereiten braucht es nicht viel, es genügt oft schon eine positive Grundhaltung bestehend aus:

- **Freundlichkeit**
- **Hilfsbereitschaft**
- **Toleranz**

Analysieren Sie Ihre persönliche Situation. Wo leben Sie diese drei Eigenschaften? Was bringt es Ihnen? Was bringt es den Anderen?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

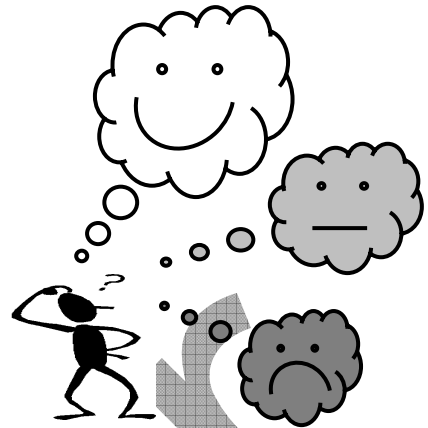
.....

.....

Einstellung und Motivation

Wählen Sie Ihre Einstellung!

Man hat **IMMER** die Wahl, wie man seine Arbeit machen will, auch dann, wenn man sie sich nicht selber aussuchen kann.



Nennen Sie in Bezug auf die Schule drei Sachen, welche Sie **gerne** machen.

.....

.....

.....

Was können Sie tun, damit Sie die oben genannten Tätigkeiten weiterhin **gerne** machen?

.....

.....

.....

Nennen Sie in Bezug auf die Schule drei Sachen, welche Sie **nicht gerne** machen.

.....

.....

.....

Worauf führen Sie zurück, dass Sie die oben genannten Tätigkeiten **nicht gerne** machen?

.....

.....

.....

Überlegen Sie, was Sie vorkehren können (sich überlisten, sich motivieren), damit Ihnen die ungeliebten Tätigkeiten leichter fallen.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Freude gehört zu einem guten Leben

Das Leben ist eine wichtige Sache
.... aber man darf es nicht zu Ernst nehmen!



Spielerisch und mit Freude geht alles besser!
Machen Sie Ihren Arbeitsplatz zum kreativen Spielplatz!

Etwas "spielend" erledigen = effizient arbeiten!

Mit dem spielerischen Arbeiten ist hier gemeint, dass mit Lust und Freude ernsthafte Arbeit geleistet wird. Dabei hilft unter Anderem das Beachten der 3er-Regel für erfolgreichen Unterricht:

Die 3er-Regel:

1. Jeder Schüler hat das Recht, ungestört zu lernen!
2. Jeder Lehrer hat das Recht, ungestört zu unterrichten!
3. Jeder respektiert das Recht des Anderen!

Überlegen Sie, welche Konsequenzen das Beachten der drei Regeln für Sie haben wird. Müssen Sie Ihr Verhalten ändern? Können Sie die Regeln akzeptieren?

.....

.....

.....

.....

Wie müsste der Unterricht in der Berufsfachschule gestaltet werden, damit er für Sie in einem positiven Sinn "spielerisch" wäre, ohne dass die drei Regeln verletzt werden?

.....

.....

.....

.....

Präsent sein

Mehr Präsenz im Unterricht bringt mehr Freizeit!



Aufmerksamkeit bringt Lernerfolg !

Aufmerksame Präsenz im Unterricht bringt viele Vorteile. Notieren Sie hier einige!

.....

.....

Wann fällt es Ihnen leicht, im Unterricht präsent zu sein?

.....

.....

Wann fällt es Ihnen schwer, im Unterricht aufmerksam zu sein?

.....

.....

Welche Möglichkeiten sehen Sie, Ihre Präsenz im Unterricht zu verbessern?

.....

.....

Terminplanung

Damit Sie Ihren Verpflichtungen zuverlässig und termingerecht nachkommen, ist das **Führen einer Agenda** unerlässlich!

Haben Sie Ihre Termine im Griff? Wenn ja, welches System verwenden Sie?

.....

.....

.....

Der Mensch ist vergesslich!



Wenn nein, wie werden Sie die Termine in Zukunft **erfolgreich** bewirtschaften?

.....

.....

.....

Handwriting practice area with horizontal dotted lines. A large, semi-transparent watermark reading "Mustler" is oriented diagonally across the page.

Gut geplant ist halb gewonnen

IPERKA - Planen Sie Ihren Erfolg in sechs Schritten!

- I = Informieren
- P = Planen
- E = Entscheiden
- R = Realisieren
- K = Kontrollieren
- A = Auswerten



Die **IPERKA – sechs Schritt – Methode** hat sich bestens bewährt und lässt sich sehr gut für die Schule einsetzen.

Übung 1: Notieren Sie, wie Sie die die Vorbereitung auf eine Prüfung in diese sechs Schritte einteilen können:

I = Informieren:

.....

P = Planen:

.....

E = Entscheiden:

.....

R = Realisieren:

.....

K = Kontrollieren:

.....

A = Auswerten:

.....

.....

.....

.....

Kommunikation

Kommunikationsarten

Wir haben unterschiedliche Möglichkeiten, Informationen auszutauschen. Je nach Situation und Botschaft bevorzugen wir unterschiedliche Arten der Kommunikation.

- **Mündliche Kommunikation:** Persönliches Gespräch, Telefon, Nachricht ausrichten lassen
- **Schriftlich Kommunikation:** Brief, SMS, E-Mail, Internet-Chat
- **Verbale Kommunikation:** Gesprochener oder geschriebener Text
- **Nonverbale Kommunikation:** Körperhaltung, Bewegungen (Gestik), Gesichtsausdruck (Mimik), Tonfall, Gefühlslage

Aufgaben

1. Notieren Sie in abnehmender Reihenfolge:

So kommuniziere ich am liebsten:	So kommuniziere ich am häufigsten:
1.	1.
2.	2.
3.	3.
Zählen Sie Vorteile und Nachteile der Kommunikationsarten auf, welche Sie am liebsten und am häufigsten ausführen.	
.....	
.....	
.....	
.....	

