

Pearl Nitsche

# **NONVERBALES KLASSENZIMMER MANAGEMENT**

**Strategien  
aus der Praxis  
für die Gruppe**

UNTERRICHTEN MIT LOGIK & LIEBE

Copyright © 2005 Pearl Nitsche  
Florianigasse 55/25  
1080 Wien, Österreich  
pearl.nitsche@chello.at  
www.pearls-of-learning.com

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Verbreitung, auch durch Film, Fernsehen, fotomechanische Wiedergabe, Bild- und Tonträger jeder Art, oder auszugsweiser Nachdruck, vorbehalten.

# Die Autorin

Pearl Nitsche, gebürtige Amerikanerin, die seit 30 Jahren in Wien lebt, ist begeisterte Lehrerin, Lehrerausbildnerin, Sprach- und Kommunikationstrainerin, wie auch Konferenzsprecherin.

Sie gründete 1984 das SLL Institut, das auf die Kommunikation und das Lernen mit ganzheitlichen Unterrichtsmethoden wie Superlearning, Suggestopädie, NLP (Neurolinguistisches Programmieren) für Lehrer und andere verwandte Lerntechniken spezialisiert ist und hat in den letzten 20 Jahren tausende LehrerInnen in 8 der 9 Bundesländer Österreichs wie auch europaweit – von Russland bis Istanbul – und auch in Nord- und Südamerika ausgebildet.

Sie hat Unterrichtserfahrung mit Lernenden aller Altersgruppen, vom Kindergarten bis zur Universität, arbeitet seit über 20 Jahren in der Erwachsenenbildung und unterrichtete bis vor kurzem 10- bis 14-jährige Schüler der Bilingualen Mittelschule im 16. Wiener Bezirk.

Unter ihren allerbeliebtesten Seminaren sind

Nonverbale Klassenzimmertechniken für Lehrer

das Thema dieses Buches.

Weitere Seminarthemen für Lehrer wie auch im Managementbereich sind:

- Gelungene Gespräche mit nonverbalen Kommunikationstechniken
- Nonverbale Präsentationstechniken
- Motivation für Lehrer und Schüler
- Motivation & Empowerment
- Kreative Wissensvermittlung
- International anerkannte "Ausbildungslehrgänge für Suggestopädie / Superlearning"
- "Kundendienst perfekt!"

Sie liebt ihre Arbeit!



"Tue, was du liebst und liebe, was du tust. Und du wirst keinen einzigen Tag mehr in deinem Leben arbeiten"

– Mark Twain



# Inhaltsverzeichnis

Einführung .....	1
------------------	---

## Teil I – DIE BASIS

Kapitel 1	NLP: Ein kurzer Überblick .....	7
Kapitel 2	Einige Grundsätze der nonverbalen Kommunikation .....	13

## Teil II – ANKER IM KLASSENZIMMER

Kapitel 3	Was ist ein Anker? .....	27
Kapitel 4	Die Kriterien eines guten Ankers .....	35
Kapitel 5	Die Lernumgebung & Platzanker .....	41

## Teil III – DIE PHASEN EINER UNTERRICHTSEINHEIT

Kapitel 6	Aufmerksamkeit der Gruppe am Anfang der Stunde gewinnen (und behalten!) .....	49
Kapitel 7	Die Aufmerksamkeit der Gruppe zwischendurch gewinnen .....	71
Kapitel 8	Die Aufmerksamkeit einzelner Schüler gewinnen .....	81
Kapitel 9	Die Unterrichtsphase .....	87
Kapitel 10	Elegante Übergänge & Stillarbeit .....	105

## Teil IV – DISZIPLINIERUNGEN

Kapitel 11:	Pro-aktive Maßnahmen .....	113
Kapitel 12:	Disziplinierungsanker .....	131
Kapitel 13:	Burnout vermeiden .....	153

## Teil V – RITUALE IM KLASSENZIMMER

Kapitel 14:	Rituale im Schulalltag .....	173
Kapitel 15:	Geschichten .....	189

Bibliographie .....	191
---------------------	-----

Kontaktinformation .....	193
--------------------------	-----



# Einführung

Herzlich willkommen bei “Nonverbales Klassenzimmermanagement: Strategien aus der Praxis für die Gruppe” – ein Buch für Lehrer und Lehrerinnen, das von einer (begeisterten!) Lehrerin geschrieben worden ist.

