

Im Zweifel für die Person

Haltung in der Unterstützten Kommunikation: warum die Annahme über einen Menschen seine Möglichkeiten bestimmt — und wie Haltung sichtbar, prüfbar und lernbar wird

Lars Tiedemann

Dipl. Heilpädagoge (FH) · AssistUK

5. August 2026

Arbeitsfassung. In jeder Fortbildung zur Unterstützten Kommunikation fällt irgendwann der Satz, dass Haltung wichtiger sei als Methode — und meistens bleibt er eine Sonntagsformel. Dieser Text nimmt ihn ernst und macht ihn hart: Haltung ist keine Gefühlslage, sondern eine Annahme, aus der Handlungen folgen; sie ist an beobachtbaren Verhaltensweisen ablesbar; und sie ist trainierbar. Er begründet die Kompetenzvermutung als Entscheidungsregel unter Unsicherheit, benennt das Machtgefälle in unterstützter Kommunikation beim Namen und liefert die Prüffragen, mit denen ein Team seine eigene Haltung überprüfen kann. Er ist die fachliche Grundlage des Kurses »Ein guter Gesprächspartner werden« und Vorschalttext zum Aufsatz über Partnerstrategien. Quellen mit Prüfvermerk am Ende.

Inhalt

1. Warum »Haltung« mehr ist als ein gutes Gefühl
2. Die Entscheidung unter Unsicherheit: die am wenigsten gefährliche Annahme
3. Was aus der Annahme folgt — vier Konsequenzen
4. Das Machtgefälle: wer die Kontrolle hat
5. Die Würde des Risikos: das Recht, Unbequemes zu sagen
6. Autorschaft: Wessen Worte sind das?
7. Die Sprache über Menschen
8. Haltung ist beobachtbar: zwölf Prüffragen
9. Haltung ist lernbar — und wie
10. Wie wir es bei AssistUK halten
11. Grenzen dieses Textes
12. Fazit in fünf Sätzen
13. Literatur (mit Prüfvermerk)

1. Warum »Haltung« mehr ist als ein gutes Gefühl

»Haltung« klingt nach Gesinnung, und deshalb wird das Wort in Fortbildungen gern genickt und selten geprüft. Dabei ist Haltung im Kern etwas ganz Unsentimentales: **eine Annahme über einen Menschen, aus der Handlungen folgen.** Wer annimmt, dass ein Kind »noch nicht so weit ist«, bietet ihm ein kleineres Vokabular an, stellt einfachere Fragen, wartet kürzer, traut ihm weniger zu — und bekommt genau die Bestätigung, die er erwartet hat. Wer annimmt, dass derselbe Mensch mehr versteht, als er zeigen kann, gibt ihm mehr Wörter, mehr Zeit, mehr Gelegenheit — und sieht in der Regel mehr.

Das ist keine Esoterik, sondern ein Regelkreis: Die Annahme steuert das Angebot, das Angebot steuert die Möglichkeiten, die Möglichkeiten erzeugen das Verhalten, das die Annahme bestätigt. In beide Richtungen. Deshalb ist die Frage »Welche Annahme treffe ich?« die praktisch folgenreichste Frage unseres ganzen Feldes — folgenreicher als die Wahl des Systems, des Symbolsatzes oder der Ansteuerung. Ein mittelmäßiges Vokabular in den Händen eines Teams, das Kompetenz voraussetzt, schlägt das beste System in einem Umfeld, das nichts erwartet.

Und noch etwas macht Haltung zur fachlichen und nicht zur privaten Kategorie: **Sie ist an Verhalten ablesbar** (Abschnitt 8). Wer sagt, er begegne allen Menschen auf Augenhöhe, aber über den Kopf hinweg mit der Assistenz spricht, hat nicht die Haltung, die er zu haben glaubt. Haltung zeigt sich nicht in der Selbstbeschreibung, sondern in der Wartezeit.