2. Ordnen Sie den Spalten der unten stehenden Tabelle folgende Überschriften zu: **Verbal, Nonverbal**

3. Bewerten Sie diese Kommunikationsarten in Bezug auf die Menge und Vielfalt der erhaltenen Information mit den Zahlen 0 bis 3:

Bewertung:

0 = keine Information 1 = wenig Information 2 = viel Information 3 = sehr viel Information

Kommunikationsart	Verbal od. nonverbal?	Verbal oder nonverbal?			
	Informations-Gehalt in Bezug auf die Sache	Informationsgehalt in Bezug auf die			
		Gefühlslage des Senders	Ehrlichkeit des Senders	Vertraulichkeit der Nachricht	Wichtigkeit der Nachricht
Persönliches Gespräch					
Telefon					
Ausrichten lassen					
SMS, Brief, E-Mail					
Internet-Chat					

Kommunikation

Inhalte von Botschaften

Der *gesamte Informationsgehalt* einer Botschaft in einem persönlichen Gespräch besteht aus:

- **Wortwahl (verbaler Anteil)**
- **Intonation (Stimme = nonverbaler Anteil)**
- **Visueller Eindruck (Körperhaltung, Bewegung, Mimik = nonverbaler Anteil)**

Aufgabe

Der Anteil von Wortwahl, Stimme und visueller Eindruck am gesamten Informationsgehalt einer Botschaft wurde untersucht.

Es ergaben sich die prozentualen Anteile 7%, 38% und 55%.

Ordnen Sie die drei Prozentwerte gemäss Ihrer Einschätzung zu:

- Wortwahl: _____ %

- Stimme: _____ %

- Körperhaltung: _____ %

Die Lösung finden Sie am Ende der Seite 26.

Kommunikation

Kongruenz = Erkennungsmerkmal wahrer Botschaften

Kongruente und nicht kongruente Aussagen

- Eine Aussage ist kongruent, wenn der verbale Teil und der nonverbale Teil übereinstimmen.
Kongruente Aussagen wirken ehrlich und glaubwürdig.
- Stimmt der verbale Teil und der nonverbale Teil einer Aussage nicht überein, ist die Aussage nicht kongruent.
Nicht kongruente Aussagen wirken unehrlich und wenig glaubwürdig.

Verbale Aussage (gesprochenes Wort)

- Ich gratuliere dir: - zum Geburtstag
- zur bestanden Prüfung,
- zur Beförderung,
- zu
- Hast du schon meinen neuen GTI gesehen?
- Ich liebe dich!
- Wie geht es dir?
- Du gehst mir auf die Nerven!
- Hast du den Match gestern Abend gesehen?
- Wir haben schon wieder verloren / gewonnen!
- Ich finde es höchst interessant, was du da erzählst!
- Mein Gott, nicht der schon wieder!
- Dieser Unterricht war sehr interessant!
- Meine Freundin / mein Freund hat mich verlassen.
- Du bist für mich der / die Grösste!
- Ach, lass mich endlich in Ruhe!

Ergänzen Sie die Liste mit weiteren Aussagen:

Nonverbale Aussage (Gefühlszustand)

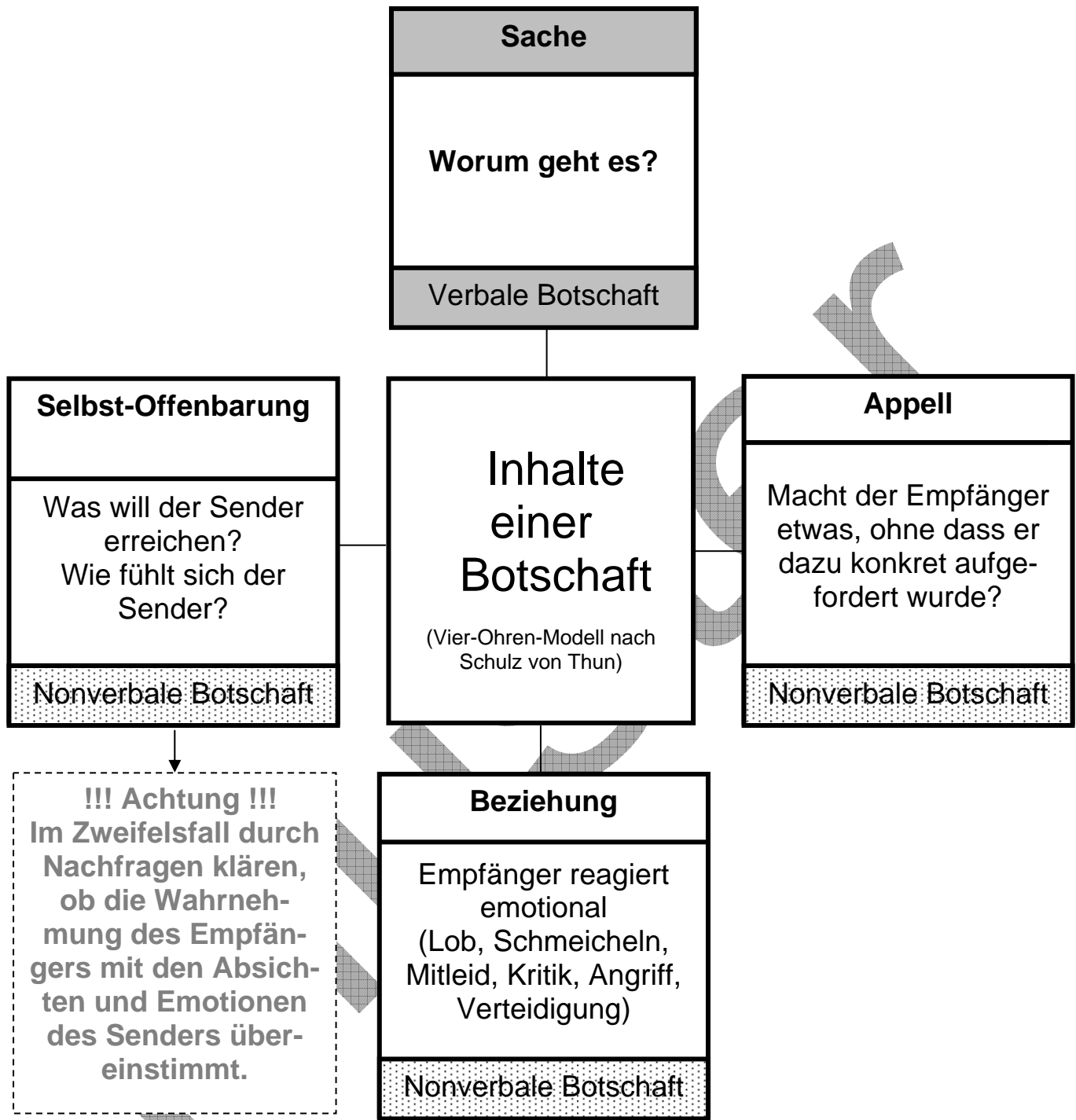
- glücklich
- zufrieden
- verliebt
- freundlich
- fröhlich
- traurig
- sauer
- hellwach
- gestresst
- nervös
- abwesend
- aufmerksam
- interessiert
- staunend
- erschreckt
- müde
- phlegmatisch (faul)
- gelangweilt
- zornig
- wütend
- hasserfüllt
- anbiedernd (schleimig)
- zweifelnd
- bestimmt

