



PROFESSIONELLES AUFTRETEN IM UNTERRICHT

Anjali Kothari-Dugar

anjali.kothari@goethe.de

**GOETHE
INSTITUT**

Sprache. Kultur. Deutschland.

EIN AUSTAUSCH - MEINE SCHULZEIT

**WELCHE FÄCHER HABEN MIR IN DER SCHULE
SEHR GEFALLEN – WELCHE NICHT?**

WARUM?

WAS MACHT EINE GUTE LEHRKRAFT AUS?

Aufgabe 22a

Was macht eine gute Lehrkraft aus? Tragen Sie in das folgende Schaubild die Bereiche von Lehrkompetenz ein, sodass eine Hierarchie von wenig wichtig zu sehr wichtig entsteht.

B Beziehungskompetenz • **D** didaktische Kompetenz • **F** fachliche Kompetenz • **G** Gesprächskompetenz • Selbstkompetenz • unterrichtsorganisatorische Kompetenz



- Hans Rudolf Lanker, nach: Schocker-von Ditfurth (2002): *Unterricht verstehen*. S. 7
ISBN 978-3-12-606522-1 DLL 1 S. 56/57



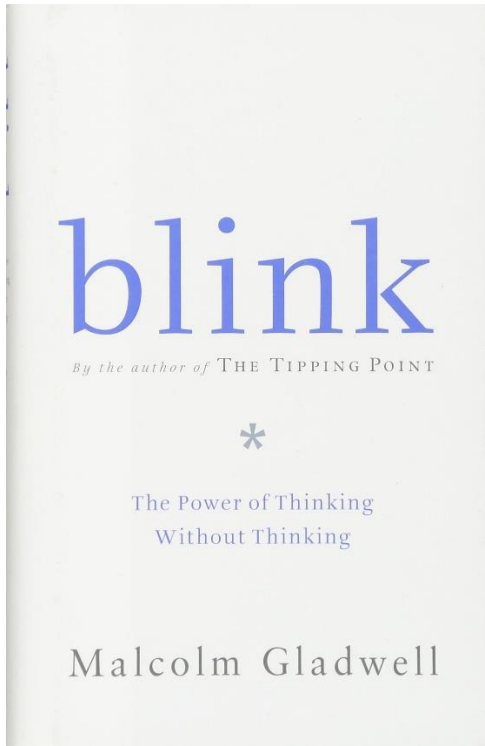
Kompetenzen von Lehrenden (Hans Rudolf Lanker, nach: Schocker-von Ditzfurth 2002, S. 7)

ISBN 978-3-12-606522-1 DLL 1 S. 56/57

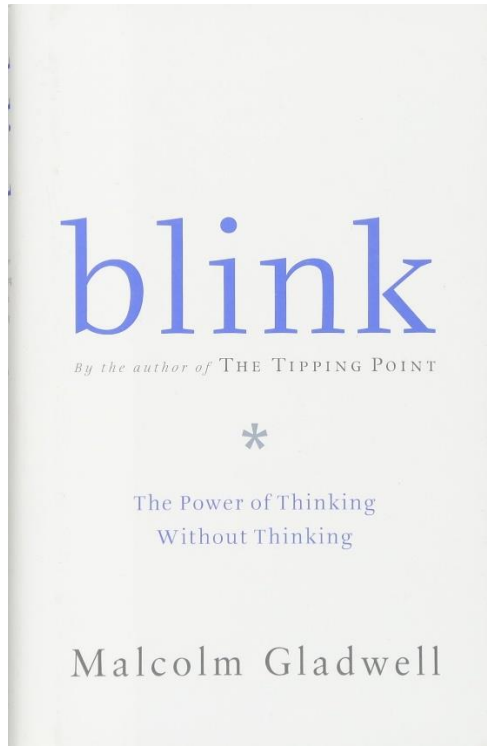
WIE WIRKE ICH ÜBERZEUGEND?



DER ERSTE EINDRUCK – WIE VIELE SEKUNDEN HABEN WIR?



DER ERSTE EINDRUCK – WIE VIELE SEKUNDEN HABEN WIR?



