



Das Wie zählt

Der heutige Schulalltag verlangt nach überzeugendem und durchsetzungsstarkem Lehrpersonal. Die passende Körpersprache ist für diese Herausforderung unentbehrlich.

Text Monika Matschnig

AUF EINEN BLICK

- › *Bei der Wirkung einer Rede spielt die Körpersprache eine entscheidende Rolle.*
- › *Mit einfachen Tricks können Lehrkräfte im Klassenzimmer selbstsicher und souverän wirken.*
- › *Hilfreich ist beispielsweise, sich gewisse Gesten anzugewöhnen und auf die Stimme zu achten.*

Sie haben Probleme damit, sich durchzusetzen? Das liegt vielleicht daran, dass Sie sich unbewusst körperlich kleinmachen und wenig Raum einnehmen. Unter Umständen lachen Sie auch häufig, um Gegenwind abzuschwächen oder eine unangenehme Situation zu entschärfen. Oft kommen noch ein ausweichender Blick und eine zittrige Stimme hinzu. All diese Faktoren lassen Sie schwach wirken, anstatt Ihre Durchsetzungsfähigkeit zu signalisieren.

Nach einer Studie des Instituts für Demoskopie Allensbach aus dem Jahr 2006 kommt es bei der Wirkung einer Rede lediglich zu 19 Prozent auf den Inhalt an, 26 Prozent machen Stimme und Gestik aus und 55 Prozent entfallen auf die Art des Vortragens und die Persönlichkeit des Redners.

Wenn Sie sich bei den Schülerinnen und Schülern oder dem Kollegium durchsetzen wollen, kommt es also nicht nur auf das Was, sondern vor allem auf das Wie – Ihre Körpersprache – an. Sie sollten selbstsicher und souverän wirken. Strahlen Sie nichts aus, werden Sie nicht gesehen, nicht gehört und nicht verstanden.

Charismatisch wirken

Lehrkräfte haben nicht nur die Aufgabe zu lehren, sondern auch, die Schülerinnen und Schüler mitzunehmen. Pädagogen müssen mit emotionalem Einsatz ihre Klasse erobern. Ohne Enthusiasmus haben Lehrerinnen und Lehrer über kurz oder lang verloren. Dafür bedarf es einer emotionalen Körpersprache. Das, was Sie sagen, muss aus dem Herzen kommen. Das macht erfolgreiche und charismatische Menschen aus.

Selbstreflexion, das A und O

Ihr Inneres muss mit dem Äußeren übereinstimmen, Gedanken und Körpersprache

DIE AUTORIN



Monika Matschnig, ehemalige Leistungssportlerin und diplomierte Psychologin, ist mit ihrem Unternehmen „Wirkung. Immer. Überall.“ als Expertin für Körpersprache und Wirkungskompetenz international erfolgreich. Sie hält Vorträge an Universitäten, gibt Seminare und nimmt an TV Talkrunden teil.
www.matschnig.com

Gutschein-HEFT

FÜR LEHRER, REFERENDARE UND LEHRAMTSSTUDIENDE

POWERED BY  **4teachers.de**
vom Lehren für Lehrer

**Willkommen beim LEHRFUCHS,
im Land der Bildungsfüchse!**

LEHRFUCHS sammelt fortlaufend spannende **Sonderaktionen und Rabatte aus dem Bereich Bildung.** Lehrmaterialien, Literatur und Arbeitsmittel gibt es bei **LEHRFUCHS** zu einem **vergünstigten Preis.**



müssen eine Einheit ergeben. Sprich, Ihr „Auftritt“ als Lehrkraft muss zu Ihrer Persönlichkeit passen. Ihre „Rolle“ müssen Sie internalisieren, das erfordert permanente Selbstreflexion und Übung. Stellen Sie sich als Erstes folgende Fragen: Wie wollen Sie wirken? Was soll Ihr Verhalten bezwecken? Wie wirken Sie jetzt? Wie nehmen andere Sie wahr? Klaffen möglicherweise Selbst- und Fremdbild auseinander? Was müssen Sie dafür tun, damit es kongruent wirkt?

Haben Sie die Antworten gefunden, gilt es, die Erkenntnisse gedanklich und körperlich umzusetzen. Das erfordert intensives Training. An seiner Wirkung zu arbeiten, ist wie eine Reise in unbekannte Länder: Man entdeckt immer wieder neue, bereichernde Facetten, die den Horizont erweitern. Wir wirken immer, die Frage ist nur wie? Der Schlüssel zu Ihrer wahren Authentizität liegt im Wissen um Ihre Wirkung und darin, bewusst zu entscheiden, wann Sie welche Facette Ihrer Persönlichkeit einsetzen.