Ergänzen Sie die Liste mit weiteren Beispielen:

Übungen

1. Bilden Sie Gruppen von drei bis vier Personen und versuchen Sie, einen der oben erwähnten Gefühlszustände *ohne Worte* darzustellen.
Die anderen Gruppenmitglieder müssen erraten, welches Gefühl Sie ausdrücken wollen.
Jeder drückt mindestens drei unterschiedliche Gefühle aus.
 2. Wiederholen Sie die Übung 1 und sprechen Sie dazu einen Satz aus der obigen Liste der verbalen Aussagen oder nach eigener Wahl, der NICHT zum Gefühl passt = NICHT KONGRUENTE AUSSAGE.
 3. Wiederholen Sie die Übung 1, aber sprechen Sie dazu einen Satz aus der obigen Liste der verbalen Aussagen oder nach eigener Wahl, der zum Gefühl passt = KONGRUENTE AUSSAGE.
- **Wie haben Sie sich bei diesen Übungen gefühlt?**
Wie haben Sie auf die Anderen gewirkt?
Diskutieren Sie Ihre Erfahrungen in der Gruppe.

Kommunikation: Das 4-Ohren-Modell

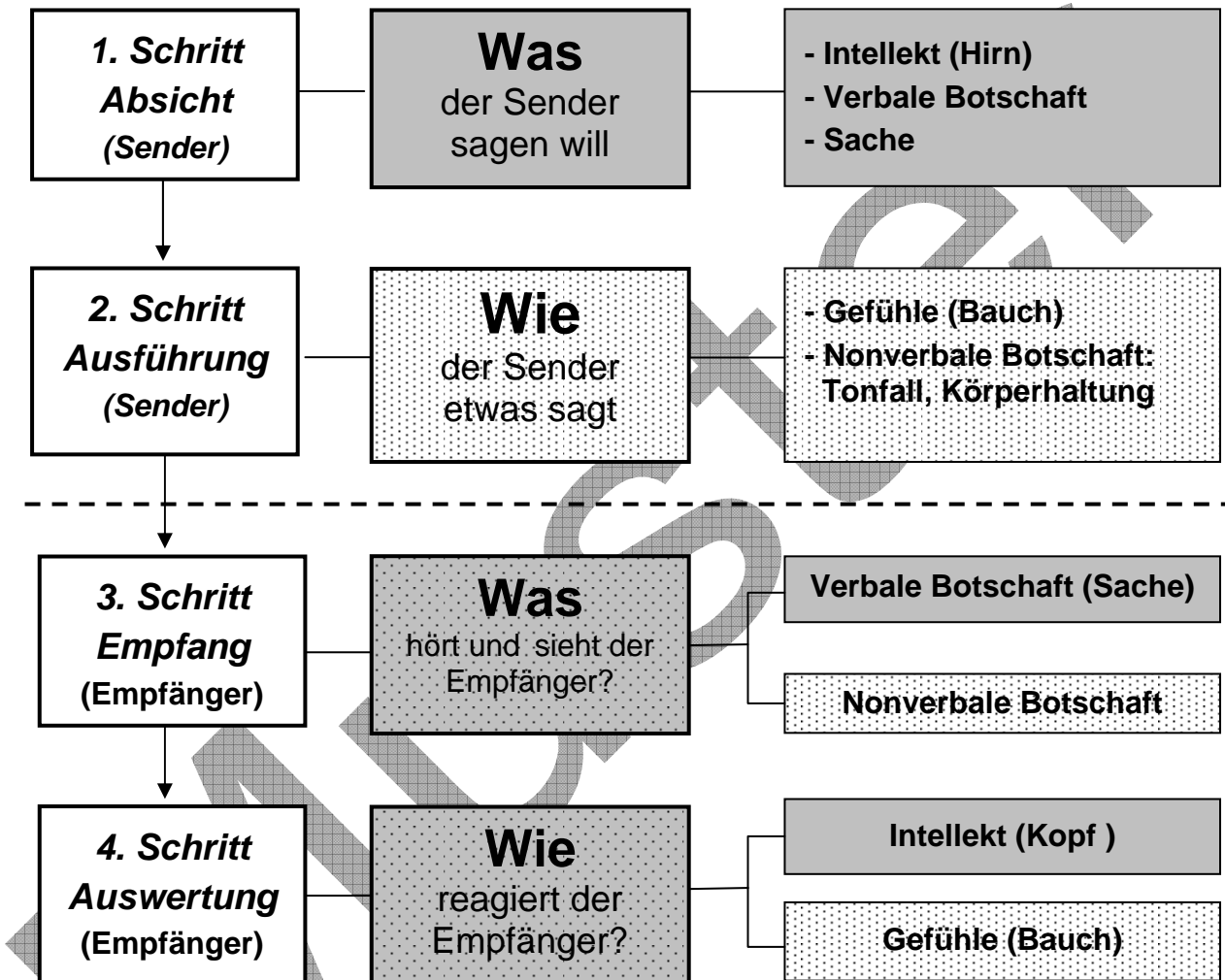


Nach dem Vier-Ohren-Modell unterscheiden wir folgende Ebenen, welche Teile einer Kommunikation sein können:

Ebene	Beispiel
Sach-Ebene	Die Zimmertemperatur beträgt 18°C.
Selbstoffenbarungs-Ebene	Beim Eintreten ins Zimmer: "Ist das kalt hier!"
Appell-Ebene	Der Kollege steht auf und schliesst das Fenster.
Beziehungs-Ebene	Kollege gehässig: "Zieh dich wärmer an!"

Kommunikation – vom Sender zum Empfänger

Beim Kommunizieren können zwischen Sender und Empfänger folgende vier Schritte beobachtet werden:



Kommunikation gelingt besser wenn:

- Der Empfänger die Botschaften nicht auf seine Weise deutet, ohne beim Sender nachzufragen, ob seine Annahme stimmt!
- Die Botschaften kongruent sind, d.h. verbaler Inhalt und nonverbale Botschaft (Tonfall, Körperhaltung) stimmen überein!
- Beim Lösen von Konflikten darauf geachtet wird, dass die Auseinandersetzung bewusst auf der Sach-Ebene stattfindet!