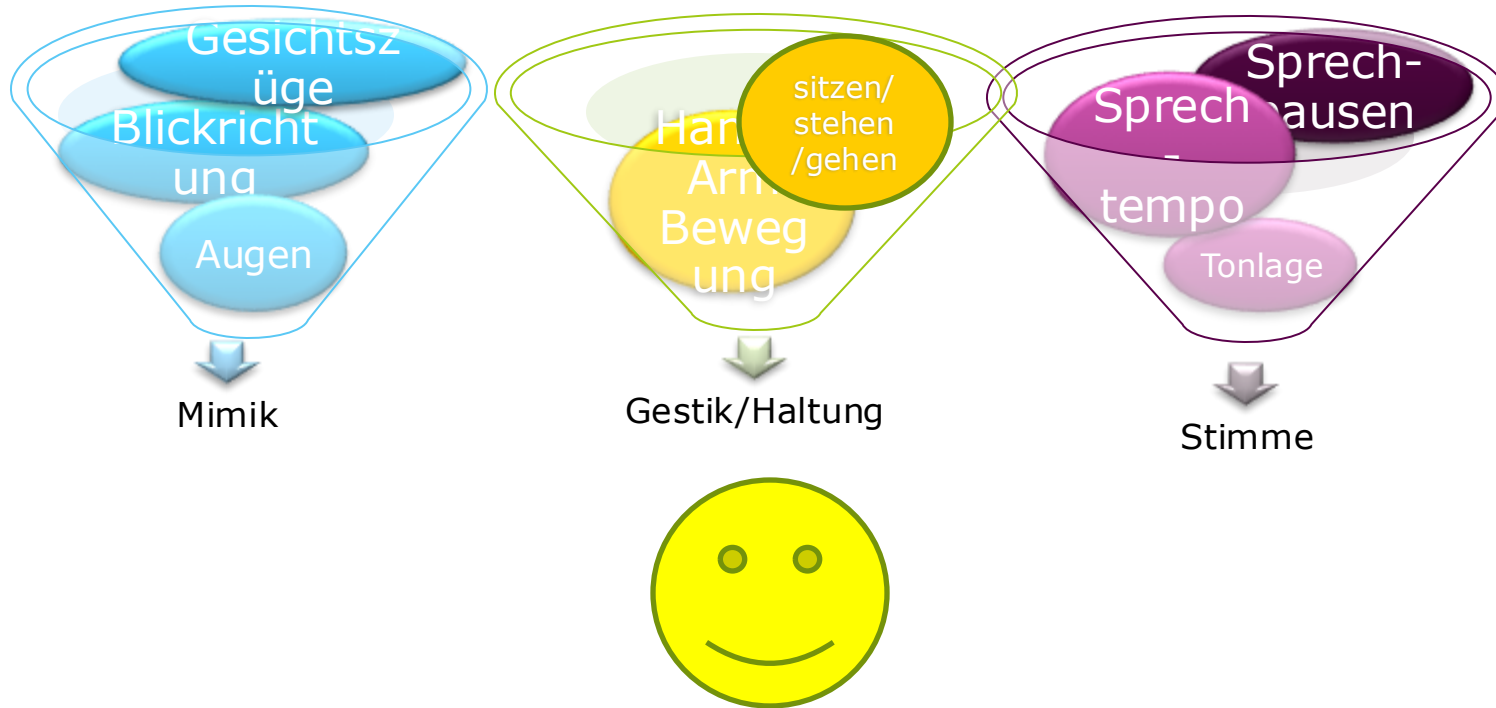
S. 12/13

Wir haben nur wenige Sekunden für den ersten Eindruck.

Und in den meisten Fällen bleibt er für immer erhalten.



MAN KANN NICHT - NICHT KOMMUNIZIEREN !



MAN KOMMUNIZIERT IMMER !

