



4. BEVOR ES LOSGEHT – DIE RAHMENBEDINGUNGEN FÜR EIN GELUNGENES GESPRÄCH (Alexander Roggenkamp)

Bevor Sie mit den Eltern sprechen, sollten Sie sich auch über das „Drumherum“ Gedanken machen: Was kann ich im Vorfeld, aber auch während des Gesprächs tun, damit das Gespräch rund läuft? Dieser Frage gehen wir in diesem Kapitel nach. Es geht also um die Rahmenbedingungen, die die formalen Grundlagen für ein gelungenes Gespräch zwischen den Eltern und Ihnen ausmachen.

DIE GESPRÄCHSSITUATION

Zur Vorbereitung auf Ihr Gespräch ist es sinnvoll, sich Gedanken über die Situation, in der es stattfindet, zu machen, denn wie ein Gespräch abläuft, wird immer durch die Gesprächssituation beeinflusst. Das Gesprächssituationsmodell (vgl. Geißner 2000, 96 f.) bietet Ihnen dabei eine methodische Hilfestellung, um bewusst zu machen, welche Faktoren ein Gespräch beeinflussen können. Dadurch eröffnet sich Ihnen die Möglichkeit, sich bei besonders wichtigen oder schwierigen Gesprächen optimal vorzubereiten, indem Sie die Faktoren vorab zur Klärung nutzen. Wenn ein Gespräch nicht zufriedenstellend verläuft, macht es der Blick auf die Faktoren des Modells einfacher, nach Abschluss des Gesprächs herauszufinden, wodurch der Verlauf negativ beeinflusst worden ist.

Zur Konkretisierung werden die Faktoren der Gesprächssituation kurz mit wichtigen Leitfragen erläutert.

□ DER ÄUSSERE RAHMEN (DARGESTELLT IM KREIS)

Anlass: Ist der Anlass klar kommuniziert worden? Wissen die Eltern und Sie, worum es beim Gespräch gehen wird? Wer hat das Gespräch initiiert?

Zeit: Ist der Zeitrahmen realistisch? Für Beratungsgespräche sollten Sie 45 Minuten einkalkulieren. Haben Sie vorher vielleicht eine besonders schwierige Klasse im Unterricht, so dass Sie sich im Anschluss nur schwer aufs Gespräch konzentrieren können?

Ort: Steht ein Besprechungsraum zur Verfügung? Haben Sie diesen gebucht? Ist der Raum angemessen ausgestattet? Wie ist die Sitzordnung? Benötigen Sie einen Tisch?

□ INNERE SITUATION (IM INNEREN DREIECK)

Gesprächspartner 1 und 2:

Wie geht es Ihnen? Wer ist Ihr Gesprächspartner? Mit welcher Grundhaltung geht er vermutlich ins Gespräch (siehe Motivationszustände weiter unten)? Gibt es zwischen

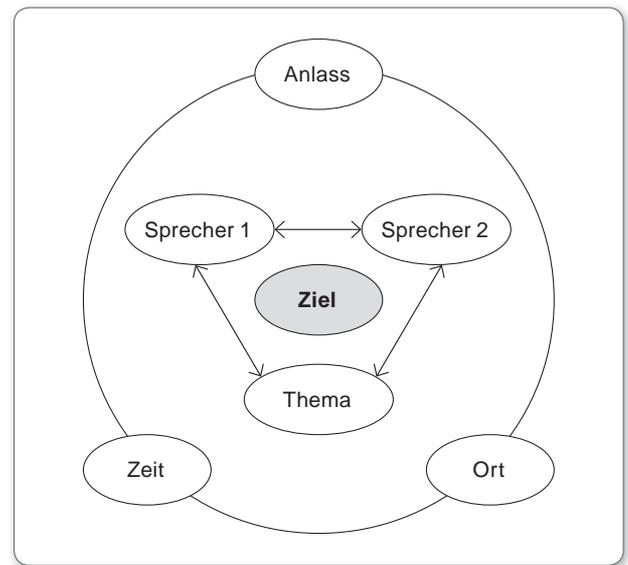


Abb. 1: Gesprächssituation

Ihnen beiden möglicherweise eine Vorgeschichte, die sich auf das Gespräch auswirkt? Was wissen Sie bereits über Ihren Gesprächspartner?