Kommunikation: Übungen

Kommunikation – Inhalte und Ebenen von Botschaften

Wenn Sender und Empfänger nicht auf derselben Ebene sind, kann es leicht zu Konflikten und Missverständnissen kommen.

Deshalb im Zweifelsfalle immer nachfragen wie zum Beispiel:

- Habe ich dich richtig verstanden, dass?
- Möchtest du, dass ich jetzt?
- Gehe ich richtig in der Annahme, dass?

Übung 1

Hans sucht zu Hause sein Mathe-Buch. Er fragt seine Mutter in freundlichem Ton: "Sag Mutter, hast du irgendwo mein Mathe-Buch gesehen?"

A) Die Mutter, in der Küche beschäftigt, antwortet: "Nein, leider nicht!" – und arbeitet weiter.

B) Die Mutter verneint, lässt ihre Küchenarbeit liegen und hilft Hans beim Suchen.

Aufgabe

Notieren Sie stichwortartig die **wesentlichen** Inhalte der betroffenen Ebenen bei Sender und Empfänger in den Fällen A und B.

Fall A	
Sender	Empfänger
Sachebene:	Sachebene:
Selbstoffenbarungs-Ebene:	Selbstoffenbarungs-Ebene:
Appell-Ebene:	Appell-Ebene:
Beziehungs-Ebene:	Beziehungs-Ebene:

Fall B	
Sender	Empfänger
Sachebene:	Sachebene:
Selbstoffenbarungs-Ebene:	Selbstoffenbarungs-Ebene:
Appell-Ebene:	Appell-Ebene:
Beziehungs-Ebene:	Beziehungs-Ebene:

Kommunikation: Übungen

Übung 2

Hans sucht zu Hause sein Mathe-Buch. Er fragt seine Mutter in gehässigem Ton: "Jetzt ist mein Mathe-Buch schon wieder verschwunden, hast du wieder mal aufgeräumt?"

Die Mutter, in der Küche beschäftigt, antwortet ebenso gereizt und vorwurfsvoll: "Nein, aber ich habe dir schon hundert Mal gesagt, du sollst in deinem Stall mehr Ordnung halten, ich bin doch nicht dein Kindermädchen!" – und arbeitet weiter.

Aufgabe

Notieren Sie stichwortartig die **wesentlichen** Inhalte der betroffenen Ebenen bei Sender und Empfänger.

Sender	Empfänger
Sachebene:	Sachebene:
Selbstoffenbarungs-Ebene:	Selbstoffenbarungs-Ebene:
Appell-Ebene:	Appell-Ebene:
Beziehungs-Ebene:	Beziehungs-Ebene:

Übung 3

Hans sucht zu Hause sein Mathe-Buch. Er fragt seine Mutter in weinerlichem Ton: "Mutti, ich finde mein Mathe-Buch nicht, hilfst du mir suchen?"

Die Mutter, in der Küche beschäftigt, antwortet freundlich: "Nein mein Sohn, habe leider keine Zeit, der Kuchen muss dringend in den Ofen."

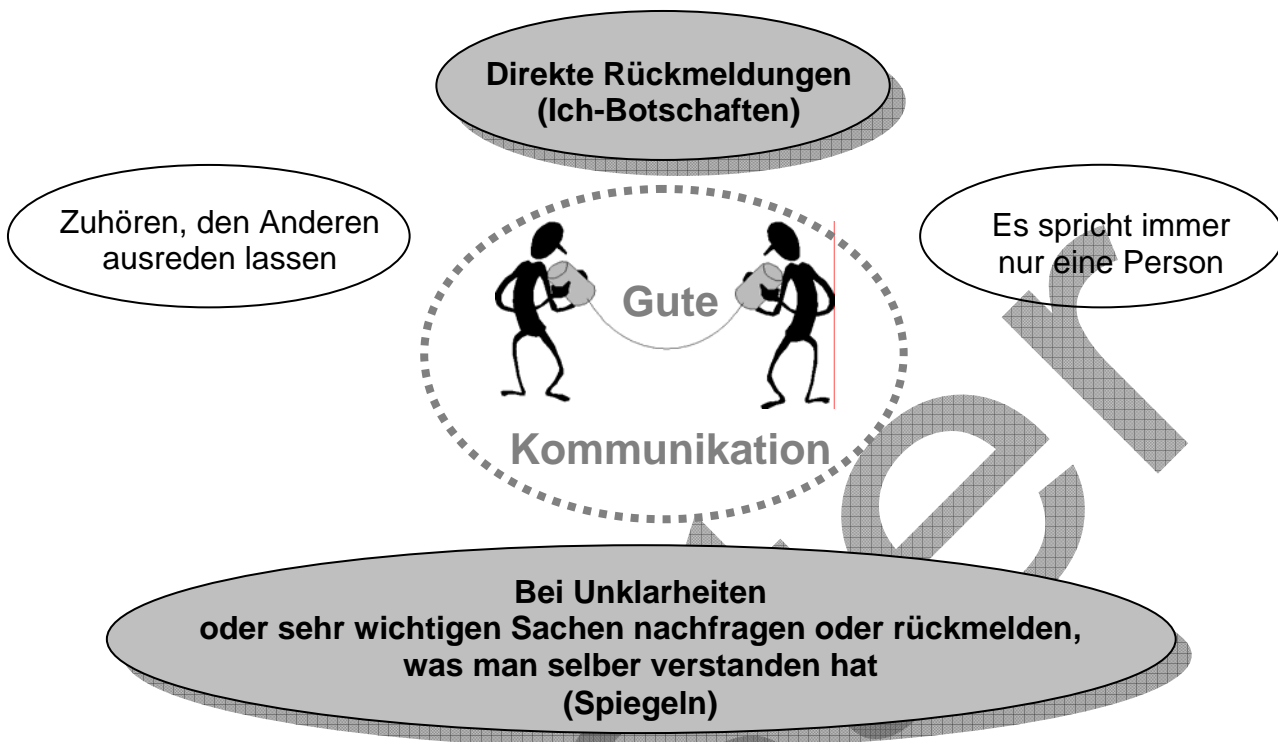
Aufgabe

Notieren Sie stichwortartig die **wesentlichen** Inhalte der betroffenen Ebenen bei Sender und Empfänger.