7 %

55 %

38 %

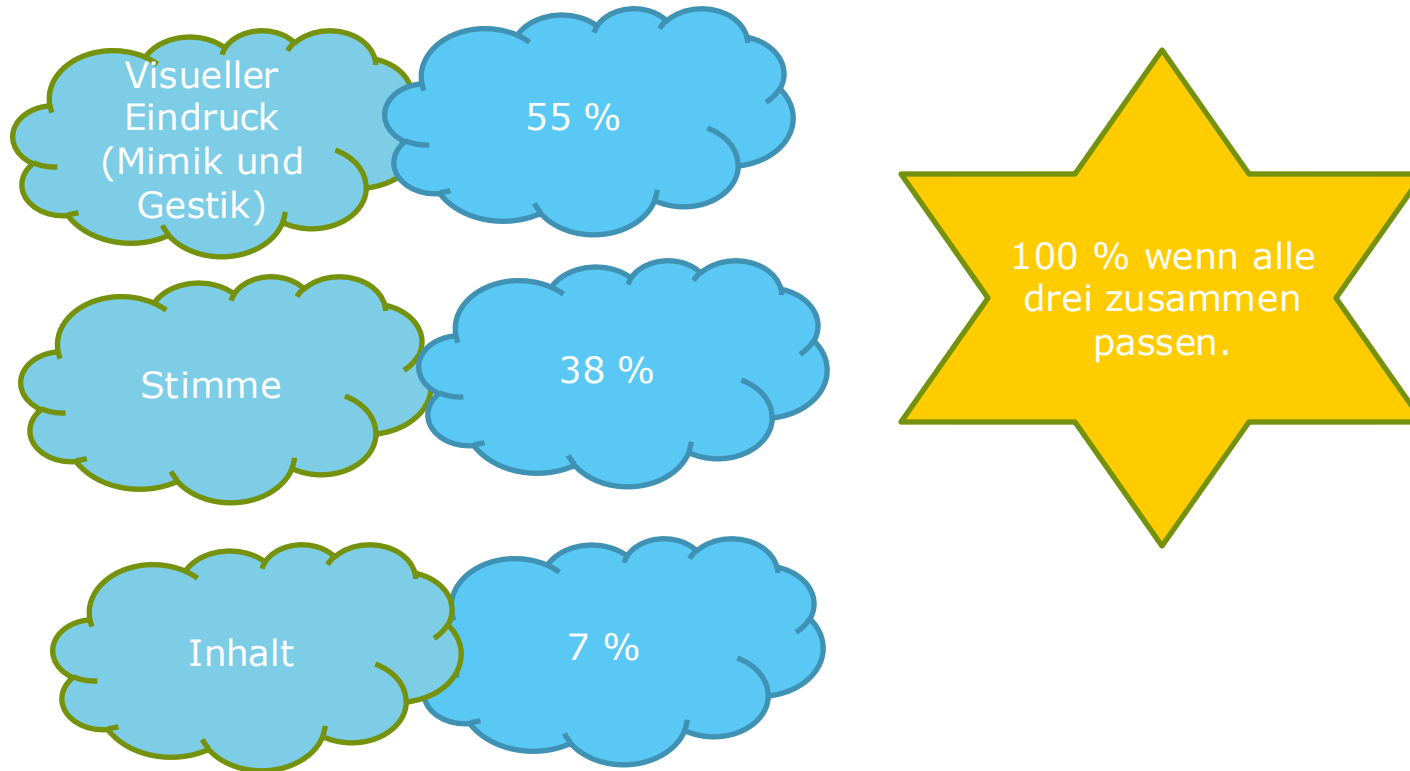
?

Visueller
Eindruck
(Mimik und
Gestik /
Haltung)

Stimme

Inhalt

SO KOMMUNIZIEREN WIR !