*Stellen Sie sich vor, die Unterrichtsstunde hat gerade begonnen. Als Sie ins Klassenzimmer kamen, waren die Schüler aufgereggt und unruhig – in der vorhergehenden Stunde hatten sie eine Schularbeit zu schreiben. Sie haben mit wenigen Worten und der Ausstrahlung einer positiven, natürlichen Autorität ihre Aufmerksamkeit gewonnen und anschließend eine kurze Zentrierungsübung mit ihnen gemacht.*

*Nun sind die Schüler nicht nur körperlich, sondern auch geistig bei Ihnen und Ihrem Fach. Sie hören interessierte und neugierige Stimmen. Sie sehen Schüler, die voll beim Thema sind. Die Schüler lehnen sich nach vorne und zeigen erwartungsvoll auf. Ein schönes Gefühl der Zusammenarbeit und Freude am Lernen erfüllt den Raum. Schauen Sie in die Augen Ihrer Schüler, hören Sie Ihren Worten zu und spüren Sie den positiven Einfluss, den Sie im Klassenzimmer,*

**SZE**

*wie auch im jetzigen und im zukünftigen Leben Ihrer Schüler haben. Ein Gefühl der Freude breitet sich in Ihnen aus und Sie spüren wieder einmal die Überzeugung: Lehrer sein ist ein wichtiger und schöner Beruf!*

Vielleicht beschreibt diese Szene Ihr jetziges Klassenzimmer. Oder vielleicht ist es noch ein Traum, der bald Wirklichkeit wird.

Denn, egal wie es jetzt im Moment ist, Sie halten dieses Buch nun in Ihren Händen und Sie lesen diese Wörter. Das ist der Beweis dafür, dass Sie zum Lehrberuf stehen und Interesse daran haben, das was Sie jetzt tun, in Zukunft noch besser zu machen.

Die Techniken, die in diesem Buch vorgestellt werden, sind die Themen, meiner Seminare zum "Nonverbalen Klassenzimmermanagement". Sie sind Ansätze, die auf NLP Erkenntnissen basieren und die ich als Lehrerin sowohl in einer bilingualen Mittelschule für 10- bis 14-Jährige, als auch früher an einer Handelsakademie für 14- bis 19-Jährige selbst eingesetzt habe oder die mir von Lehrern meiner Lehrerfortbildungskurse aller Schulstufen – von Kindergarten-lehrerInnen, über AusbilderInnen in der Erwachsenenbildung bis zu UniversitätsdozentInnen – vorgestellt worden sind. Sie bieten Theorie, aber vor allem handfeste Werkzeuge, die Lehrer im Klassenzimmer das machen lassen, was sie am meisten wollen – nämlich unterrichten!

Seit 10 Jahren haben die Lehrer und Lehrerinnen in meinen Seminaren mich ermuntert ein Buch zu schreiben. (Es ist erstaunlich, wie lange man die Durchführung einer guten Idee hinausschieben kann!). Und nun endlich ist es soweit!

Dies ist kein "wissenschaftliches" Werk. Ich kann zwar (wenn es unbedingt sein muss!) in der Theorie verweilen, aber im Herzen bin ich ein Praktiker. Dies ist ein Buch für die Praxis – ein Gespräch unter Kollegen. Tipps und Techniken, die Sie morgen, meist 1 zu 1, im Klassenzimmer einsetzen können.

Es war eigentlich leicht! Nun brennt in mir die Flamme der Begeisterung – und ich verspreche, Sie werden nicht so lange auf das nächste Buch warten müssen!

# Wozu sind nonverbale Führungstechniken gut?

Wir reden und reden und reden als Lehrkräfte...und sehr oft werden wir frustriert. Wir haben das Gefühl, dass unsere Schüler einfach nicht zuhören oder unsere verbalen Anweisungen nicht ernst nehmen. Wobei bewiesen worden ist, dass mehr als 82% der Lehrer-kommunikation im Klassenzimmer nonverbal ist.

Warum sollen wir unsere Worte an den PROZESS des Unterrichtens verschwenden, anstatt sie sinnvoll für die Vermittlung von INHALT einzusetzen? Vor allem wenn nonverbale Führungstechniken so viel wirkungsvoller als verbale sind?