Thema: Um welches Thema geht es im Gespräch? Haben beide Gesprächspartner das gleiche Thema im Blick oder besteht die Gefahr, aneinander vorbeizureden? Wie ist die Einstellung der Gesprächspartner zum Thema?

Ziel: Welches Ziel möchten Sie und Ihr Gesprächspartner erreichen? Es kann sein, dass sie beide ein gemeinsames Ziel verfolgen, oft gibt es auf beiden Seiten aber auch verschiedene Ziele, die einander ausschließen können. Dies gilt es im Vorhinein einzuschätzen und im Gespräch selbst möglichst klar herauszuarbeiten.

Um sich besser auf Ihre Gesprächspartner einstellen zu können, lohnen sich noch Vorüberlegungen, mit welcher Haltung die Eltern ins Gespräch gehen. Unterscheiden lassen sich vier Motivationszustände (vgl. Hennig, Ehinger, 2010: 82 in Anlehnung an de Shazer).

1. Vorgeladene Eltern – wollen kein Gespräch, müssen aber kommen

2. Besucher – kommen freiwillig, sehen aber kein Problem und wollen daher nichts ändern

3. (An)Klagende – haben ein Problem, wollen aber nichts ändern

4. Kooperative – haben ein Problem und wollen aktiv etwas zur Lösung beitragen

Wie gehen wir nun mit den verschiedenen Einstellungen im Gespräch um?



VORGELADENE

Im ersten Fall sollten Sie den Eltern klarmachen, dass das Gespräch auf freiwilliger Basis abläuft. Sie machen ein Angebot, um eine problematische Situation gemeinsam zu bearbeiten und zu lösen. Verdeutlichen Sie den Eltern, was in der Zukunft passiert, wenn sie das Problem nicht bearbeiten. Bei Eltern, die sich auch weiterhin weigern, ist eventuell der Umweg über eine Respekts- oder Vertrauensperson aus dem näheren Umfeld denkbar (siehe Kapitel „Typen von Eltern“, S. 82).

BESUCHER

Beim zweiten Fall sieht die Sache nur vermeintlich besser aus. Zwar kommen die Eltern freiwillig, sehen aber kein Problem, beziehungsweise die Verantwortung für das Problem bei Schule und Lehrkräften und nicht bei sich. Beginnen Sie mit dem Positiven, nämlich dass die Eltern zum Gespräch erschienen sind. Fragen Sie, mit welchen Erwartungen und Zielen die Eltern zu dem Termin gekommen sind. Schildern Sie dann detailliert und konkret, wo aus Ihrer Sicht ein Problem besteht. Machen Sie klar, wo Ihre Grenzen liegen, wenn die Eltern auch weiterhin kein Problem sehen.

Sie könnten zum Beispiel formulieren:

„Ich weiß nicht, was ich in dieser Situation noch tun kann. Ich habe Ihnen detailliert geschildert, wo aus meiner Sicht ein Problem liegt. Ich brauche Ihre Hilfe und möchte gerne mit Ihnen zusammenarbeiten.“

(AN)KLAGENDE

Die Einstellung der Eltern im dritten Motivationszustand ist da im Vergleich dankbarer. Warum? Nun, sie mögen wütend und aufgebracht sein und die Schuld nur bei Ihnen sehen, aber sie erkennen zumindest an, dass es ein Problem gibt. Damit können Sie gut arbeiten. Betonen Sie also die Gemeinsamkeiten in den Sichtweisen. Wut und Ärger sind Ausdruck von Unzufriedenheit und diese will man in der Regel überwinden.

Sie könnten zum Beispiel formulieren:

„Ich sehe, dass Sie verärgert sind und von der Schule mehr erwarten. Ich finde, es gut, dass Ihnen das so wichtig ist. Das ist es mir nämlich auch und deswegen möchte ich gerne mit Ihnen daran arbeiten, das Problem gemeinsam zu lösen, damit wir alle zufriedener sind.“

Sollten Eltern aus der vierten Gruppe mit Ihnen sprechen, können Sie sich auf einen offenen und konstruktiven Austausch freuen.