WIR BEOBACHTEN



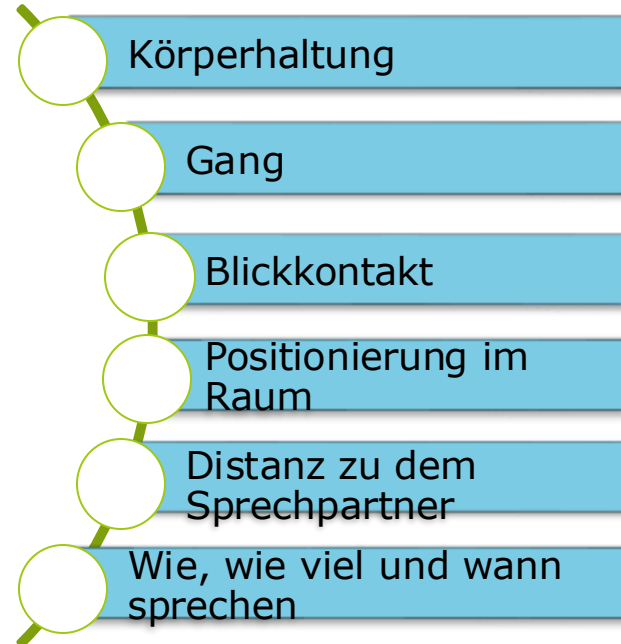
ISBN 978-3-12-606968-7 S.101

Wir beobachten

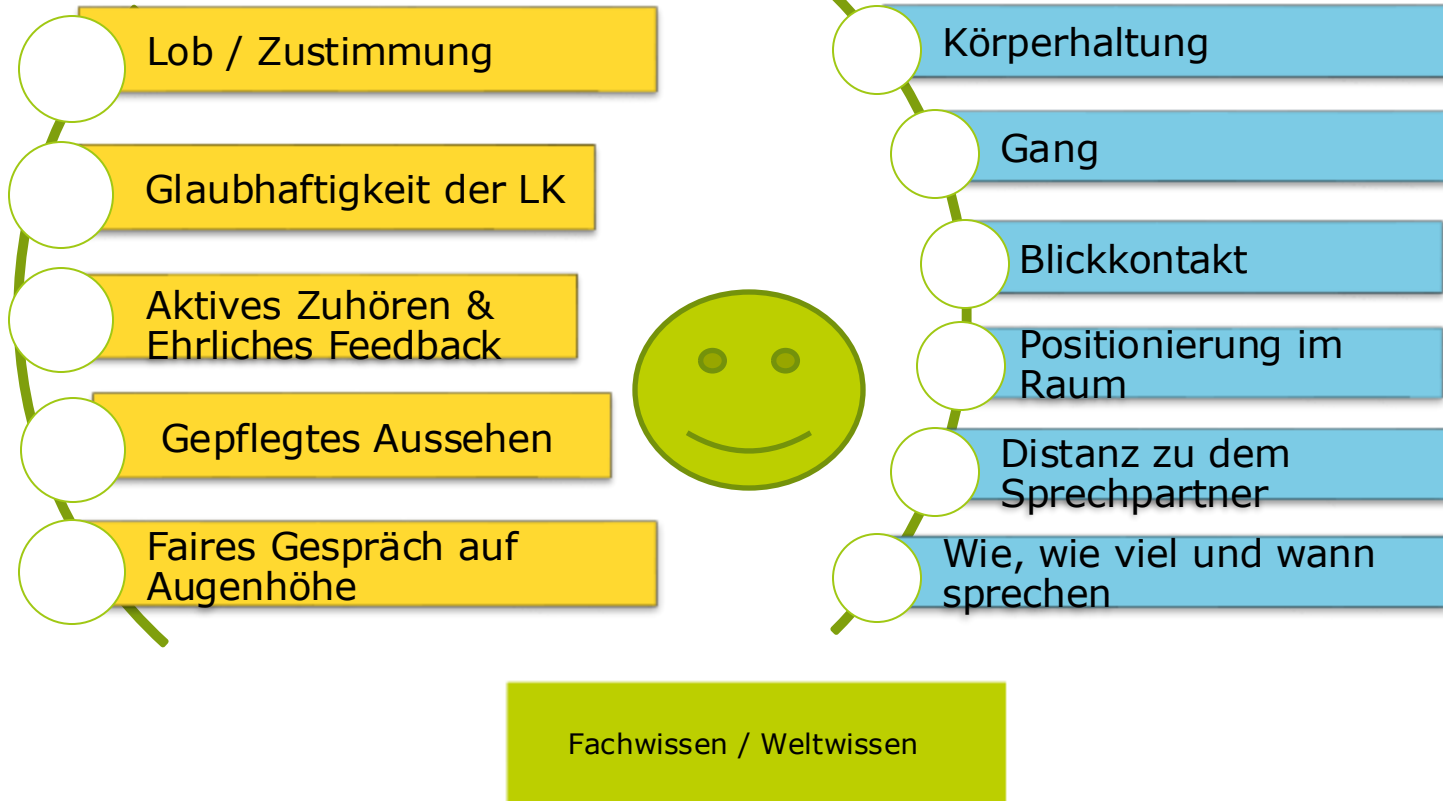


ISBN 978-3-12-606968-7 S.101

WIE WIRKE ICH ÜBERZEUGEND?