Sender	Empfänger
Sachebene:	Sachebene:
Selbstoffenbarungs-Ebene:	Selbstoffenbarungs-Ebene:
Appell-Ebene:	Appell-Ebene:
Beziehungs-Ebene:	Beziehungs-Ebene:

Kommunikation: Regeln

Das Einhalten von bestimmten Gesprächsregeln fördert eine gute Kommunikation und hilft, nicht beabsichtigte Verletzungen, Angriffe und Missverständnisse zu vermeiden.



Direkte Rückmeldungen (Ich-Botschaften)

Wird in Diskussionen die Form von Ich-Botschaften gewählt, so kommen sie beim Empfänger viel weniger aggressiv an als in der Form von Du-Botschaften.

Mit der Ich-Botschaft drückt der Sender lediglich seine persönliche Haltung aus und lässt somit Raum für eine andere Ansicht des Empfängers.

Du-Botschaften wirken aggressiv und wertend. Sie drängen den Empfänger in eine Abwehrhaltung. Anstatt sich konstruktiv mit der Aussage zu beschäftigen fühlt er sich dazu gedrängt, sich zu rechtfertigen.

Lassen Sie folgende Aussagen auf sich wirken:

Ich – Botschaften	Du – Botschaften
<ul style="list-style-type: none"> • Meiner Meinung nach hast du dort einen Fehler gemacht! • Für mich bist du in diesem Fall nicht massgebend! • Ich würde das anders machen! 	<ul style="list-style-type: none"> • Du hast dort einen Fehler gemacht! • Du bist in diesem Fall nicht massgebend! • Du musst das anders machen!

Übungen

Bilden Sie Zweiergruppen. Person A sagt B, wie sie das Gegenüber wahrnimmt, was ihr gefällt, vielleicht auch wo sie sich noch verbessern könnte in Bezug auf:

- Arbeitshaltung in der Schule
- Mitmachen im Unterricht
- Umgang mit Kollegen

Wichtig: Verwenden Sie dabei ausschliesslich Ich-Botschaften!

1. B gibt A eine Rückmeldung, wie sie sich beim Zuhören gefühlt hat. Wirken die Aussagen klar beschreibend (konstruktive Kritik), aufbauend oder eher verletzend und abwertend?

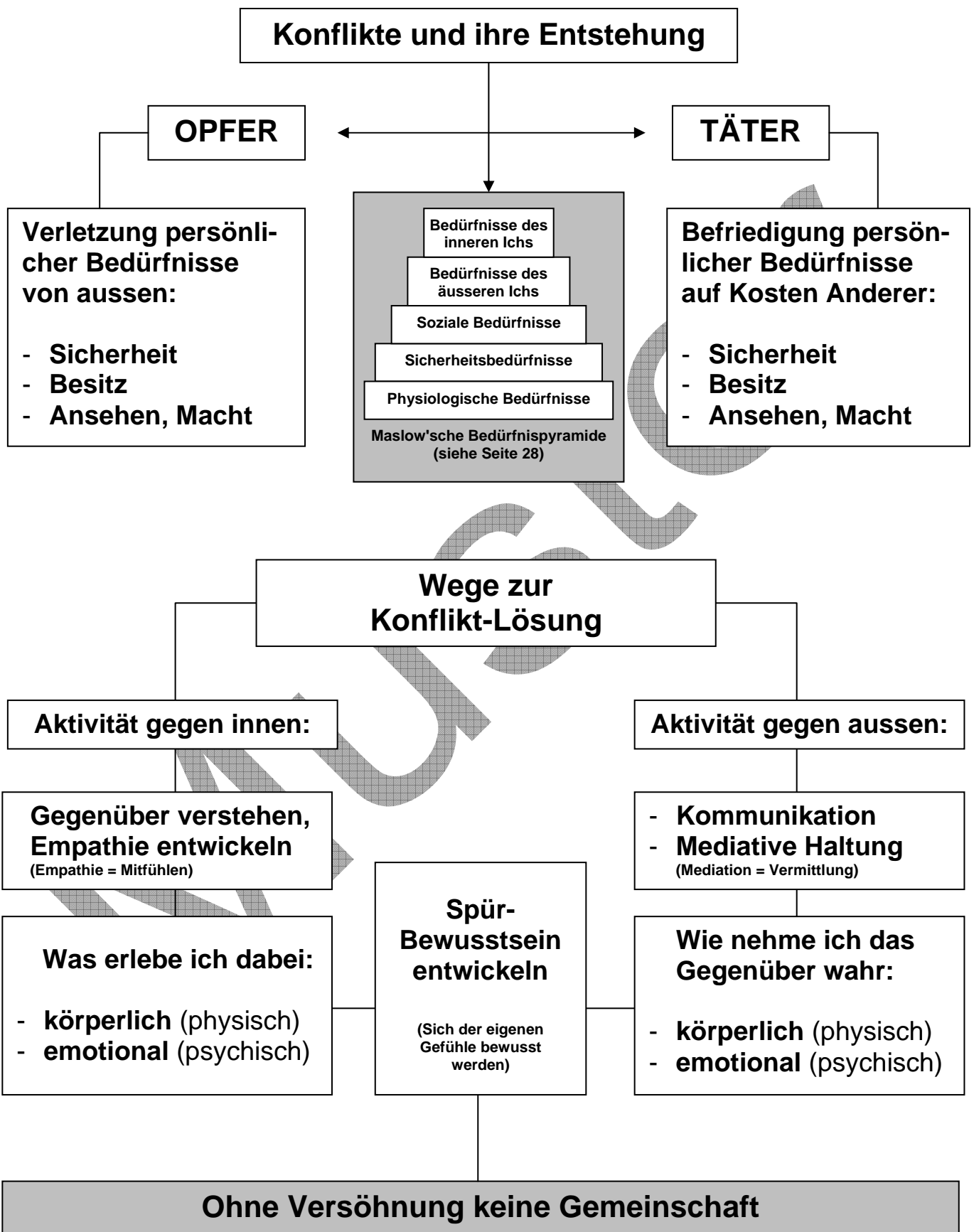
Wichtig: Verwenden Sie dabei ausschliesslich Ich-Botschaften!

2. Wiederholen Sie die Übung mit umgekehrten Rollen.

Wichtig: Verwenden Sie dabei ausschliesslich Ich-Botschaften!

Verwenden Sie in Zukunft bewusst Ich-Botschaften!

Konflikte: Entstehung



Konflikte: Lösungen

Ohne Versöhnung keine Gemeinschaft

Konflikte lösen

Sollen Konflikte echt und nachhaltig möglichst dauerhaft gelöst werden, darf es keine einseitigen Verlierer geben (→ **WIN – WIN – Situation anstreben**).

