

# „Den größten Nenner erreichen“

INTERVIEW Der Autor Georg Paulus erklärt, was es in der Kita zu verhandeln gibt

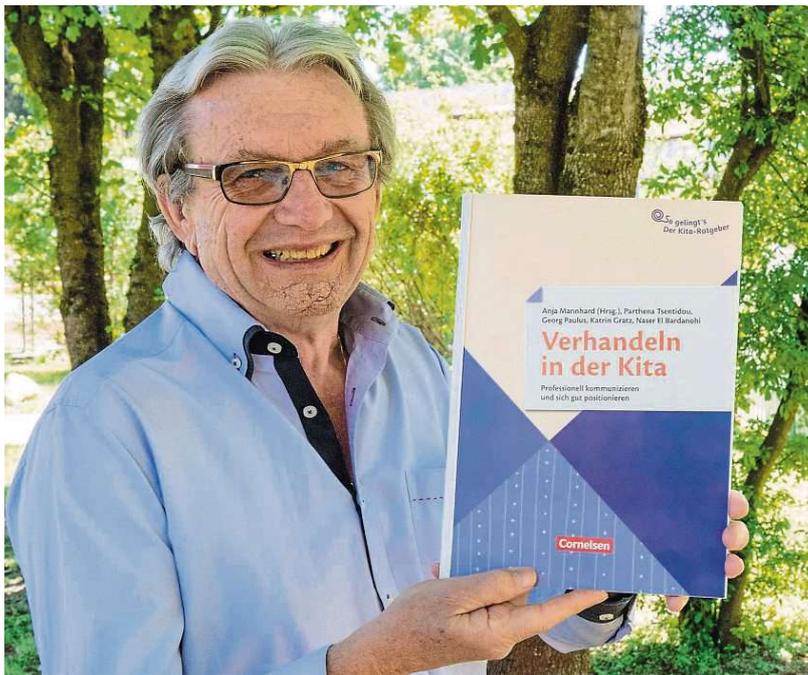
**Holzkirchen** – Wie trifft man die bestmögliche Entscheidung, wenn unterschiedliche Interessen einander begegnen? Der Holzkirchner Verleger und Trainer Georg Paulus hat dafür einen ungewöhnlichen Ansatz, den er in seiner jüngsten Publikation auf den Alltag in Kindertagesstätten herunterbricht, die ja gerade mit besonderen Herausforderungen durch die Coronapandemie umgehen müssen. Wir haben bei Paulus nachgehakt, was es mit „Verhandeln in der Kita“ auf sich hat.

**In Ihrem jüngsten Buchbeitrag widmen Sie sich der Kommunikation zwischen Erzieherinnen und Eltern von Kita-Kindern. Worum genau geht es?**

Für Erzieherinnen ist es eine große Herausforderung, die Bedürfnisse aller Eltern unter einen Hut zu bringen. Klassisches Beispiel: Manche wollen, dass ihre Kinder möglichst viel im Freien spielen. Andere motzen, wenn sie dadurch schmutzig geworden sind. Bei Elternabenden wird dann über umstrittene Themen abgestimmt – meistens nach dem Mehrheitswahlrecht.

**Gerade diese Art der Abstimmung stellen Sie auf den Prüfstand. Was ist das Problem daran?**

Bei einer klassischen Mehrheitsabstimmung geschieht das, was die meisten wollen. Deshalb ist es leider ein konfliktzeugendes System, weil es Sieger und Verlierer produziert. Das Problem daran sind die Verlierer, denn wer steht schon gerne als Verlierer da? Die nächsten Kon-



Ein Mittel gegen Konfliktstoff zwischen Kinderbetreuern und Eltern: Georg Paulus aus Holzkirchen hat ein Buch über „Verhandeln in der Kita“ geschrieben. FOTO: THOMAS PLETTENBERG

flikte sind dadurch quasi schon vorprogrammiert.

**Und welche Vorgehensweise empfehlen Sie, um ein Ergebnis zu erzielen, mit dem die Beteiligten besser klar kommen?**

Ganz klar „Systemisches Kon-

sensieren“, weil es zu einem für alle Beteiligten bestmöglichen Konsens führt. Dies geschieht dadurch, dass man ermittelt, welche Widerstände es gibt und wie stark diese sind, denn dahinter stehen Bedürfnisse, die beim Mehrheitsentscheid in der Regel

untergehen. Indem bei einer Abstimmung jeder äußert, wie stark seine Bedenken gegenüber einer Auswahlmöglichkeit sind, lässt sich ein sogenannter Konsenswert ermitteln.

**Das hat dann welchen**

**Vorteil?**

Weil das geschieht, was die wenigsten stört, entstehen kein Gegeneinander und keine Polarisierung. Wer das „Systemische Konsensieren“ einmal praktiziert hat, bestätigt, dass man dadurch den größten gemeinsamen Nen-

ner erreicht. Nicht, wie irrtümlich oft angenommen, den kleinsten.

**Haben Sie Rückmeldungen, ob es Kitas gibt, die diesen Ansatz bereits verfolgen?**

Anja Mannhard, die Herausgeberin des Buches, hat als Leiterin einer Kita „Systemisches Konsensieren“ erfolgreich angewandt. Hatten sie früher bei unterschiedlichen Interessen demokratisch abgestimmt, wurden die Leisere von den Lauteren überstimmt. Zurück blieben unausgesprochene Zweifel und Unzufriedenheit, die sich in Demotivierung und Widerstand zu den getroffenen Entscheidungen gezeigt hätten. So sei das ganze Team miteinander nicht voran gekommen. Als Anja Mannhard mich kontaktierte, um noch mehr über „Systemisches Konsensieren“ zu erfahren, kontaktierte ich mehrere Kita-Mitarbeiterinnen im Landkreis, um konkrete Problemfälle zu beschreiben.

**Welches waren die Probleme?**

Es ging um Fragen wie die Festsetzung der Schließzeit während der Weihnachtszeit, die Wahl zum Elternbeirat oder die Auswahl des Lokals für ein Jahresabschluss-Essen. Die Beispiele zeigen, wie es leicht und schnell möglich ist, dazu den bestmöglichen Konsens unter Kita und Eltern herzustellen. Wenn sich Kita-Leiterinnen im „Merkur-Land“ zusammantun, bringe ich ihnen gerne kostenlos die Methode bei.

**Das Gespräch führte**

Heidi Siefert.