

Dr. Doris Schenker

Sicheres Auftreten in der Schule

So haben Schüler mehr Erfolg

CARE ■ LINE

Inhaltsverzeichnis

Gebrauchsanweisung für Schüler	Seite	4
Gebrauchsanweisung für Eltern	Seite	5
Kapitel 1		
Ein Märchen?	Seite	6
Mach ein intelligentes Gesicht	Seite	8
Kapitel 2		
Wie können sich Schüler gut verkaufen?	Seite	10
Was bedeutet das in der Schule für Schüler?	Seite	13
Kapitel 3		
Lernklima	Seite	16
Kapitel 4		
Lernerfahrungen und Körperausdruck	Seite	22
1. Übung: Selbstbildnis	Seite	22
2. Übung: Visualisierung zum Selbstbildnis	Seite	24
Eigenlob	Seite	26
Selbstbildnis mit Körperfühlen	Seite	27
3. Übung: Bauchfühlen	Seite	27
Kapitel 5		
Körperhaltungen	Seite	34
1. Übung: Intelligenz-Körperausdruck MUND	Seite	35
2. Übung: Intelligenz-Körperausdruck RÜCKEN	Seite	37
3. Übung: Intelligenz-Körperausdruck FÜSSE	Seite	39
Extra-Übung	Seite	42

Kapitel 6

Beobachten und Deuten von Körperausdruck	Seite	46
Innere Sprache – äußere Sprache	Seite	50
Lernerfahrungen	Seite	52
Veränderung von Lernerfahrungen - Wahrnehmung/„wahr“ nehmen	Seite	55
Übungskapitel	Seite	58
Einsatzmöglichkeiten in der Schule	Seite	61

Kapitel 7

Für Gescheite und Fortgeschrittene	Seite	63
1. Übung: Intelligenz-Körperausdruck HÄNDE	Seite	64
Training für und in der Schule	Seite	71
2. Übung: Intelligenz-Körperausdruck AUGEN	Seite	73
Übung nur für die Schule	Seite	78
Weitere Einsatzmöglichkeiten	Seite	80

Kapitel 8

Wenn Du schreckliche Angst hast	Seite	84
1. Übung: Intelligenz-Körperausdruck ATEM	Seite	87
2. Übung: Körper-Atemübung/Wohlfühl-Atemübung	Seite	89
3. Übung: Visualisierungsübung/An die Angst denken	Seite	91

Kapitel 9

Abschluss	Seite	99
-----------	-------	----

Kapitel 10

Zur Wiederholung und zum Nachschauen	Seite	101
Meinungen	Seite	107
Notizen	Seite	110

Hallo Kids!
Schön, dass ihr gescheiter werden wollt!

Das ist ein Buch NUR für Euch!

Es handelt von der Körpersprache und wie ihr sie so einzusetzen lernt, dass ihr tatsächlich gescheiter werdet. Ihr könnt in dieses Buch eure Erfahrungen und Erkenntnisse reinschreiben und auch reinmalen. Natürlich auch eure eigene Meinung.

Ihr könnt bei diesem Buch anfangen, wo ihr wollt, und einfach in ein Kapitel einsteigen. Optimal wäre es allerdings am Anfang. Die Übungen lest ihr am besten erst ganz durch, bevor ihr sie dann ausprobiert. Ich wünsche euch viel Spaß dabei!

**Hier an der Seite
findest du Hinweise
oder Merksätze.**

P.S.: Die grau hinterlegten Felder braucht ihr nicht zu lesen. Die sind für eure Eltern.

Liebe Eltern, liebe Erwachsene,

ich begrüße Sie recht herzlich und freue mich, Sie etwas über Körpersprache und deren Bedeutung zu informieren. Über die Funktionsweisen und Reaktionen auf die Körpersprache bei uns selbst, sowie in der Interaktion mit anderen.

Dieses Buch ist in erster Linie für Kinder und Jugendliche geschrieben. Für Sie, die Eltern und Erwachsenen, sind die grau hinterlegten Abschnitte gedacht, sie bieten Ihnen den theoretischen Hintergrund.

Aber natürlich können auch Sie die Übungen und Ideen lesen und für sich selbst bzw. an sich selbst ausprobieren. Denn auch im Erwachsenenleben ist Körper-Rhetorik sehr wichtig und sollte optimal eingesetzt werden.

Ich wünsche ihnen viel Spaß!

Dr. D. Schenker

Beachten Sie auch die Hinweise hier an der Seite. Sie geben weiterführende Infos oder sind Merksätze.

Ein Märchen?

Es war einmal ein Mädchen,
das war sehr intelligent, sehr fleißig,
sehr nett, sehr sportlich, hatte viele gute Ideen,
kannte viele gute Spiele und Witze.