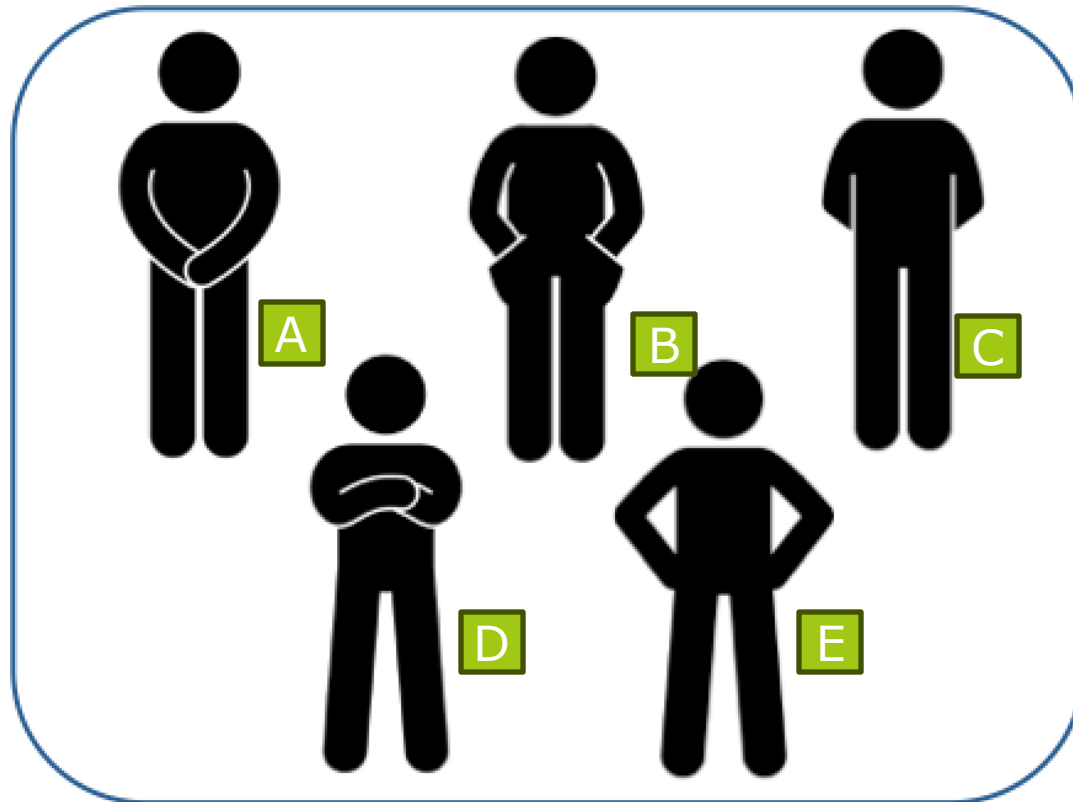


WIE WIRKE ICH ÜBERZEUGEND?



**KÖRPERHALTUNG UND
MEHR...**

WIE STEHE ICH RICHTIG?



WIE STEHE ICH RICHTIG?

Füße Parallel

Knie Locker (etwas geknickt)

Becken nach vorne kippen

Schulter lockern (Hand in die Hosentasche)

Kopf: zwei Fäden (hinten vom Nacken und nach oben)

Bauchatmung



Negativbeispiel	Was signalisiert das?
Breitbeiniges Stehen	Überheblichkeit, Verärgerung Imponiergehabe
Hände in die Hüften stemmen	Verärgerung, aggressives Auffordern Imponiergehabe
Hängende Schultern	Traurigkeit, Niedergeschlagenheit, Mutlosigkeit
An die Bürowand zurücklehnen, ein Fuss auf dem Boden, das andere Bein angewinkelt mit dem Fuss gegen die Wand	Überheblichkeit und Unsicherheit zugleich
Beine und Füße dicht beieinander, Rücken unnatürlich gestreckt, Arme und Hände steif am Körper entlang	Übertriebene Disziplin, Unterwürfigkeit Versteckt derjenige etwas hinter dieser "Fassade"?
Lässige Sitzposition	Überheblichkeit, Desinteresse
Auf der Vorderkante der Sitzfläche sitzen	Unsicherheit, Anspannung
Zum Teil abgewandter Körper	Überheblichkeit, Desinteresse, Ablehnung
Oberkörper zurücklehnen	Ablehnung, Distanz schaffen
Arme um den eigenen Oberkörper verschränken	Ablehnung, Abschottung
Arme vor dem Oberkörper verschränken	Abschottung, "ich lasse keinen an mich heran"
Füsse um die Stuhlbeine	Unsicherheit, Anspannung
Mit einem Fuss / Bein wippen	Nervosität, Desinteresse
Mit einer Haarsträhne spielen	Nervosität, Verlegenheit
Ständiges Wechseln des Standbeins während des Gesprächs im Stehen	Person hat noch keine klare Position, ist unsicher
Kleine Schrittlänge (in Relation zur Körpergrösse)	Pedanterie Drang, jedes Detail zu überprüfen

QUELLE: [KÖRPERSPRACHE HALTUNG: DAS NONVERBALE IST WICHTIG | MONSTER.DE](https://www.monster.de/korpersprache-haltung-das-nonverbale-ist-wichtig)

Positivbeispiele	Was signalisiert das?
Aufrechter Stand oder aufrechtes Sitzen	Sicherheit
Guter Bodenkontakt, Füße leicht geöffnet, Wirbelsäule und Kopf aufrecht, Schultern leicht zurückgenommen, aber nicht verspannt	Selbstsicherheit, jedoch nicht überheblich Souveränes und gelassenes Auftreten Offenheit
Annäherung des Oberkörpers	Zustimmung
Verhalten des Gesprächspartners spiegeln	Zustimmung, Interesse (Empathie)
Leicht schräg geneigte Kopfhaltung	Konzentration auf den Gesprächspartner
Dynamische Gangart	Antrieb, Motivation, Elan
Große Schrittlänge (in Relation zur Körpergröße)	Tatendrang, Dynamik Betrachtet das Leben als Ganzes, in dem Details eher unwichtig sind
Leicht nach vorne geneigter Oberkörper	Interesse, Offenheit, Konzentration
Kopf aufrecht und Kinn leicht nach oben	Interesse, Offenheit