WER NIMMT AM GESPRÄCH TEIL?

Häufig bekommen wir in unseren Lehrerfortbildungen die Rückmeldung, dass immer nur ein Elternteil zu den Gesprächen erscheint. Dabei ist der andere Teil

oft trotzdem indirekt anwesend, indem gesagt wird: *„Mein Mann/meine Frau sieht das genauso.“* Oder aber der nicht anwesende Elternteil schickt den anderen zum Gespräch hin. Es ist natürlich von Vorteil, wenn ein regelmäßiger Austausch mit den Elternteilen besteht, die auf das Kind Einfluss haben. Laden Sie bewusst beide zum Gespräch ein oder probieren Sie in einer entspannten Situation, Kontakt zu dem wenig präsenten Elternteil zu knüpfen (z. B. auf einem Schulfest oder Ähnlichem).

Inwieweit der Sohn oder die Tochter beim Gespräch dabei sein soll, hängt von Ihrer persönlichen Einschätzung ab. Wenn die Schüler dabei sind, sollten diese aktiv am Gespräch teilnehmen. Nichts ist frustrierender, als wenn sich zwei Erwachsenen über den Kopf des Kindes hinweg unterhalten.

Es kann vorkommen, dass die Sprachkenntnisse der Eltern nicht gut genug sind, um sich auf Deutsch zu verständigen. Wenn die Kinder, um die es ja häufig im Gespräch geht, dolmetschen, ist dies sehr ungünstig. Möglicherweise gibt es ja jemanden aus dem Kollegium, der übersetzen kann, oder ein Freund der Familie kann das übernehmen.

VERTRAULICHKEIT

In den Gesprächen werden häufig sehr persönliche Dinge angesprochen, manchmal wird auch geweint. Es ist wichtig für alle Beteiligten zu spüren, dass das Gespräch in einem geschützten Rahmen verläuft und Persönliches und Intimes nicht weitergetragen wird. Auch in konfliktträchtigen Gesprächen ist es wichtig zu wissen, dass man seine Meinung frei äußern kann, ohne in einer anderen Situation bloßgestellt zu werden.

EINLADUNG

Die Eltern müssen wissen, was sie in dem Gespräch erwartet und wie viel Zeit sie für den Termin einkalkulieren sollen. Werden Sie konkret und benennen Sie daher in Ihrer schriftlichen oder mündlichen Einladung den Termin, die Dauer, den Ort und den Anlass des Gesprächs.

„Liebe Frau Müller, ich würde gerne mit Ihnen über die ‚Blauen Briefe‘ Ihrer Tochter sprechen. Was halten Sie von folgendem Termin: Mittwoch, den 13. Februar in der Zeit von 16.00–16.45 Uhr im Besprechungsraum der Schule (1. Stock). Alternativ kann ich Ihnen auch den Donnerstag, 14. Februar um 15 Uhr anbieten.“

Eine Aussage wie „Wir sollten demnächst mal miteinander sprechen“ suggeriert kein wirkliches Interesse. Gibt es ein Problem oder nicht, wird sich der Elternteil wahrscheinlich fragen, bei einem „Wir müssen reden“ eventuell in Panik geraten.



CHECKLISTE FÜR DIE EINLADUNG

- ▶ Tag und Datum
- ▶ Zeitdauer
- ▶ Ort, Raum
- ▶ Anlass

DAUER

Für Beratungsgespräche, in denen Sie die Eltern am Problemlösungsprozess beteiligen, sollten Sie etwa 45 Minuten kalkulieren. Nennen Sie zu Beginn des Gesprächs die zur Verfügung stehende Zeit und achten Sie auch auf sie. Uns ist klar, dass im schulischen Alltag nicht immer so viel Zeit für ein Gespräch zur Verfügung steht. Gespräche auf dem Elternsprechtag fallen beispielsweise deutlich kürzer aus (5–15 Minuten). In erster Linie geht es dabei um den Austausch von Informationen. Wie sehen Sie den Schüler? Welche Fragen haben die Eltern? Was läuft gut? Was läuft weniger gut? Für das kurze und knappe Formulieren von Statements hat sich die sogenannte „harte Nachricht“ bewährt, die im Kapitel zu den Gesprächsphasen erläutert wird.