ABER

Keiner wollte mit ihr spielen!
Keiner mit ihr sprechen oder ihr etwas erzählen!
Keiner hörte ihr zu, wenn sie etwas erzählen wollte!
Und sie hatte immer schlechte Noten!

Alle hielten sie für dumm und etwas zurückgeblieben!

WARUM?

Sie sah immer so aus!



Ganz klar schlechte Werbung!

Sie hatte Fähigkeiten, Intelligenz, aber sie konnte sich nicht optimal einbringen und somit nicht gut verkaufen.

Mach ein intelligentes Gesicht

Anleitung für mehr Erfolg und Intelligenz in der Schule

Literatur über
Körpersprache finden Sie
in jeder Bücherei oder
Buchhandlung.

Nonverbale
Kommunikation:
Verständigung ohne
Sprache, z. B. mittels
Körpersprache

Für Eltern

Körpersprache in der Schule scheint in und außerhalb der Schule kein Thema zu sein – weder für Lehrer, Schüler noch Eltern. Obwohl dieses Thema inzwischen im Beruf sehr stark beachtet wird und Industrie und Wirtschaft für die Weiterbildung in diesem Bereich sehr viel Geld ausgeben. Werbung und Verkauf wissen schon lange um die Wirksamkeit der nonverbalen Kommunikation und setzen diese gekonnt und gezielt ein.

WARUM NICHT DIE SCHULE?

Es gibt hier mehrere Gründe, warum dies so sein könnte:

1. Schule ist für Kinder eine Pflichtveranstaltung bis zum 18. Lebensjahr. Das bedeutet die Schule muss sich keine Kunden suchen, um etwas zu verkaufen. Das bedeutet: Es besteht keine Notwendigkeit, irgendwelche „Anlockmittel“ anzuwenden.
2. Lehrer vergeben Noten. Das heißt, nicht der Lehrer muss sich verkaufen oder etwa den Lernstoff den Schülern nahe bringen und attraktiv machen (manche tun es trotzdem). Der Lernstoff ist zwingend vorgegeben, wird vorgetragen und abgefragt. Das bedeutet, die Schülerleistung wird SUBJEKTIV vom Lehrer beurteilt, aufgrund seiner Befindlichkeit und Kriterien.
3. Daraus resultiert: Schüler müssen sich verkaufen und der Kunde ist der Lehrer. Und zwar müssen sich Schüler GUT verkaufen!

Wie können sich Schüler gut verkaufen?

Ihr habt sicher schon Werbung gehört und gesehen, z. B. für Coca-Cola. Da Werbeleute Profis auf diesem Gebiet sind, können wir ihnen etwas abschauen. Wie machen sie Werbung?



- Sie zeigen, wie angenehm Cola ist!
- Wie toll es schmeckt bzw. wie es anderen schmeckt!
- Wie fröhlich man mit Cola ist!
- Wie man mit Cola neue Freunde bekommt!
- Wie aktiv man mit Cola sein kann!

Überlege weitere Argumente!

.....
.....
.....

Denke auch mal an andere Produkte in der Werbung.

Kurz gesagt: Die Werbung zeigt, wie schön und angenehm und vorteilhaft ein Produkt für den Käufer sein kann. Das Produkt erscheint dem Kunden so verlockend, dass dieser es unbedingt kaufen möchte. In der Schule ist es ähnlich, nur dass Lehrer mit Noten bezahlen.

Wie können sich Schüler gut verkaufen?



Beachte:
Du sollst dich nicht
als „Ware“ anbieten,
denke vielmehr
darüber nach, wo
dein WERT liegt.

Welche Werbung brauchen Schüler in der Schule?

Schüler verkaufen eine Ware, nämlich ihr Wissen, sozusagen aber sich selbst als Packung! Lehrer bezahlen dafür mit Noten! Das heißt, scheint dem Lehrer die Schülerpackung gut, bezahlt er mit einer guten Note, scheint ihm die Packung, die er angeboten bekommt, schlecht, bezahlt er mit schlechten Noten. Manchmal bezahlt der Lehrer tatsächlich nach Inhalt, dann heißt dies in der Schule Klassenarbeit, manchmal aber auch nur nach seinem persönlichen Eindruck, dann heißt dies mündliche Note oder Mitarbeitsnote.

Also ist es offensichtlich, dass Schüler für sich Werbung machen müssen! Aber wie? Professionelle Werbeleute schauen erst, was der Kunde ganz allgemein will!

Also, was wünschen sich Lehrer?

- Ruhige Schüler
- Aufmerksame Schüler
- Schüler, die interessiert mitarbeiten
- Freundliche, höfliche Schüler
- Saubere Schüler
- Intelligente Schüler

Habt ihr noch weitere Ideen? Tragt sie hier ein:

.....

.....