QUELLE: [KÖRPERSPRACHE HALTUNG: DAS NONVERBALE IST WICHTIG | MONSTER.DE](https://www.monster.de/korpersprache-haltung-das-nonverbale-ist-wichtig)

**WO IM KLASSENZIMMER STEHE ICH AM BESTEN?
WIE WEIT ODER WIE NAH?**

WO IM KLASSENZIMMER SOLL MAN STEHEN?

IM MITTELPUNKT ?

WIE VIEL DISTANZ IST GUT?

Berührungen und Nähe



Distanzzonen

intime Zone

Partner/Eltern

max. 0,6 m Abstand

persönliche Zone

enge Freunde/
Familienmitglieder

0,6 – 1,2 m Abstand

soziale Zone

Bekannte

1,2 – 3,6 m Abstand

öffentliche Zone

Fremde

mind. 3,6 m Abstand



QUELLE: KÖRPERSPRACHE • DEUTEN MIT TABELLE, MANN & FRAU · [MIT VIDEO] (STUDYFLIX.DE)

DER BLICKKONTAKT

**SCHAU MIR IN DIE
AUGEN**

BLICKKONTAKT



Wichtig?

WIE
LANGE?

QUELLE: "SCHAU MIR IN DIE AUGEN": WIE DER BLICKKONTAKT UNSERE KOMMUNIKATION PRÄGT | STERN.DE

DIE PERFEKTE DAUER FÜR DEN BLICKKONTAKT

Wie unsere Pupillen auf andere Menschen reagieren, das haben wir nicht in der Hand. Aber wir können steuern, wie lange wir unserem Gegenüber in die Augen schauen. Das spielt laut dem britischen Forscher Alan Johnston vom University College in London eine wichtige Rolle für gelingende Kommunikation.

In einer Studie hat er deshalb nach der perfekten Blick-Dauer für den Erstkontakt gesucht.

Das Ergebnis: eine bis drei Sekunden am Stück sind optimal. Alles darüber hinaus wirkt potenziell bedrohlich, ein flüchtiger Blick hingegen desinteressiert.

Töten können Blicke zwar nicht unbedingt, aber sie haben eine große Wirkung auf uns. Wenn uns jemand anstarrt, dann setzt laut Wissenschaftlern der Universität Freiburg ein psychologischer Widerstand ein, der dazu führen kann, dass wir unserem Gesprächspartner gegenüber eine Abwehrhaltung einnehmen. Das trifft jedenfalls auf Menschen zu, die sich emotional nicht nahestehen.



Auch auf Situation – wenn jemand die Aufgabe nicht versteht -? Sich schon lange meldet – zu spät kommt

QUELLE: "SCHAU MIR IN DIE AUGEN": WIE DER BLICKKONTAKT UNSERE KOMMUNIKATION PRÄGT | STERN.DE

BLICKKONTAKT

EIN EXPERIMENT FÜR ZUHAUSE



Schauen Sie Ihrem Partner /ihrer Partnerin in die Augen

- a) Ohne Unterhaltung
- b) Mit Unterhaltung
- c) Mit Distractionen

15 SEKUNDEN

MIT EINEM SATZ

MIT ZWISCHENDRIN LÖSEN

**EINE PERSON SCHAUT LIEB
/ BÖSE**

REFLEXION

QUELLE: "SCHAU MIR IN DIE AUGEN": WIE DER BLICKKONTAKT UNSERE KOMMUNIKATION PRÄGT | STERN.DE

**DER TON MACHT DIE
MUSIK**

SPRECHEN – ABER WIE, WANN UND WIEVIEL?