TÜR- UND ANGELGESPRÄCHE

Eine besondere Herausforderung stellen nicht geplante Gesprächssituationen dar, die sich durch ein zufälliges Aufeinandertreffen zwischen Lehrkraft und Eltern ergeben. Zur Erläuterung geben wir zwei mögliche Gesprächsverläufe beispielhaft wieder (inspiriert von Appelbaum 2009: 41f.):

Frau Schneider hat ihre Tochter Lisa gerade zur Schule gebracht und schaut noch am Lehrerzimmer vorbei, welches Frau Schmitz gerade auf dem Weg zum Unterricht verlässt.

VERLAUF 1

Frau Schneider: „Ah, Frau Schmitz, ich muss unbedingt mit Ihnen sprechen.“

Frau Schmitz: „Das geht jetzt nicht, Frau Schneider, ich muss leider in meinen Unterricht.“

Frau Schneider: „Moment, aber es ist wirklich dringend.“

Frau Schmitz: „Das mag schon sein. Aber ich kann jetzt leider nicht mit Ihnen sprechen.“

Frau Schneider: „Was sind sie denn jetzt so stur? Es ist wichtig.“

Frau Schmitz: „Ich bin bestimmt nicht stur, sondern will einfach nur meine Arbeit machen, das müssen Sie doch verstehen.“

VERLAUF 2

Frau Schneider: „Ah, Frau Schmitz, ich muss unbedingt mit Ihnen sprechen.“

Frau Schmitz: „Das geht jetzt nicht, Frau Schneider, ich muss leider in meinen Unterricht, aber wir können uns heute Nachmittag nach meinem Unterricht zum Gespräch treffen.“

Frau Schneider: „Nein! Das geht nicht. Es muss jetzt sein, es ist dringend.“

Frau Schmitz: „Okay, ich merke, dass es Ihnen sehr wichtig ist, jetzt mit mir zu sprechen. Es tut mir leid, dass ich in diesem Augenblick nicht mit Ihnen sprechen kann. Später ist es aber kein Problem, z. B. heute um 15:30 Uhr oder morgen um 14:00 Uhr. Welche Zeit passt Ihnen am besten?“

Frau Schneider: „Ich muss jetzt mit Ihnen sprechen.“

Frau Schmitz: „Ja, ich sehe, dass Ihnen das wichtig ist. Und gerade weil es Ihnen so wichtig ist, sollten wir darüber in Ruhe sprechen. Es tut mir leid, dass ich jetzt nicht mit Ihnen sprechen kann. Welcher Termin passt Ihnen denn am besten? Heute um 15:30 Uhr oder morgen um 14:00 Uhr?“

Frau Schneider: „Das finde ich aber jetzt blöd. Wenn es gar nicht anders geht, ich denke heute um 15:30 Uhr ginge.“

Frau Schmitz: „Gut! Dann sehen wir uns um 15:30 Uhr, Frau Schneider.“

Während Frau Schmitz in beiden Fällen klarmacht, dass sie jetzt nicht mit Frau Schneider sprechen kann, finden die beiden nur im zweiten Beispiel eine Lösung. Was macht Frau Schneider anders?

1. Sie hört aktiv zu und nimmt damit Frau Schneider mit ihrem Anliegen ernst (siehe Kapitel „Gesprächstechniken zum aktiven Zuhören“, S. 55).
2. Auch auf wiederholtes Nachfragen bleibt Frau Schneider geduldig und bleibt bei ihrem Standpunkt. (Ich kann jetzt nicht mit Ihnen sprechen.)
3. Sie bietet Frau Schneider Alternativen an, sodass sie die Möglichkeit hat zu reagieren.