Grundhaltung für eine befriedigende Konfliktlösung

- **Bereitschaft, den Gegenüber anzuhören.**
- **Bereitschaft, dem Gegenüber die gleichen Rechte zu gewähren, welche man für sich in Anspruch nimmt.**
- **Bereitschaft, mit dem Gegenüber zu verhandeln.**

Mediative Grundhaltung

Das mediative Verhandlungsgespräch

Die unten stehenden Regeln müssen vor dem eigentlichen Gespräch den Parteien bekannt sein und von allen gut geheissen werden.

In schwierigen Fällen empfiehlt es sich, das Gespräch mit Hilfe eines *Mediators* zu machen. Diese am Konflikt nicht beteiligte Person muss von allen Parteien akzeptiert werden.

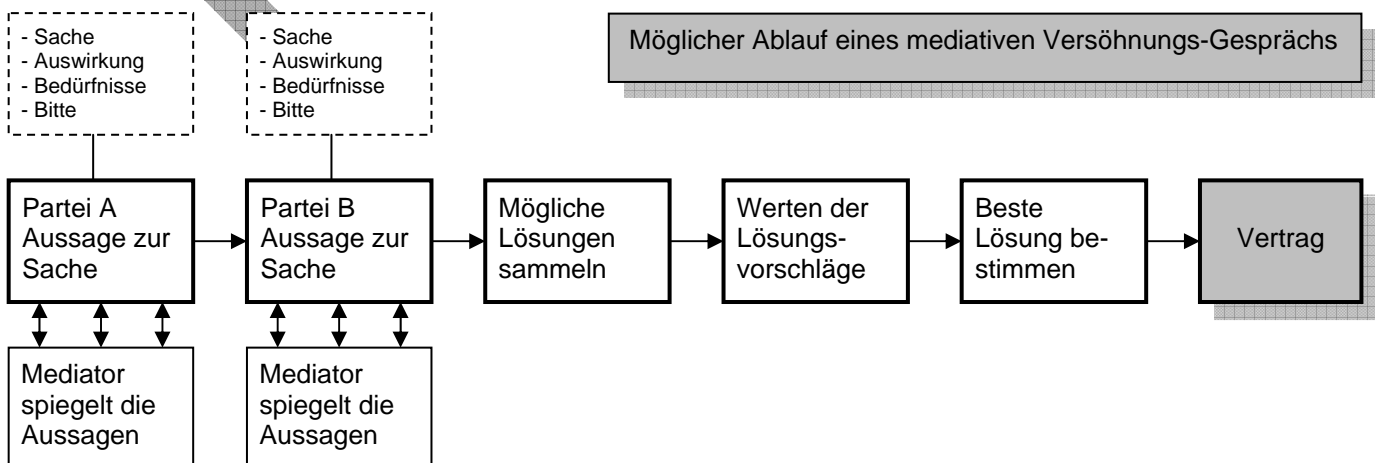
Ein erfolgreiches Verhandlungsgespräch kann nach folgendem Ablauf erfolgen:

1. **Jede Partei legt ihren Standpunkt dar.**
Dabei darf sie von der Gegenpartei nicht unterbrochen werden.
Die Aussagen werden laufend durch den Mediator gespiegelt (das Gehörte mit eigenen Worten wiederholen).
2. **Jede Partei schlägt mögliche Lösungen vor** (Brainstorming ohne Wertung).
Die Vorschläge sind für alle sichtbar auf ein Plakat zu notieren.
3. **Die Parteien nennen alle Lösungen, welche für sie annehmbar sind.**
4. **Die Parteien suchen die für beiden beste Lösung des Konfliktes** (WIN – WIN – Situation anstreben).
5. **Die gefundene Lösung bei Bedarf schriftlich festhalten.**

Bemerkung zu Punkt 1: Darlegen des eigenen Standpunktes

Das Darlegen des eigenen Standpunktes sollte in folgenden vier Schritten ablaufen:

- 1.1: **Sache:** Was ist geschehen.
- 1.2: **Auswirkungen:** Wie habe ich die Sache erlebt in Bezug auf *Auswirkungen* und *Emotionen* auf meine Situation oder mein Leben.
- 1.3: **Bedürfnisse:** Wie müsste die Situation sein, damit meine Bedürfnisse befriedigt sind.
- 1.4: **Bitte:** Erwartungen an die Gegenpartei formulieren.



Konflikte: Übung

Übung

- ⇒ Bilden Sie Dreiergruppen: Partei Max, Partei Moritz und ein Mediator.
- ⇒ Suchen Sie unter der Führung des Mediators eine für beide Parteien annehmbare Lösung für den unten beschriebenen Konflikt zwischen Max und Moritz (WIN – WIN – Situation anstreben).
- ⇒ Gehen Sie dabei nach dem Schema "Möglicher Ablauf eines mediativen Versöhnungs-Gesprächs" vor.
- ⇒ Verwenden Sie Ich-Botschaften!

Max und Moritz

Max und Moritz kommen beide aus demselben Ort, wo sie schon zusammen zur Schule gegangen sind. Max, aus reichem Elternhaus, hatte in der Schule immer etwas Mühe. Vor allem die Mathematik war ihm ein Gräuel. Er wurde aber von seinen Eltern sehr verwöhnt und hatte immer die besten und teuersten Sachen, mit denen er oft prahlte.

Moritz, der aus sehr bescheidenen Verhältnissen kommt, war immer der Klassenbeste. Die Prahlereien von Max sind ihm sehr auf die Nerven gegangen. Er hat dies Max verbal auch zu spüren gegeben und ihn für seine schwachen Leistungen in der Schule oft gehänselt.

Beide erlernen jetzt denselben handwerklichen Beruf. Sie besuchen in der Berufsfachschule die gleiche Klasse. Moritz gehört auch hier zu den Besten. Max hingegen hat wiederum Mühe, vor allem in der Mathematik.

Leider ist die Schule mit den öffentlichen Verkehrsmitteln schlecht erreichbar, der Weg dauert gut 1,5 Stunden.

Zu seinem 18. Geburtstag erhält Max ein eigenes Auto, mit welchem er den Schulweg in knapp einer halben Stunde schafft.