Der Fokus dieses Buches wird auf die Prozessebene und die Dynamik im Klassenzimmer gelegt: mit anderen Worten, auf das Fundament und das Gerüst, worauf Lernen stattfindet. Hier geht es nicht um WAS Sie unterrichten, sondern WIE Sie unterrichten. Aus diesem Grund sind die Inhalte dieses Buchs für jedes Fach geeignet und für jede Schulstufe wie auch für den Erwachsenenunterricht ist etwas dabei.

Es war mir wichtig, eine große Auswahl an Ankern, Techniken und Ritualen anzubieten. Verschiedene Situationen, verschiedene Klassen, verschiedene Altersgruppen und Schulstufen verlangen unterschiedliche Techniken. Manche werden für Ihre momentane Situation passend sein, andere nicht.

Daher möchte ich alle Leser und Leserinnen herzlich zu einem nonverbalen Führungstechniken-“Buffet” einladen. Bedienen Sie sich und füllen Sie Ihren Teller mit den Köstlichkeiten, die Sie im Moment brauchen, voll. Genießen Sie sie und setzen Sie sie für einen effektiveren, genussvolleren Unterricht ein! Und falls Sie wollen, können Sie selbstverständlich die Buffetreste einpacken und für einen anderen Tag und eine andere Situation in der Tiefkühltruhe gut aufbewahren.

*Ich wünsche Ihnen  
Guten Appetit!*

Zum Abschluss dieser einführenden Worte möchte ich noch hinzufügen:

Ich glaube an Sie.

Als Lehrerin und Kollegin verstehe ich die Herausforderungen, mit denen Sie heutzutage arbeiten und täglich konfrontiert werden: Überfüllte Klassenzimmer, eine zunehmende Anzahl von schwierigen und verhaltensauffälligen Kindern, begleitet von Sparmaßnahmen, die uns die Arbeit erschweren und die Unterrichtsqualität bedeutend gefährden.

Dieses Buch ist eine Anerkennung Ihres persönlichen Engagements und Hingabe an einen noblen Beruf. Ein Beruf, der bestimmt, wie unsere Welt



morgen ausschauen wird. Es ist mein Wunsch und Ziel, dass diese Seiten Ihre schon vorhandene Größe und Hingabe zusätzlich bereichern, dass Ihre Freude am Beruf sich steigert und dass Sie Ihr inneres Potenzial noch leichter und effizienter ausschöpfen können. Gemeinsam werden wir das schaffen!

Pearl Nitsche

Und nun auf zu neuen  
Abenteuern!



Teil I -  
DIE BASIS



# 1

## NLP: Ein kurzer Überblick

Sowohl die Theorie als auch die Techniken, die hier vorgestellt werden, basieren auf Erkenntnissen des NLP – Neurolinguistisches Programmieren. NLP ist eine Sammlung von Techniken, Mustern und Strategien, die effektive Kommunikation, persönliches Wachstum, Veränderung und Lernen unterstützen. Durch NLP können wir unsere eigenen Denkprozesse und die zwischenmenschlichen Interaktionen besser verstehen.

Das “N”, Neuro, steht für unsere fünf Sinneswahrnehmungen, die auch Modalitäten genannt werden. Sie sind für jeden das Tor zur Realität und bei jedem unterschiedlich ausgeprägt. Wie jeder Einzelne die Welt wahrnimmt und diese Wahrnehmung im Kopf darstellt, bestimmen seine persönlichen Bilder der Realität. Diese Wahrnehmungsvorlieben, wie auch die Altersgruppe in der ein Kind sich momentan befindet, bestimmen auch seinen Lernstil.

- Es gibt zum Beispiel Schüler, die einen visuellen Lernstil haben. Sie haben eine gerade, stille Körperhaltung und lernen mit den Augen. Ihre Motivation in die Schule zu kommen ist Lernen. (Leider sitzen sehr wenige von ihnen in unseren Klassenzimmern!) Sie sind stark im Kopf, philosophieren gerne und haben einen

“Ich male die Dinge so, wie ich sie mir denke, nicht so, wie ich sie sehe”

– Pablo Picasso

Perfektionstrieb. Die visuelle Entwicklungsphase, nach Michael Grinder, beginnt mit ca. 14.