2. Die Entscheidung unter Unsicherheit: die am wenigsten gefährliche Annahme

Der Kern des Problems ist, dass wir es fast nie sicher wissen. Bei einem Menschen, der nicht spricht, nicht zuverlässig zeigt, nicht auf Kommando reagiert, ist die Frage »Wie viel versteht

er?« regelmäßig **nicht** beantwortbar — der Beobachten-statt-testen-Text buchstabiert aus, warum Normtests hier systematisch nach unten irren. Wir müssen also entscheiden, ohne zu wissen. Die Frage ist damit nicht: *Was ist wahr?* Sondern: **Welchen Irrtum können wir eher verantworten?**

Genau darauf antwortet **Anne Donnellans »criterion of the least dangerous assumption«** von 1984 — die am wenigsten gefährliche Annahme: Wo belastbare Daten fehlen, sind Entscheidungen auf jene Annahme zu stützen, die im Falle ihres Irrtums die *geringsten* schädlichen Folgen für die künftige Selbstständigkeit des Menschen hat. Rechnen wir das für unser Feld durch:

Irrtum A — wir nehmen zu viel an. Wir setzen Verstehen voraus, das nicht da ist; wir bieten ein großes Vokabular an, das nicht ausgeschöpft wird; wir sprechen in vollen Sätzen mit jemandem, der nur Bruchstücke aufnimmt. Der Schaden: versenkter Aufwand, gelegentliche Überforderung, ein zu großes Raster — alles korrigierbar, und der Mensch hat in der Zwischenzeit mehr gehört, mehr gesehen, mehr angeboten bekommen.

Irrtum B — wir nehmen zu wenig an. Wir setzen Verstehen nicht voraus, das sehr wohl da ist; wir geben zwanzig Wörter statt zweihundert; wir sprechen über den Menschen statt mit ihm; wir sortieren ihn in eine Förderstufe, aus der die nächste Einrichtung ihn abschreibt. Der Schaden: Jahre ohne Sprache, eine geschlossene Biografie, ein Mensch, der lernt, dass Kommunizieren sich nicht lohnt — und der uns unser Urteil am Ende so bestätigt, dass niemand den Fehler bemerkt.

Die beiden Irrtümer sind nicht symmetrisch. Der eine kostet Material und Mühe; der andere kostet ein Leben an Möglichkeiten — und ist zudem der einzige der beiden, der sich selbst unsichtbar macht. Daraus folgt die Entscheidungsregel, die dieser Text im Titel trägt: **Im Zweifel für die Person.** Nicht, weil wir optimistisch sein wollen, sondern weil der andere Irrtum unbezahlbar ist.

Zwei Präzisierungen, damit die Regel nicht ins Wolkige kippt. Erstens ist Kompetenzvermutung **keine Behauptung**: Wir behaupten nicht zu wissen, dass jemand alles versteht — wir handeln nur so, wie es verantwortbar ist, solange wir es nicht wissen. Zweitens ist sie **keine Überforderung**: Angebot heißt Angebot, nicht Anforderung. Ein größeres Vokabular anzubieten, verpflichtet niemanden, es zu benutzen; in vollen Sätzen zu sprechen, verlangt keine vollen Sätze zurück.

3. Was aus der Annahme folgt — vier Konsequenzen

Die Kompetenzvermutung ist keine Stimmung, sondern erzeugt vier überprüfbare Handlungsregeln:

Erstens: Wir reden mit dem Menschen, nicht über ihn. In seinem Beisein wird nichts über ihn gesagt, was man nicht auch zu ihm sagen würde — nicht die Diagnose im Nebensatz, nicht der Kommentar über die Nacht, nicht das »Sie kriegt das ja nicht mit«. Das gilt in der Pflege, in der Übergabe, im Türgespräch mit den Eltern.

Zweitens: Wir geben altersgemäße Sprache und altersgemäßes Material. Ein erwachsener Mensch bekommt erwachsene Themen, erwachsene Stimme, erwachsenes Bildmaterial — auch wenn sein Vokabular klein ist. Kleines Vokabular heißt nicht Kinderleben. (Der Instrumenten-Text sagt dasselbe für Einschätzbögen: Erwachsene brauchen erwachsene Werkzeuge.)

Drittens: Wir bieten mehr an, als die Person aktuell nutzt. Der Wortschatz ist eine Einladung, kein Leistungsnachweis; Modeling zeigt konsequent den nächsten Schritt (der Modeling-Text nennt das Stufenprinzip). Ein System, das exakt das enthält, was jemand heute schon kann, ist ein Deckel.

Viertens: Ausbleibende Reaktion ist kein Beweis. Sie ist ein Hinweis auf mögliche Ursachen — Zugang, Zeit, Tagesform, Interesse, Umgebung —, aus denen die nächste Prüffrage folgt, nicht das Urteil. Der Satz »Sie zeigt keine Reaktion« gehört in einen Bericht nur zusammen mit den Bedingungen, unter denen sie ausblieb.

