

B.6 SEITE 1**BERATUNGSKOMPETENZ**
QUERTHEMA B**AKTIVES ZUHÖREN NONVERBAL**

- Kopfnicken
- Offene Körperhaltung
- Spiegeln der Körperhaltung
- Zugewandtheit
- Keine Tischbarriere

AKTIVES ZUHÖREN-VERBAL

- **Das Gesagte mit eigenen Worten wiederholen** „*Ich habe verstanden, dass...*“
- **Die Gefühle benennen und spiegeln** „*...und das hat dich geärgert*“
- **Nachfragen** „*Das habe ich noch nicht ganz verstanden*“
- **Das Gesagte kurz zusammenfassen** „*Es geht also, wenn ich das richtig verstehe, um...*“
- **Unklare Angaben klären** „*Du hast gesagt, später – war das noch am selben Tag?*“
- **Mit kleinen Aussagen weiterführen** „*Und dann?*“
- **Das Gesagte abwägen** „*War die Veröffentlichung des Fotos schlimmer für dich oder der Vertrauensbruch?*“

TÜRÖFFNER-BEISPIELE

Wie kann ein Beratender Mut machen und Vertrauen schaffen? Welche Anregungen sind noch möglich?

„*Was führt dich zu mir?*“

„*Was dich bewegt dich in die Beratung?*“

„*Wie ist es dazu gekommen.*“

„*Das hört sich an, als ob dich das stark berührt? Wie siehst du das?*“

BERATUNGSCHEMMER-BEISPIELE

Im Beratungsgespräch ist es wichtig, auf Formulierungen ganz genau zu achten.

Hier sind Beispiele von „No-Gos“ genannt, die bei der Beratung vermieden werden können

- **Problem nicht ernstnehmen oder herunterspielen.**
„Stell dich mal nicht so an, das ist doch noch gar nichts“
- **Sofortiges Anbieten von Lösungen**
„Du blockierst den und gehst dann sofort zur Klassenlehrerin oder Klassenlehrer und erzählst, was passiert ist“
- **Von sich reden und Lebensweisheiten zum Besten geben**
„Ja das kenn. Also bei mir...“
- **Den Ratsuchenden überreden und Lösungen befehlen**
„Wenn du das jetzt nicht machst, bist du selber schuld“,
„Ist doch klar, was du jetzt zu tun hast“
- **Die Situation sofort bewerten und Gegenbehauptungen aufstellen**
„Das muss ja besonders schlimm sein“
„Nee,damit liegt du eindeutig falsch“
- ▶ **Ungefragt Ursachen aufzeigen bzw. Hintergründe deuten**
„Das liegt daran, dass ihr euch gestritten habt“