



darstellt (schließlich ist das Niveau der zu kopierenden Stunde sehr hochgegriffen), sollten Sie lieber Ihre eigenen Gedanken zum Reifen bringen. Ihr Seminarleiter weiß nämlich ganz genau, dass das durchdachte Stundenkonzept nicht auf Ihrem Mist gewachsen ist; schließlich hat er Monikas Stunde auch gesehen. Außerdem müssen Sie die Prüfungen (Lehrproben) auch eigenständig vorbereiten, und wann sollen Sie die Fähigkeit, Unterricht zu perfektionieren, denn erlernen, wenn nicht jetzt?

Mit einer „abgekupferten“ Stunde können Sie zwar mit einer gut vorbereiteten Klasse punkten oder mit einer hingebungsvollen Aufmachung der Unterrichtsmaterialien bestechen. Aber Sie heimsen garantiert nicht die Lorbeeren ein, die einem anderen Seminarteilnehmer zustehen!

Kopieren Sie die Geistesblüten anderer daher nicht, sondern entwerfen Sie selbst. So kann Ihr Seminarleiter die guten Einfälle auch zu 100% auf Ihr Konto verbuchen.

#### | **TIPP 4** | **Die Kunst der Diplomatie**

„Immer auf die Kleinen!“ Im Referendariat sitzt man leider sehr oft am kürzeren Hebel. Zusatzaufgaben werden sehr gerne an junge Referendare verteilt, die sich nicht wehren dürfen, wollen sie in Schule und Studienseminar nicht negativ auffallen. In Diskussionen ziehen Sie als Referendar oft den Kürzeren, obwohl Sie vielleicht im Recht sind. Wer sich in solchen Situationen aber diplomatisch zu wehren weiß, kann seine Ziele erreichen, ohne sich selbst bei diesem Versuch ins Abseits zu schmettern. Diplomatie muss immer gewahrt bleiben, denn die Ausbildungschefs bestimmen am Ende doch über Ihre Zukunft.

- › Warten Sie ab, wenn Sie emotional stark aufgewühlt sind. Stürzen Sie sich nicht waghalsig auf den vermeintlichen Widersacher, ohne sich selbst die Gelegenheit zu geben, die Situation hinreichend zu durchdenken. Sie können die Angelegenheit zu einem späteren Zeitpunkt ja immer noch aufgreifen, wenn Sie dies für notwendig erachten – dann jedoch mit kühlem Kopf und gedanklich strukturiert.
- › Seien Sie sich Ihrer Körpersignale bewusst. Wenn man aufgebracht ist, fuchtelt man schnell nervös mit den Händen umher, was angriffslustig wirkt. Oder aber man rollt unbeabsichtigt die Augen, was den Gesprächspartner im Grunde abwertet und verärgert. Lehnen Sie sich daher bewusst zurück bzw. nehmen Sie eine offene, dem Gegenüber zugewandte Körperhaltung ein. Dabei müssen Sie nicht die ganze Zeit beschwichtigend



- › lächeln; das wirkt unterlegen und Sie werden weniger ernst genommen. Achten Sie auch auf Ihre Tonlage: ruhig, freundlich, bestimmt.
- › Hören Sie aktiv zu, indem Sie die Mitteilung des Redepartners paraphrasieren. Paraphrasieren bedeutet, das Gesagte sinngemäß in eigene Worte zu fassen. Wiederholen Sie das Gesagte nicht wortwörtlich! Dadurch zeigen Sie Ihrem Gesprächspartner an, dass Sie ihm zugehört und seinen Standpunkt verstanden haben.
- › Das bringt mich zum nächsten Punkt: Give the benefit of the doubt! Übersetzt heißt dies, im Zweifelsfall zu jemandes Gunsten zu entscheiden. Gehen Sie also davon aus, dass Ihr Gegenüber nur die besten Absichten hat und Sie diese möglicherweise nur (noch) nicht erkennen können. Fragen Sie im Zweifelsfall gezielt nach!
- › Senden Sie bei dem Versuch, eine Diskussion zu entkrampfen, *echte* Ich-Botschaften aus. Mit einer echten Ich-Botschaft teilen Sie dem Gegenüber mit, wie Sie sich augenblicklich fühlen, ohne ihm dabei unterschwellig die Schuld in die Schuhe zu schieben.

### **Beispiel:**

Die „Ich-Botschaft“ *„Ich fühle mich zu Unrecht kritisiert“* ist im Grunde eine verkappte Du-Botschaft, da sie impliziert: *„Sie haben mich zu Unrecht kritisiert.“* Die Anschuldigung entgeht dem Gesprächspartner freilich nicht. Das mag sogar so beabsichtigt gewesen sein, bringt Sie aber nicht weiter. Eine echte Ich-Botschaft klingt hingegen ungefähr so: *„Ich bin ein bisschen niedergeschlagen, weil ich so viel Zeit und Mühe in die Unterrichtsvorbereitung investiert habe und dennoch vieles verbesserungswürdig ist.“* Hier drücken Sie aus, was Sie gerade fühlen, ohne den Gegenüber gleichzeitig anzugreifen.

Auf der Grundlage eines so versöhnlichen Gespräches sollte es möglich sein, sich gemeinschaftlich auf Ziele zu einigen.

### **| TIPP 5 | Volle Kraft voraus!**

Ich will Sie nicht unnötig unter Druck setzen, aber machen Sie sich darauf gefasst, dass Ihr Ausbilder Sie relativ zügig leistungsmäßig einstufen wird. In seinem Kopf ist gewissermaßen eine Rangliste vorgesehen, auf welcher vordere wie hintere Plätze zu belegen sind. Wer es weit nach vorne geschafft hat, hat sich gleichsam von Misstrauen und Dauerüberwachung freigeschaufelt – der Ausbilder ist zuversichtlich zu der Überzeugung gelangt, dass er seinem Schützling einen gewissen Freiraum überlassen kann. Wer dagegen einen hinteren Rang belegt, wird skeptischer beäugt – der Ausbilder will den Berufsanfänger noch nicht an die lange Leine nehmen.