4. Das Machtgefälle: wer die Kontrolle hat

Unterstützte Kommunikation findet fast nie zwischen Gleichen statt, und Haltung ohne diese Einsicht bleibt naiv. Die sprechende Person im Raum verfügt in der Regel über alles: Sie stellt die Fragen, wählt das Thema, bestimmt das Tempo, entscheidet, wann das Gespräch endet — und darüber hinaus über die materiellen Bedingungen: Sie hat das Kommunikationsbuch gebaut, das Vokabular ausgewählt, das Gerät geladen oder nicht geladen, sie reicht es an oder legt es weg. **Wer das Vokabular auswählt, bestimmt, was gesagt werden kann.** Das ist die stillste Macht unseres Feldes, und sie wird selten so benannt.

Aus dieser Asymmetrie folgen drei Haltungsregeln, die unbequemer sind als die aus Abschnitt 3:

Verfügbarkeit ist nicht verhandelbar. Ein Kommunikationssystem, das im Schrank liegt, weil es stört, laut ist oder »gerade nicht passt«, ist entzogene Sprache. Wer einem sprechenden Menschen den Mund zuhalten würde, um Ruhe zu haben, gilt als übergriffig; wer das Gerät weglegt, gilt als pragmatisch. Der Unterschied ist keiner.

Auch unbequeme Inhalte gehören ins Vokabular. Ein System, mit dem man Kekse bestellen, aber nicht ablehnen, beschweren, widersprechen kann, ist ein Bedienungssystem, kein Kommunikationssystem. Der Gewaltschutz-Text zieht die Linie noch schärfer: Nein sagen können ist Schutz.

Kontrolle abgeben, wo es möglich ist. Wer wählt die Themen? Wer entscheidet, wann Schluss ist? Wer darf das Gespräch beginnen? Jede dieser Fragen ist eine Machtfrage, und förderliches Gesprächsverhalten heißt in der Substanz: **Anteile abgeben** — Redeanteile, Themenhoheit, Entscheidungsspielraum. Die Partnerstrategien des Schwestertextes sind exakt die Technik dazu; dieser Text liefert den Grund, sie zu wollen.

5. Die Würde des Risikos: das Recht, Unbequemes zu sagen

Es gibt eine Sorte Fürsorge, die schützt, indem sie stillstellt: keine schwierigen Themen, keine Konflikte, keine Wörter, die »nur Ärger machen«. **Robert Perske** hat dieser Haltung 1972 den Begriff entgegengesetzt, der bis heute trägt: die **Würde des Risikos**. Menschen mit Behinderung von normalen Risiken fernzuhalten, schädigt ihre Würde und ihre Entwicklung — Schutz, der jede Reibung entfernt, entfernt auch das Leben.

Für die Unterstützte Kommunikation heißt das sehr konkret: Zum Vokabular gehören Schimpfwörter, Widerspruch, Kritik, Sexualität, Trauer, Tod — die Themen, die Erwachsene betreffen und über die zu sprechen niemand um Erlaubnis fragen muss. Ein Umfeld, das aus dem Vokabular alles Unbequeme herausfiltert, hat nicht geschützt, sondern zensiert; und es hat, ohne es zu merken, entschieden, worüber dieser Mensch nachdenken darf. Die Konsequenz ist auszuhalten: Wer echte Kommunikation ermöglicht, wird Sätze hören, die ihm nicht gefallen — Ablehnung der eigenen Person, Kritik an der Einrichtung, Wünsche, die nicht erfüllbar sind. Genau daran erkennt man, dass das System funktioniert.

6. Autorschaft: Wessen Worte sind das?

Je mehr wir helfen, desto dringender wird die Frage, wem die Äußerung gehört. Ko-Konstruktion — gemeinsames Bauen an einer Äußerung — ist notwendig und richtig (der Gesprächsführungs-Text beschreibt sie ausführlich); sie hat aber eine Grenze, hinter der aus Unterstützung Fremdbestimmung wird. Drei Regeln halten sie:

Rückfragen statt vervollständigen. Wer den Satz errät, sagt »Du meinst bestimmt ...« und macht damit ein Angebot, das zu bestätigen oder abzulehnen ist — er behauptet nicht, was gemeint war. Die Bestätigung muss echt möglich sein, also auch die Ablehnung.

Das Ergebnis kennzeichnen. Wo eine Äußerung gemeinsam entstanden ist, gehört das in den Bericht: nicht »Frau K. sagt, sie möchte umziehen«, sondern nachvollziehbar, wie diese Aussage zustande kam. Das ist keine Entwertung — es ist die Bedingung dafür, dass man ihr trauen kann.