DER TON MACHT DIE MUSIK

REDEN IST SILBER – SCHWEIGEN IST GOLD

MANCHMAL LEISE/STUMM MEHR AUFMERKSAMKEIT

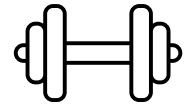
LAUTMALEREI (ADJEKTIVE)

ÜBUNGEN FÜR DIE MUSKULATUR UND RESONANZ

ZUNGENÜBUNG : ZUNGE VOR DEN SCHNEIDEZÄHNEN – RESONANZ

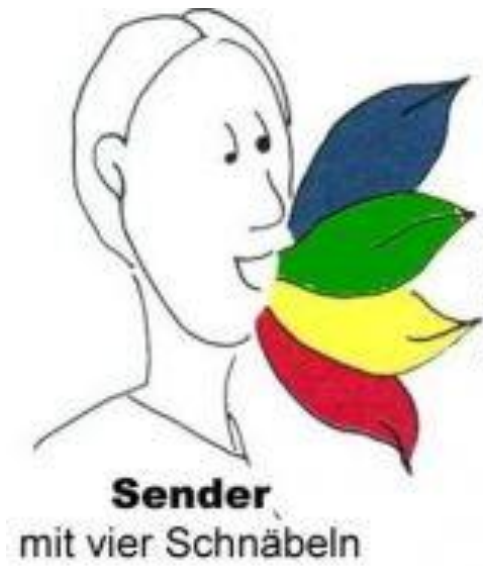
KIEFERÜBUNG: ZWEI FINGER ZWISCHEN DEN ZÄHNEN

TÖNE: VOKALE BETONT LESEN



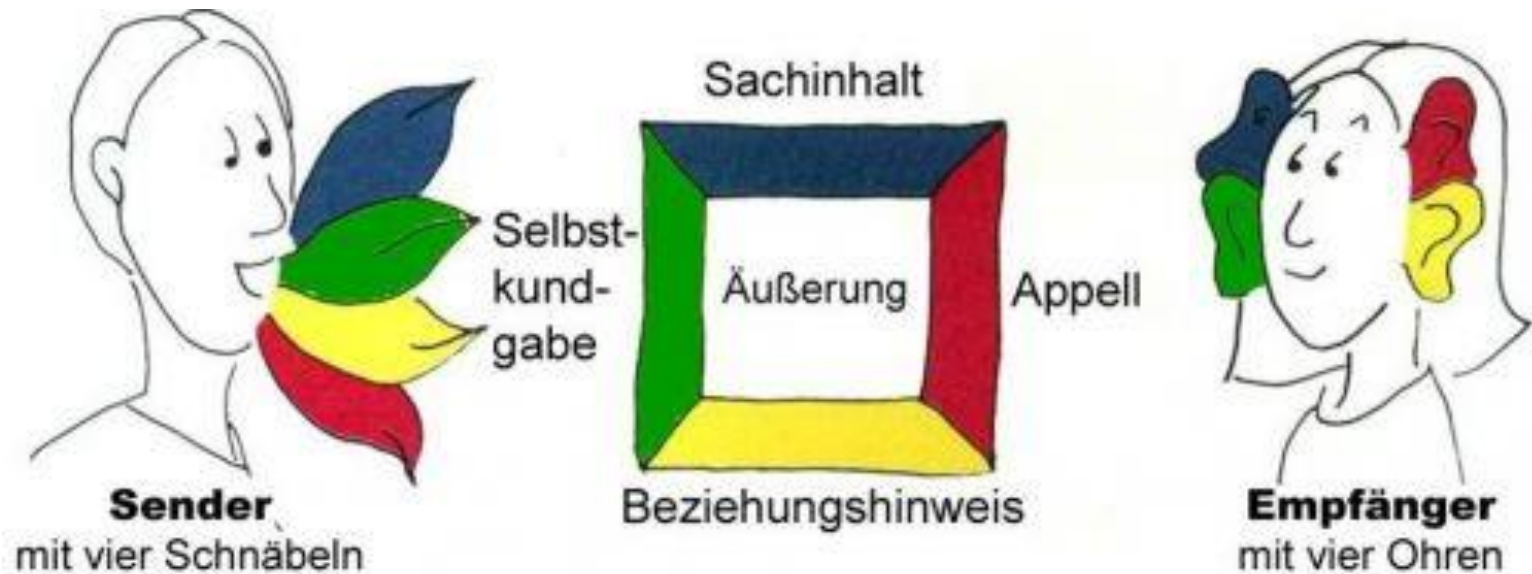
**VERBALE
KOMMUNIKATION –**

**VERSTEHST DU, WAS
ICH MEINE?**



QUELLE: DAS INNERE TEAM - SCHULZ VON THUN INSTITUT (SCHULZ-VON-THUN.DE)