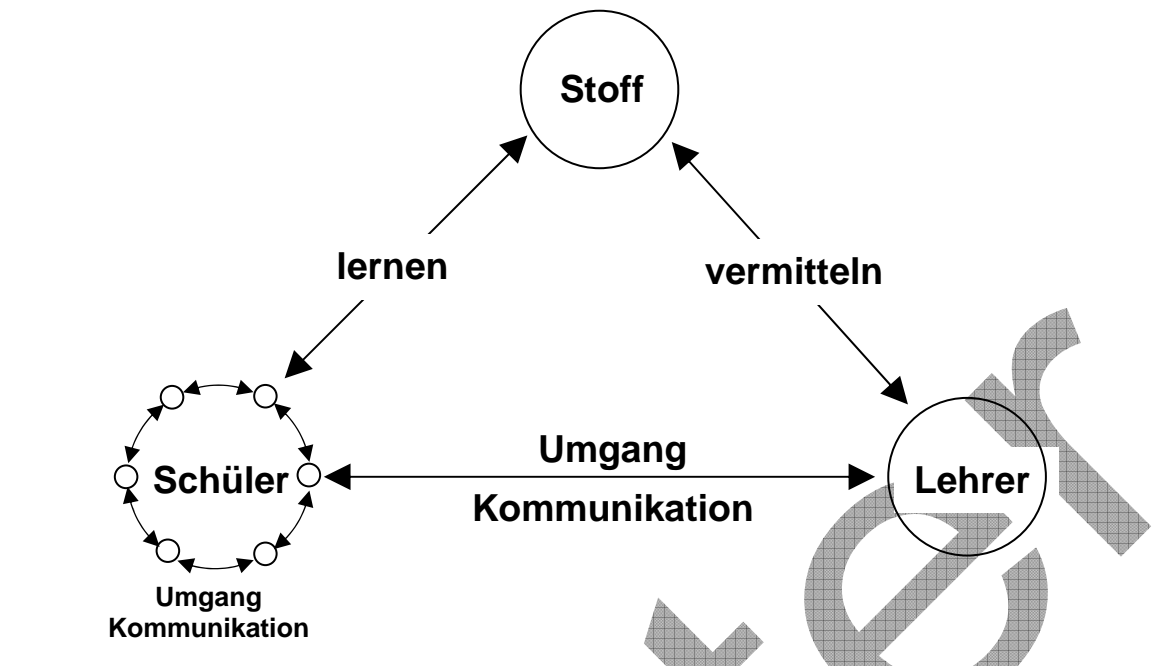
Letzte Woche kam es im Schulhaus zwischen den Beiden zu einer Rauferei, weil Max die Hänseleien von Moritz nicht mehr hinnehmen wollte. Dabei ging im Korridor eine Scheibe in die Brüche.

Sie müssen wegen diesem Vorfall vor dem Schulleiter erscheinen. Für ihr Verhalten werden beide verwarnet und sie müssen für den Schaden aufkommen.

Auswertung

- Nehmen Sie zu der gefundenen Lösung Stellung.
- Tauschen Sie aus, wie Sie in Ihrer Rolle gefühlt haben.
- Suchen Sie weitere mögliche, sinnvolle Lösungen und diskutieren Sie deren Vorteile und Nachteile.

Klassenleitbild



Das Geschehen im Unterricht lässt sich durch oben stehende Grafik darstellen. Entscheidend für das Gelingen ist die Art und Weise, wie mit einander umgegangen und kommuniziert wird.

Das Aufstellen von Regeln hilft, ein angenehmes Miteinander zu fördern und Konflikte zu vermeiden.

Ziel: Eine lehrreiche, konfliktarme Ausbildungszeit!

Aufgabe Gruppenarbeit

Erarbeiten von Verhaltensregeln zum Zweck, im Unterricht ein *konfliktarmes, lehrreiches Arbeitsklima* zu schaffen. Dazu sind *positive Formulierungen* erwünscht, d.h. es ist *möglichst genau* zu beschreiben, *wie etwas sein soll*, und nicht, *wie es nicht sein soll*.

Beispiel positive Formulierung: Bei Konflikten WIN-WIN-Lösungen anstreben.
(Beispiel negative Formulierung: Nicht streiten.)

Gruppenthemen

1. Umgang und Kommunikation Schüler – Schüler
2. Umgang und Kommunikation Schüler – Lehrer
3. Stoff-Vermittlung durch Lehrer
4. Lernverhalten des Schülers

Leitbild der Klasse

Ziel: Lehrreiche, konfliktarme Lehrzeit

Umgang Schüler – Schüler	Umgang Schüler – Lehrer
Schüler - Lernhaltung	Lehrer – Stoff - Vermittlung

Thun,

- Die erarbeiteten Regeln werden zusammengefasst.
- Zum Zeichen Ihres Einverständnisses wird das so entstandene Klassenleitbild von allen Beteiligten unterschrieben.

Der Mensch und seine Bedürfnisse

Die Bedürfnispyramide nach Maslow

Der amerikanische Psychologe Abraham H. Maslow hat bei seinen Untersuchungen herausgefunden, dass nicht alle Bedürfnisse des Menschen gleich wichtig sind.

Er unterscheidet fünf Stufen, die übereinander stehen. In der ersten Stufe stehen die dringendsten Bedürfnisse. Die Befriedigung dieser körperlichen (physiologischen) Bedürfnisse ist die Grundlage des persönlichen Überlebens.

Erst wenn das Überleben gesichert ist, melden sich darauf aufbauend die weiteren Bedürfnisse.

Geht es ihm schlecht, kann er um mehrere Stufen zurückfallen. Er kann erst wieder aufsteigen, wenn die Bedürfnisse der Stufen eins und zwei befriedigt sind.

**Maslow'sche
Bedürfnispyramide**

Bedürfnisse des inneren Ichs

Bedürfnisse des äusseren Ichs

Soziale Bedürfnisse

Sicherheits-Bedürfnisse

Physiologische Bedürfnisse

Aufgabe	Bedürfnis befriedigt:			
Überprüfen Sie Ihren Stand in Bezug auf die Maslow'sche Bedürfnispyramide. Kreuzen Sie die entsprechenden Felder an. Wiederholen Sie die Aufgabe am Ende der Lehre.	ganz	teilweise	in wenig	noch nicht
Selbstverwirklichung				
Seine Talente bestmöglich einsetzen				
Mit sich und Anderen gut auskommen				
Anerkennung, Ansehen				
Macht, Geltung, Status (oft als Ausgleich zu mangelnder Liebe auf Stufe 2 und 3)				
Liebe im Sinne von Zuwendung				
Politische Beteiligung				
Vereinszugehörigkeit				
Freundes- und Bekanntenkreis				
Familie				
Liebe im Sinn von Geborgenheit				
gesicherter Arbeitsplatz				
Geborgenheit				
Kontakt zu anderen Menschen				
Fortpflanzung				
Schmerzfreiheit				
Schlafen, Wärme, Obdach				
Ausscheidungen				
Trinken, Essen				
Atmen				

Angst und Stress

Bleiben wichtige Bedürfnisse unerfüllt oder geraten wir in gefährliche Situationen, so reagieren wir mit Frust, Angst und Stress.