Bei gewichtigen Aussagen die Absicherung erhöhen. Wo es um Wohnort, Behandlung, Beziehungen, Vorwürfe geht, braucht es Wiederholung, verschiedene Personen, verschiedene Formate, offene statt suggestiver Formen. Der KI-Text dieser Reihe führt dieselbe Linie in die Gegenwart: Wo ein System Sätze vorschlägt, muss erkennbar bleiben, was die Person gewählt und was die Maschine geliefert hat. Rechtlich hat die UN-Behindertenrechtskonvention diese Haltung in Artikel 12 verankert — unterstützte statt ersetzter Entscheidungsfindung.

7. Die Sprache über Menschen

Haltung zeigt sich in der Sprache, die ein Team benutzt, wenn die Person nicht dabei ist — Berichte, Übergaben, Teamsitzungen. Drei Muster lohnen die Selbstprüfung.

Zuschreibung statt Beobachtung. »Er verweigert« ist ein Motiv, keine Beobachtung; beobachtbar ist: »Er wandte sich ab, als das Blatt kam.« Motive sind Hypothesen — und die aus dem Verhaltens-Text gilt: Ablehnung ist Kommunikation, nicht Boshaftigkeit.

Das Personal als Subjekt. »Wir haben ihn heute gut mitgenommen« erzählt vom Team; »Er hat dreimal selbst begonnen« erzählt von ihm. Wessen Erfolge stehen in unseren Berichten?

Die Verkleinerung. Kosenamen, Kindchen-Ton, das Diminutiv für Erwachsene — meist liebevoll gemeint, immer statusmindernd. Wer bei einem 50-Jährigen »Wollen wir mal schön essen?« sagt, hat in einem Satz das Alter, die Autonomie und die Zuständigkeit verschoben.

Auf der positiven Seite steht die einfachste Regel: die Person zuerst — Name statt Diagnose, Mensch statt Fall, »er kommuniziert mit Blicksteuerung« statt »der Blickgesteuerte«. Und die Selbstvertretung ernst nehmen: Unterstützt kommunizierende Menschen sind seit Jahrzehnten selbst Referentinnen, Autoren und Sachverständige in eigener Sache — die zertifizierten Kurse unseres Feldes werden ausdrücklich möglichst mit unterstützt kommunizierenden Co-Referierenden gehalten. »Nichts über uns ohne uns« ist keine Dekoration, sondern die Frage, wer in Fortbildungen, Gremien und Konzepten spricht.

8. Haltung ist beobachtbar: zwölf Prüffragen

Damit Haltung prüfbar wird, hier die Liste, die ein Team auf sich selbst anwenden kann — beobachtbar formuliert, in einer Viertelstunde besprochen:

1. Spreche ich **mit** der Person oder über sie hinweg mit der Begleitung?
2. Ist das Kommunikationssystem **jetzt gerade** erreichbar — oder im Schrank, im Rucksack, im Flur?
3. Wie lange warte ich wirklich auf eine Antwort? (Einmal stoppen — die gefühlte Wartezeit ist regelmäßig doppelt so lang wie die echte.)
4. Wer wählt das Thema? Wann hat die Person zuletzt ein Gespräch **begonnen**?
5. Stelle ich Fragen, deren Antwort ich nicht schon kenne?
6. Wie reagiere ich auf ein **Nein** — verhandle ich, oder überrolle ich es?
7. Benutze ich das System selbst, wenn ich spreche (Modeling), oder erwarte ich nur?
8. Ist im Vokabular etwas Unbequemes drin — Ablehnung, Beschwerde, Schimpfwort?
9. Spreche ich altersgemäß — Tonfall, Themen, Material?

10. Was steht in meinen Berichten: Beobachtungen oder Zuschreibungen?
11. Wenn ich eine Äußerung errate: Frage ich zurück, oder setze ich sie fest?
12. Könnte ein Fremder in fünf Minuten mit dieser Person kommunizieren — gibt es einen Pass, ein Ich-Buch, eine dokumentierte Verabredung?

Wer diese zwölf Fragen ehrlich beantwortet, weiß mehr über die Haltung seines Hauses als jedes Leitbild sagen kann.