RAUM

Idealerweise steht an der Schule ein eigener Besprechungsraum zur Verfügung, in dem beide Parteien ungestört miteinander sprechen können und sich eingeladen fühlen. An einigen Schulen herrscht ein räumlicher Engpass vor, aber auch dort können Sie mit ein paar Kniffen eine angenehme Raumatmosphäre herstellen. Überlegen Sie sich, was es bräuchte, damit Sie sich im Raum wohlfühlen: Gut gelüftet



sollte er sein, über eine angemessene Raumtemperatur verfügen und aufgeräumt sein. Darüber hinaus hilft es, wenn Sie Tische und Stühle in einer fürs Gespräch förderlichen Weise aufstellen. Vermeiden Sie es, sich direkt einander gegenüber zu setzen, was konfrontativ wirken kann. Setzen Sie sich stattdessen lieber übers Eck platziert hin (bei rechteckigen Tischen), sodass Sie sich leichter Ihrem Gesprächspartner zuwenden können. Achten Sie darauf, dass alle auf den gleichen Stühlen sitzen. Wenn Eltern auf Stühlen von Grundschulern sitzen müssen, während Sie auf einem Bürostuhl Platz nehmen, sorgt das schon optisch für ein Ungleichgewicht. Außerdem fühlen sich viele Eltern dabei unweigerlich an die eigene Schulzeit zurückerrinnert, eventuell mit negativen Erinnerungen verbunden, die sich auf das Gespräch übertragen können.

Auf dem Tisch sollten sich keine Bücher oder Papierstapel befinden, die eine Barriere zwischen den Gesprächspartnern bilden. Räumen Sie den Tisch frei und stellen Sie lieber Getränke und kleine Snacks bereit, die Ihre Wertschätzung ausdrücken und einladend wirken. Eine Tischdecke kann zusätzlichen wohnlichen Charakter verleihen. Überlegen Sie auch einmal, ob Sie nicht besser auf einen Tisch verzichten.

BEGRÜSSUNG

Mit einer freundlichen Begrüßung schaffen Sie eine gute Grundlage für das Gespräch (siehe Kapitel Gesprächsphasen). Sie drücken Wertschätzung aus, wenn Sie die Eltern an der Tür begrüßen, um dann gemeinsam zum Besprechungstisch zu gehen. Nutzen Sie diesen Moment für einen kurzen und unverbindlichen Small Talk.

Formulieren Sie als Übung:

Negative Erwartungen	Positive Umdeutung
Ich habe keine Ideen für das Gespräch.	
Die Eltern reden immer so viel.	
Das wird sowieso nichts.	
Ich verzettele mich wieder.	
Die heult bestimmt, wenn ich das sage.	

Beobachten Sie sich einmal selbst: Wann formulieren Sie in verschiedensten Situationen, ob privat oder beruflich, negative Erwartungshaltungen? Wenn Ihnen das auffällt, sagen Sie innerlich „Stopp!“ und formulieren Sie um.

KONTAKTFREUDE ENTWICKELN

Sie hatten einen harten Tag? Die Klasse 9 a hat Sie wieder in den Wahnsinn getrieben? Sie sind müde und würden am liebsten jetzt mit Ihrem Hund spazieren gehen? Und nun wartet ein Gespräch mit zwei besorgten Eltern, auf das Sie wenig Lust haben. Innerlich sagen Sie sich: „Jetzt muss ich auch noch mit denen reden.“ Wenn Sie in dieser inneren Haltung verharren, wird Ihr Gespräch wahrscheinlich so verlaufen wie Ihr bisheriger Tag, also reichlich bescheiden. Nun erwartet niemand von Ihnen, dass Sie von einer Sekunde auf die nächste Ihr breitestes Lächeln aufsetzen und die Eltern mit Ihrem Charme in ein lockeres und freundliches Gespräch verwickeln.

Aber Sie können an Ihrer inneren Einstellung feilen. Der Satz, der Ihnen zuerst durch den Kopf ging, war: „Jetzt muss ich auch noch mit denen reden“, eine offensichtlich negative Einstellung für das Gespräch. Probieren Sie doch einmal, diese in eine positive Einschätzung umzuwandeln. Zugegeben, das fällt uns nicht immer leicht, aber es lohnt sich. In unserem Beispiel könnte die Formulierung beispielsweise lauten: „Ich kann einem anstrengenden Tag durch ein erfolgreiches Gespräch eine positive Wendung geben“ oder „Nach meiner anstrengenden Arbeit ist das Gespräch eine angenehme Abwechslung“ oder „Ich weiß, dass ich mich nach dem Gespräch besser fühle, weil ich dann alles erledigt habe“. Sie sehen, es gibt hier kein richtig oder falsch, es geht um Ihre persönliche Einstellung.