KOMMUNIKATIONSMODELL SCHULZ VON THUN

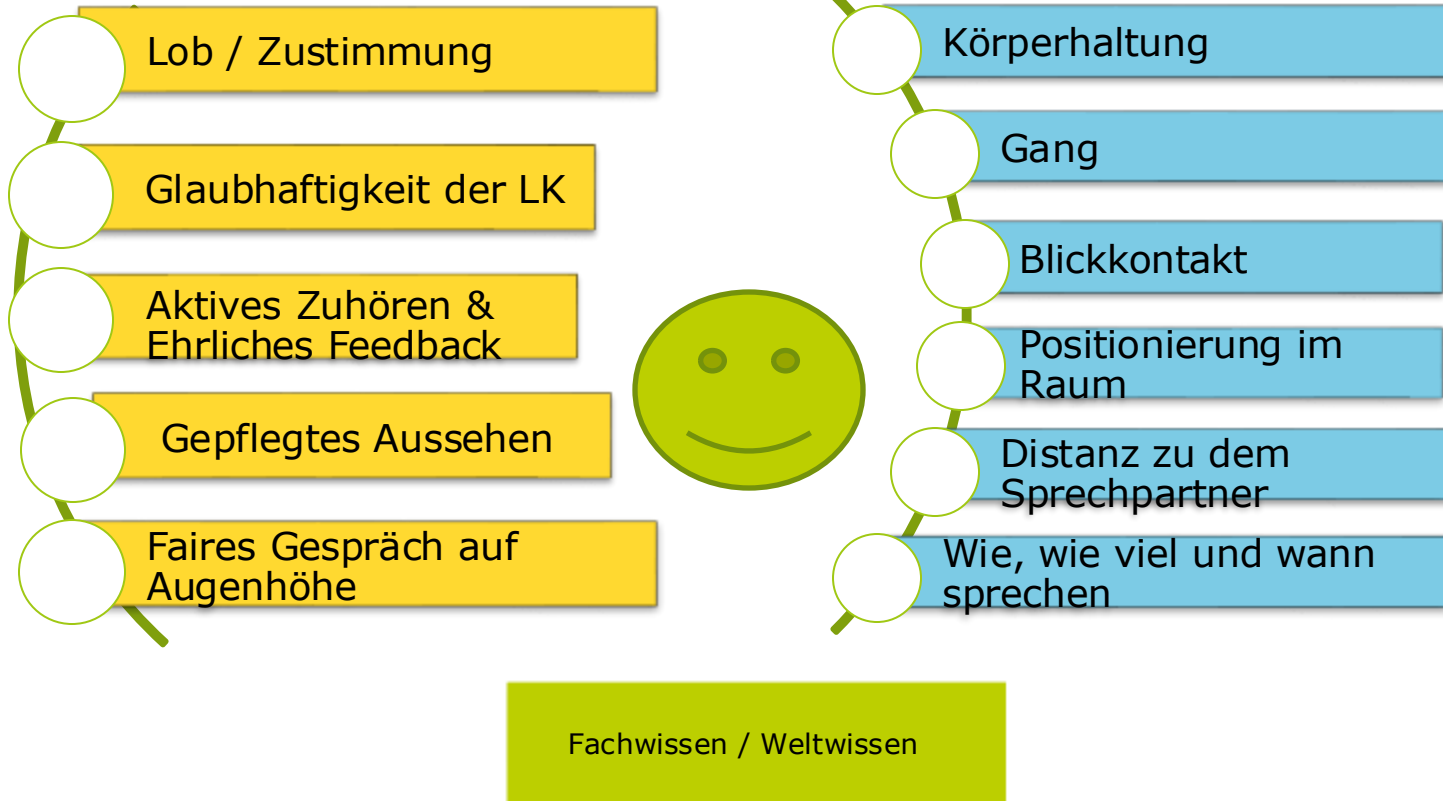


eine Sachinformation (worüber ich informiere) – **blau**
eine Selbstkundgabe (was ich von mir zu erkennen gebe) – **grün**,
einen Beziehungshinweis (was ich von dir halte und wie ich zu dir stehe) – **gelb**,
einen Appell (was ich bei dir erreichen möchte) – **rot**.

QUELLE: DAS INNERE TEAM - SCHULZ VON THUN INSTITUT (SCHULZ-VON-THUN.DE)

REFLEXION

WIE WIRKE ICH ÜBERZEUGEND?



FEEDBACK

WWW.MENTIMETER.COM



VIELEN DANK!



Anjali Kothari-Dugar

- Lehrerin und Begleitlehrerin Grünes Diplom
- Co-Autorin: prima aktiv - CORNELSEN

- Tel.: 0091 9940099929
- anjali.kothari@goethe.de

**GOETHE
INSTITUT**

Sprache. Kultur. Deutschland.