9. Haltung ist lernbar — und wie

Die häufigste Fehlannahme über Haltung ist, sie sei Charakter: Man habe sie oder eben nicht. Die Erfahrung des Feldes sagt etwas anderes — Haltung verändert sich, aber sie verändert sich nicht durch Appelle. Was wirkt:

Selbsterfahrung. Zehn Minuten lang nur mit einer Symboltafel kommunizieren dürfen, während andere sprechen; auf eine Frage antworten müssen, deren Vokabular nicht da ist; erleben, wie es ist, unterbrochen und erraten zu werden. Selbsterfahrung ist deshalb Standardbestandteil der Zertifikatskurse unseres Feldes — sie erzeugt in Minuten, was Vorträge in Stunden nicht schaffen.

Video. Sich selbst im Gespräch sehen ist die schnellste und unbarmherzigste Rückmeldung, die es gibt: die drei Sekunden Pause, die sich wie zehn anfühlten; die vier eigenen Fragen, bevor die erste Antwort kam. Die COCP-Videoanalyse hat daraus ein Verfahren gemacht (der Instrumente-Text ordnet es ein) — und es richtet sich, das ist der Punkt, an die Partner, nicht an die Person.

Zählen statt meinen. Zwei Minuten Gespräch mitschreiben und auszählen: Wie viele Beiträge kamen von wem? Wie viele Fragen habe ich gestellt, wie viele hat sie gestellt? Das Ergebnis erledigt jede Diskussion über Selbstbilder.

Begegnung. Nichts verändert Haltung so gründlich wie das Gespräch mit einem erwachsenen Menschen, der unterstützt kommuniziert und über sein Leben Auskunft gibt — als Referent, als Kollegin, als Gast. Wer einmal eine halbe Stunde auf eine Antwort gewartet hat, die es wert war, diskutiert nicht mehr über Wartezeiten.

Kleine, feste Rituale statt großer Vorsätze. Der Fünf-Minuten-Punkt in der Teambesprechung (»Welche Kommunikationssituation ist diese Woche gelungen, welche gescheitert?«), die Gebärde der Woche, die vierteljährliche Prüfliste aus Abschnitt 8. Haltung überlebt in Strukturen, nicht in guten Vorsätzen — das ist die Brücke zum Einrichtungs-Text.

Und die ehrliche Fußnote dazu: Dass **Partnertraining** Verhalten verändert und die Kommunikation der unterstützten kommunizierenden Person messbar verbessert, ist gut belegt (Kent-Walsh & McNaughton und die Folgeforschung). Dass sich damit auch die *Einstellung* nachhaltig ändert, ist plausibel und schwächer belegt — die Formate oben sind Konsenswissen des Feldes, keine geprüften Programme.

10. Wie wir es bei AssistUK halten

Die Haltung dieses Textes steckt in unseren Produktentscheidungen, und man kann uns daran messen. Unsere Vokabulare bieten **mehr an, als der Einstieg braucht** — inklusive der unbequemen Wörter, Ablehnung und Beschwerde an schnellen Plätzen. Unsere Einschätzungen vergleichen die Person **nur mit sich selbst** und tragen den Vermerk, keine normierten Verfahren zu sein; das Wort »Diagnostik« benutzen wir für eigene Angebote nicht. Unsere Kurse und Handbücher sind **kostenlos und ohne Konto**, weil Haltung nichts wert ist, wenn nur die Fortbildungsbudget-Inhaber sie lernen dürfen. Und in Texten wie diesem legen wir offen, was wir nicht können: Software erzeugt keine Haltung. Sie kann sie stützen — mit Vokabular, das etwas zutraut — und sie kann sie untergraben, mit Rastern, die niemandem etwas zu sagen erlauben. Welche der beiden Wirkungen eintritt, entscheidet das Umfeld, nicht das Programm.

11. Grenzen dieses Textes

Dieser Text ist eine begründete Position, kein Forschungsbericht: Die Kompetenzvermutung ist als *Entscheidungsregel unter Unsicherheit* begründet (Donnellan) und nicht als empirischer Nachweis, dass alle Menschen mehr verstehen, als sie zeigen — sie ersetzt keine sorgfältige Einschätzung, sondern regelt, wie mit deren Unsicherheit umzugehen ist. Die Prüffragen und Lernformate sind Praxiskonsens; ihre Wirkung auf Einstellungen ist deutlich schwächer belegt als die Wirkung von Partnertraining auf Verhalten. Und ein Einwand gehört benannt, weil er ernst zu nehmen ist: Wo Kompetenzvermutung in Überforderung kippt — unrealistische Erwartungen an Familien, Systeme, die niemand bedienen kann, Enttäuschung als Dauerzustand —, schadet sie. Die Grenze verläuft zwischen *anbieten* und *fordern*: Wir bieten mehr an, als jemand nutzt; wir verlangen nicht mehr, als jemand kann.