Die spontane Stressreaktion war ursprünglich überlebenswichtig. Sie setzte wenn nötig den Körper reflexartig in Alarmbereitschaft und ermöglichte Angriff oder Flucht.

Ein gewisses Mass an positivem Stress (Eustress) macht das Leben interessant und abwechslungsreich und hält uns gesund. Wir alle brauchen Spannung und Entspannung, das ist ein biologisches und psychologisches Grundprinzip.

Allerdings sollte sich der Stress in Grenzen halten, und diese Grenzen sind bei jedem Menschen unterschiedlich. Was dem Einen Spass macht und ihm den gewünschten „Kick“ verschafft, bringt einen Anderen fast um vor Angst.

Länger dauernder negativer Stress (Distress) ist auf jeden Fall zu vermeiden, denn er kann zu Krankheiten und Unfällen führen.

Mögliche Stressfaktoren sind:

- Beziehungsprobleme
- Probleme am Arbeitsplatz
- Verhalten von Mitmenschen
- Angst vor Prüfungen
- Überforderung in der Ausbildung
- Überlastung, Zeit- und Leistungsdruck
- zu hohe eigene Ansprüche
- Armut, finanzielle Schwierigkeiten
- Schuldgefühle
- Einsamkeit
- Tod eines Freundes
- Minderwertigkeitsgefühle

Stress-Symptome

Wir unterscheiden *physische (körperliche)*, *mentale (geistige)* und *verhaltensmässige Reaktionen* auf Stress-Belastung.

Körperliche Symptome	Mentale Symptome	Verhaltensmässige Symptome
<ul style="list-style-type: none">– Kopfschmerzen– Muskelverspannungen– übermässiges Schwitzen– kalte Hände und Füsse– kein Appetit– Magenschmerzen– Krankheit durch Überforderung	<ul style="list-style-type: none">– Konzentrationsschwierigkeiten– Denkblockaden– Fehleranfälligkeit– Selbstzweifel, negative Gedanken– Nervosität, Unruhe– Gefühlsausbrüche– Vergesslichkeit	<ul style="list-style-type: none">– Aggressionen– sich zurückziehen, absondern– Schlaflosigkeit– gestörtes Essverhalten– unsicheres Auftreten– ungeschicktes Verhalten– Drogenkonsum (Tabak, Alkohol)

Stress-Management (wie mit Stress umgehen)

Sprechen Sie mit einer Vertrauensperson über belastende Situationen. Suchen Sie Hilfe!

- Stecken Sie sich keine zu hohen Ziele.
- Akzeptieren Sie, dass Sie nicht jede Situation kontrollieren können. Seien Sie flexibel.
- Machen Sie am Tagesanfang eine Liste der zu erledigenden Aufgaben. Setzen Sie Prioritäten.
- Zerlegen Sie grössere Aufgaben in kleinere.
- Schlafen Sie genügend jede Nacht.
- Vermeiden Sie Stressquellen wie laute Musik oder ständige Unordnung.
- Sagen Sie wenn möglich "Nein" zu Aufgaben, die zu zuviel Stress führen würden.
- Essen Sie ausgewogen (Früchte, Korn und Gemüse).
- Planen Sie genügend Zeit für Erholungspausen, Freizeit und Hobby.
- Vermeiden Sie Missbrauch von Drogen wie Nikotin, Alkohol, Medikamente oder Rauschgift.
- Lachen Sie, haben Sie Spass!
- Es ist in Ordnung, auch mal zu weinen.
- Trainieren Sie Tiefenatmung: 5 Sekunden einatmen, 4 Sekunden halten, 5 Sekunden ausatmen.
- Geben Sie zu, wenn Sie nicht recht haben.
- Denken Sie positiv und umgeben Sie sich mit positiv denkenden Menschen.
- Nutzen Sie Misserfolge als Lerngelegenheiten.

Angst und Stress

Gegen Angst und Stress ist niemand gefeit!

1. Nennen Sie Situationen, welche Ihnen Angst und Stress verursachen.
2. Wie reagieren Sie darauf? Notieren Sie mit Ihre wichtigsten Stress-Symptome.
3. Überlegen Sie, was Sie dagegen tun können und wer oder was Ihnen dabei helfen könnte.
4. Erstellen Sie eine Reihenfolge, in der Sie gegen die Probleme angehen wollen.

Helfen kann mir			
Was ich dagegen mache			
Stress-Symptome			
Stress-Situation			

Prüfungsangst

Prüfungsangst kann auf verschiedene Arten angegangen werden. Weil jeder Mensch in seiner Situation einzigartig ist kann man nur beschränkt allgemein gültige Regeln aufstellen. Jeder muss selber herausfinden, welches für ihn die beste Art ist, mit der Prüfungsangst zurecht zu kommen.

Eine seriöse Prüfungsvorbereitung ist die beste Medizin gegen Prüfungsangst!



Mögliche Hilfen:

- **Entspannungstraining:** Zu diesem Thema gibt es viel Literatur, z.B. Sauerländer-Verlag: Niklaus Schmid: Frei von Prüfungsstress
- **Internet:** Unter den Stichwörtern "Stress" oder "Prüfungsangst" findet sich eine Vielzahl von Artikeln und Hinweisen zum Thema.
- **Pflanzliche Heilmittel (Drogerien und Apotheken)**
- **Homöopathische Heilmittel (Drogerien und Apotheken)**
- **Bachblüten-Tropfen (Drogerien und Apotheken)**
- **Sprechen Sie mit einer Lehrperson über Ihr Problem.**
- **Suchen Sie Hilfe bei einer Beratungsstelle.**

Der Gebrauch von chemischen Medikamenten gegen Prüfungsangst ist nicht empfehlenswert!

Zwar fühlt man sich mit Tranquilizern oder Betablockern vielleicht etwas ruhiger, aber das Denkvermögen, die mentale Frische und das Reaktionsvermögen werden dadurch stark beeinträchtigt.

Handwriting practice area with horizontal dotted lines. A large, diagonal watermark reading "Mustler" is overlaid across the page.