KÖRPER- UND SPRECHAUSDRUCK

„Die Arme verschränken, das ist eine Abwehrhaltung, der will also mit dem Thema nichts zu tun haben.“
 „Immer schön aufrecht sitzen und Blickkontakt zum Gesprächspartner suchen“.

Sie kennen bestimmt noch viel mehr Tipps, wie man sich körperlich und stimmlich in einem Gespräch verhalten soll. Unsere zwischenmenschliche Kommunikation ist allerdings zu komplex, als dass sie sich auf einfache Ursache-Wirkung-Relationen reduzieren ließe. Konkret: Die Arme zu verschränken, kann wunderbar entspannend sein und muss nichts mit Ablehnung zu tun haben; eine aufrechte Haltung und ständiger Blickkontakt könnten meinem Gesprächspartner auch das Gefühl geben, mit einer sehr aufdringlichen Person zu sprechen. Aber selbstverständlich kann bei jemand anderem eine andere Reaktion hervorgerufen werden. Wie wir etwas interpretieren, hängt von unserer selektiven Wahrnehmung und von der jeweiligen Gesprächssituation ab.

Das bedeutet:

1. Wir charakterisieren einen Menschen automatisch aufgrund von Körperhaltung, Stimmklang usw., indem wir verschiedene Ausdrucksmerkmale bestimmten Mustern zuordnen. So würden viele das Muster „extrovertiert“ mit mehr Gestik, Mimik und stimmlicher Variation verbinden, hingegen das Muster „introvertiert“ eher mit reduzierter Gestik, Mimik und stimmlicher Variation.

2. Wir tun gut daran, unsere Muster immer wieder zu hinterfragen, indem wir genau hinsehen und -hören.
3. Wir sollten im Gespräch also nicht mechanisch eine Checkliste abarbeiten, wie wir zu sitzen, zu stehen oder zu reden haben.

Was bedeutet das nun für Ihre Gespräche mit Eltern? Was können Sie konkret tun? Beobachten Sie einmal bei sich selbst, wie Sie gerne im Gespräch sitzen. Fragen Sie Kolleginnen und Kollegen oder im privaten Umfeld, wie Sie im Gespräch auf andere wirken. Gibt es vielleicht bestimmte Muster, die immer wieder auftreten? Sind diese aus Ihrer Sicht für das Gespräch förderlich oder nicht? Gäbe es Alternativen und wenn ja, wie könnten diese aussehen? Ziehen Sie auch in Betracht, was Ihnen bei anderen im Gespräch an Positivem oder Negativem auffällt.

Sprechweise und Stimmklang, also z. B. Lautstärke, Tonhöhe, Sprechgeschwindigkeit, bezeichnet man als *paraverbale* Merkmale. Die *extraverbale* Merkmale betreffen den Körperausdruck (Gestik, Mimik usw.).

Im Folgenden stellen wir eine Liste mit Merkmalen vor, auf die Sie achten können. Es geht nicht darum, dass bestimmte Ausprägungen besser sind als andere. Die Liste dient der Schulung Ihrer Wahrnehmung.

Blickkontakt	Schaue ich den anderen beim Sprechen an? Schaue ich den anderen an, während er spricht? Wo schaue ich während des Gesprächs hin?
Gestik	Wo befinden sich meine Hände und Arme? Wie viel bewege ich Hände und Arme?
Haltung	Sitze ich eher nach vorn gebeugt, in einer mittleren Position oder an den Stuhl gelehnt? Ändere ich meine Position während des Gesprächs?
Mimik	Bewegt sich viel oder wenig in meinem Gesicht? Lächle ich im Gespräch? Runzele ich die Stirn?
Stimme	Wie nehme ich meine Stimmlage wahr? Wie hoch oder tief spreche ich? Spreche ich schnell oder eher langsam? Bleibt meine Stimmlage eher konstant auf einem Ton oder geht sie nach oben und nach unten?



Als Anregung zur Vertiefung: Heilmann, Christa M. (2009): Körpersprache richtig verstehen und einsetzen. München: Ernst Reinhardt.