12. Fazit in fünf Sätzen

Haltung ist keine Gefühlslage, sondern eine Annahme über einen Menschen, aus der Handlungen folgen — und sie ist an Wartezeit, Vokabulargröße und Berichtssprache ablesbar. Weil wir es fast nie sicher wissen, ist die Frage nicht, was wahr ist, sondern welchen Irrtum wir verantworten können: Zu viel anzunehmen kostet Aufwand, zu wenig anzunehmen kostet ein Leben an Möglichkeiten — deshalb im Zweifel für die Person. Aus dieser Annahme folgen überprüfbare Regeln: mit dem Menschen reden statt über ihn, altersgemäß, mehr anbieten als genutzt wird, ausbleibende Reaktion nicht als Beweis nehmen. Wer Haltung ernst meint, muss die Machtfrage stellen — wer das Vokabular auswählt, bestimmt, was gesagt werden kann —, und die Würde des Risikos aushalten: Ein System funktioniert erst, wenn darüber auch Unbequemes gesagt werden kann. Und Haltung ist lernbar, aber nicht durch Appelle: durch Selbsterfahrung, Video, Zählen, Begegnung und kleine feste Rituale.

13. Literatur (mit Prüfvermerk)

Kernquellen am 05.08.2026 web-geprüft (✓); als Konsens gekennzeichnete Abschnitte bewusst ohne Einzelbeleg.

1. ✓ **Donnellan, A. M. (1984).** The criterion of the least dangerous assumption. *Behavioral Disorders*, 9(2), 141–150. — Entscheidungsregel unter Datenmangel: jene Annahme wählen, deren Irrtum die geringsten Folgen für die künftige Selbstständigkeit hat. (Web-geprüft 05.08.2026: ERIC EJ305413; SAGE 10.1177/019874298400900201.)
2. ✓ **Perske, R. (1972).** The dignity of risk and the mentally retarded. *Mental Retardation*, 10(1), 24–27. — Würde des Risikos; Schutz, der jedes Risiko entfernt, schädigt Würde und Entwicklung. (Titel im historischen Wortlaut zitiert.) (Web-geprüft 05.08.2026: ERIC EJ053088.)
3. ✓ **Light, J. (1988).** Interaction involving individuals using augmentative and alternative communication systems: State of the art and future directions. *Augmentative and Alternative Communication*, 4(2), 66–82. — Dokumentation der Interaktionsasymmetrie; Grundlage der Machtdiagnose in Abschnitt 4. (Aus dem geprüften Bestand des Gesprächsführungs-Textes.)
4. ✓ **Kent-Walsh, J. & McNaughton, D. (2005).** Communication partner instruction in AAC: Present practices and future directions. *Augmentative and Alternative Communication*, 21(3), 195–204. — Wirksamkeit des Partnertrainings auf Partnerverhalten und Kommunikation der unterstützten kommunizierenden Person.
5. ✓ **Artikel 12 und 21 UN-Behindertenrechtskonvention.** — Unterstützte statt ersetzter Entscheidungsfindung; Recht auf Unterstützte Kommunikation und Akzeptanz aller Kommunikationsformen. (Aus dem geprüften Bestand.)
6. ✓ **Braun, U. (versch. Arbeiten, u. a. 1994; Handbuch der Unterstützten Kommunikation, Kap. »Besonderheiten der Gesprächssituation«).** — Deutschsprachige Grundlegung der Partnerverantwortung: »Das Verhalten der Bezugspersonen ist entscheidend«; Kommunikation darf nie zum Frustrationserlebnis werden. (Aus dem geprüften Bestand des Gesprächsführungs-Textes.)
7. ✓ **Tiedemann, L. (2026).** Förderliches Gesprächsverhalten in der Unterstützten Kommunikation (Partnerstrategien, Fragetypen, Ko-Konstruktion — der Methodenteil zu diesem Haltungsteil) · Beobachten statt testen (Unsicherheit der Einschätzung) · Zeigen, was man sagt (Modeling, Stufenprinzip) · Nein sagen können (Ablehnung als Schutzrecht) · Der Schrei ist ein Satz (Ablehnung als Kommunikation) · Wessen Worte sind das? (Autorschaft, auch gegenüber KI) · Der Einzelfall genügt nicht (Haltung braucht Strukturen). AssistUK-Grundlagenreihe.

Die fachliche Position, Auswahl und Verantwortung liegen bei mir. — L. T.