Die folgenden Tipps und ein gewisses Training werden Ihnen in Zukunft dabei helfen, Ihre Facetten zur Geltung zu bringen:

Raum einnehmen (Abbildung 1)

Achten Sie auf Ihren Abstand zum Pult. Je näher Sie dem Tisch sind, desto weniger selbstbewusst und kompetent wirken Sie. Wenn Sie sich einen gewissen Raum nehmen, wirken Sie kompetenter. Am besten legen Sie ihre Arme auf die Stuhllehnen. Das wirkt offen. Außerdem verhindert es, dass Sie die Hände vor dem Körper verschränken.

Stimme erzeugt Stimmung

Sonore, also klangvolle Stimmen wirken überzeugender. Am besten nutzen Sie diesen Fakt für sich, in dem Sie am Satzende bewusst mit der Stimme nach unten gehen. Eine Studie belegte, dass Menschen mit tiefer Stimme dominanter, attraktiver, kompetenter und vertrauenswürdiger wirken. Schon Margaret Thatcher wusste um die Macht einer tiefen Stimme und senkte ihre eigene durch intensives Training um eine halbe Oktave. Man kann also alles trainieren.

Botschaften verstärken (Abbildung 2)

Unterstreichen Sie Ihre Argumente mit Gesten. Ihre Botschaft wirkt bis zu zwölfmal stärker, wenn Sie diese mit einer passenden Geste unterstreichen, so eine Studie der US-amerikanischen Verhaltensforscherin Vanessa Edwards. Lassen Sie die Geste auch einen Moment lang stehen.

Zum Weiterlesen:



Monika Matschnig
Körpersprache.
Macht. Erfolg.
Wie Sie andere
im Beruf überzeugen
und begeistern,
Gabal Verlag,
2019

Hastig ausgeführte Gesten wirken unsicher. Zuerst die Geste, dann das Wort. Bieten Sie Ihren Schülerinnen und Schülern etwa eine Idee oder eine Lösung an, sollten eine oder beide Handinnenflächen nach oben zeigen. Damit erwecken Sie den Anschein, dass Sie etwas geben, doch Sie können auch etwas nehmen.

Abwehren (Abbildung 3)

Unterbrechungen sind im Unterricht oder in Besprechungen mit vielen Teilnehmern keine Seltenheit. Fällt Ihnen das nächste Mal jemand ins Wort, kann das Stoppschild Wunder wirken. Strecken Sie dem Störer die Handfläche mit einem kurzen Blickkontakt entgegen, halten Sie die Geste und bringen Sie Ihre Ausführungen zu Ende.

Aufmerksamkeit erzeugen

Wollen Sie an der Diskussion teilnehmen oder die Aufmerksamkeit der Klasse zurückerlangen, dann verwenden Sie den Belehrungsfinger. Es ist der nach oben gestreckte Zeigefinger. Er bedeutet: „Achtung, bitte zuhören – ich habe etwas Wichtiges zu sagen!“ Das Geheimnis der Geste: Führen Sie diese mit Dynamik und deutlich sichtbar aus. Sie werden sehen, plötzlich blickt jeder auf Ihren Finger und alle schenken Ihnen Gehör.

Sich durchsetzen (Abbildung 4)

Viel wird von Durchsetzungsvermögen gesprochen, aber wollen Sie sich tatsächlich durchsetzen, untermauern Sie Ihre Ansprache mit einer Dominanzgeste. Der Oberkörper lehnt sich nach vorne und die gespreizten Finger stützen sich auf dem Tisch ab. Damit verstärken Sie einen Punkt und wirken souveräner. Eine klassische Geste, die man bei Politikern beobachten kann.

Die Macht des Schweigens

Auch wenn es oft turbulent zugeht – nutzen Sie die Macht der Pause. Mit Stille kann man vieles lenken. Stellen Sie sich vor, Sie nehmen an einer Besprechung teil, liefern Ihren Beitrag und jemand stört mit einer zweideutigen Zwischenbemerkung. Dann machen Sie eine Pause. Sehen Sie den Störer direkt an. Halten Sie das Schweigen aus und dann kehren Sie zu Ihren Ausführungen zurück – im Unterricht funktioniert es übrigens genauso.

Üben Sie diese Gesten, damit Sie sie verinnerlichen und stimmig ausführen können. So wirken sie überzeugender, werden gehört und setzen sich durch. ■