EIN BEISPIEL ZUR VERANSCHAULICHUNG

Wenn Ihnen zwei niedergeschlagene Eltern mit schlaffen Schultern gegenüber sitzen, die leise sprechen, weil ihr Kind die Versetzung nicht schaffen wird, wäre es unangemessen, wenn Sie freundlich lächelnd, aufrecht sitzend und mit offener Gestik agierten. Beobachten Sie vor allem Ihren Gesprächspartner. Wenn Sie mitfühlen, passen Sie sich auch auf der para- und extraverbalen Ebene Ihrem Gesprächspartner an.

Während wir nicht bewusst steuern können, wie ein bestimmter körperlicher oder stimmlicher Ausdruck auf unser Gegenüber wirken wird, können wir jedoch unsere eigene psychische Befindlichkeit durch Veränderung unserer Körperhaltung beeinflussen.

▲ Innere Spannung	Es ist uns allen bewusst, dass unsere Körperhaltung häufig unsere momentane Gefühlslage widerspiegelt. So wäre es eher ungewöhnlich, wenn Sie aufrecht über den Flur liefen, obwohl Sie eigentlich traurig sind. Und umgekehrt, wenn Sie im Moment großer Freude mit hängenden Schultern herumschlurften. Diese Prozesse laufen unbewusst ab, das bedeutet, wir steuern nicht und sagen uns: „Oh, ich bin traurig und muss jetzt die Schultern hängen lassen“. Umgekehrt können wir jedoch bewusst unsere Körperhaltung ändern, was sich dann auch auf unsere Stimmungslage auswirken kann, denn die äußere Spannung des Körpers beeinflusst die innere Spannung, also das Denken und Fühlen. Man spricht dabei von psycho-physischer Wechselwirkung. (vgl. dazu: Storch, Maja u. a.: Embodiment. Die Wechselwirkung von Körper und Psyche verstehen und nutzen. Bern 2006). Wenn Sie also vor einem Gespräch innerlich angespannt sind, ist es durchaus sinnvoll, sich körperlich zu lockern und zu entspannen, um dadurch auch mental eine „Lockerung“ zu erreichen.
▼ Äußere Spannung	

NOTIZEN

Sich während des Gesprächs Notizen zu machen, hilft Ihnen, wichtige Punkte nicht zu vergessen oder an bereits Gesagtes anzuknüpfen. Außerdem schaffen schriftlich formulierte Ziele eine höhere Verbindlichkeit. Wenn Sie sich dafür entscheiden sollten, sich Notizen zu machen, sollten Sie im Vorfeld das Einverständnis der Eltern einholen, um Missverständnissen vorzubeugen. Erläutern Sie, dass Sie die Notizen als Unterstützung für den Gesprächsverlauf und die abschließende Ergebnissicherung einsetzen wollen. Alternativ können Sie auch die Eltern ermuntern, sich Notizen zu machen, die Sie dann zum Abschluss des Gesprächs gemeinsam auswerten. Bei sehr besorgten Eltern sollten Sie sie am Ende entscheiden lassen, was mit den Notizen passieren soll.

ELTERN UND DIE EIGENE SCHULZEIT

Viele Eltern fühlen sich beim Betreten einer Schule direkt an die eigene Schulzeit erinnert. Das kann mit einer negativen Grundhaltung gegenüber dem System „Schule“ verbunden sein, die nun auf die eigenen Kinder übertragen wird, z. B. nach dem Motto: „Mit mir kamen die Lehrer damals auch nicht klar, weil ich die nicht ernst nehmen konnte“. Es können aber auch subtilere Formen der Abneigung sein oder ein generelles Gefühl des Unbehagens, wenn die Eltern selbst wenig positive Erinnerungen an ihre Schulzeit haben. Im Gegensatz dazu steht eine Verklärung der eigenen Schulzeit – „Was haben wir früher für einen Spaß gehabt!“ –, die dafür sorgen kann, dass Probleme nicht richtig ernst genommen werden. Es ist daher für die Vorbereitung des Gesprächs sinnvoll, auch die Einstellungen der Eltern gegenüber dem System „Schule“ zu berücksichtigen. So sollte nach Möglichkeit das Gespräch in einem Besprechungsraum stattfinden, der neutral wirkt und nicht unmittelbar mit Schule assoziiert wird.