- Schüler mit einem auditiven Lernstil lernen durch das Sprechen und Hören. Sie haben eine rhythmische und symmetrische Körperhaltung, sind sehr gesellig und tratschen gerne! Ihre Hauptmotivation in die Schule zu kommen ist Beziehungen aufzubauen – zu ihren Mitschülern und zu Ihnen. Die auditive Entwicklungsphase findet im Alter von 10 bis 14 statt.
- Schüler, die einen kinästhetischen Lernstil haben, sind kleine Wirbelwinde! Sie sind ständig in Bewegung und greifen alles an. Ihre Bewegungen sind eher asymmetrisch und weg vom Rumpf. Sie reagieren körperlich und emotional stark und lassen sich von der Arbeit leicht ablenken. Sie kommen auch wegen der Beziehungen in die Schule. Sie sind meist lieb – aber anstrengend!! Die kinästhetische Entwicklungsphase, nach Michael Grinder, findet zwischen der Geburt und dem Alter von 10 statt.

“Alles, was ist, ist das  
Ergebnis unseres Denkens“

– *Buddha*

Das “L”, Linguistisch, steht für die Worte, die wir aussuchen, um unsere persönliche Realität im Gespräch, wie auch in unseren Gedanken darzustellen. Wir drücken damit unsere bevorzugte Modalität, unsere Glaubenssätze und unser Weltbild aus. Veränderung findet statt, wenn wir unsere Gedanken und unsere Sprachmuster verändern.

Das “P”, Programmieren, steht für unsere Denkprogramme, die wir, wenn wir wollen, positiv verändern können, damit wir unsere Träume und Ziele und unser Potenzial erreichen können.

## Der rote Faden, der sich durchzieht

Eine Technik, die NLP und nonverbalem Klassenzimmermanagement zugrunde liegt, ist das Prinzip des

Spiegeln ⇒ RAPPORT ⇒ Pacen ⇒ Führen

Nachdem wir den visuellen, auditiven oder kinästhetischen Lernstil in unseren Schülern erkannt haben, können wir diesen spiegeln und einen Rapport zum Schüler aufbauen. Rapport bedeutet, mit dem anderen auf einer Wellenlänge zu sein, kurz, in seine Welt einzusteigen. Wir fühlen uns im Einklang, in Rapport, mit Menschen, die uns ähnlich sind. Wenn wir in

Rapport sind, findet gute Kommunikation statt. Rapport gibt uns auch die Erlaubnis, den Schüler auf seine Reise ins Lernen zu begleiten und Brücken zu bauen, die seinen Weg in unsere Welt ermöglichen und erleichtern. Durch diese Erweiterung seiner Welt kann er das Gelernte in neue Situationen transportieren und anwenden. Rapport herzustellen und eine Beziehung zu den Schülern zu entwickeln ist der Schlüssel zum Lernerfolg und bietet uns zusätzlich oft Lösungen bei disziplinären Problemen im Klassenzimmer an.

Falls dieser Rapportzustand nicht bereits vorhanden ist – bei vielen ist es automatisch da – können wir, unter anderem, spiegeln, d.h. durch die Körperhaltung, die Wortwahl, die Stimme oder den Atem stellen wir den Rapport her.

Nachdem ein Rapport durch das Spiegeln hergestellt worden ist, kann die Lehrerin das “Pacing” einsetzen, d.h. eine Zeitlang mit dem Schüler im Gleichschritt gehen, bevor sie dann zum Führen übergeht. Die Lehrerin bringt dadurch den Schüler dorthin, wo er leichter und besser lernen kann.

“Der Mensch wird nicht durch Ereignisse an sich beunruhigt, sondern durch seine Art, sie zu betrachten”

– Epictetus

Folgende Geschichte, die diesen Prozess wunderbar illustriert, stammt von einer Wiener Lernberaterin, Ursula. Eines Tages kam Ursula, die damals als Trainerin mit ihrem Mann in verschiedenen Banken und Firmen arbeitete, in unseren Ausbildungslehrgang für Suggestopädie und erzählte:

*“Weißt du, Pearl, ich habe alles was wir in diesem Kurs bis jetzt gemacht haben, meinem Mann erzählt. Aber eins werde ich ihm NIE sagen!”*

*Da war ich schon sehr neugierig!  
“Was habe ich denn gesagt?” fragte ich.*

*“Diese Rapport-Technik!*

*Weißt du, ich gehe gerne spazieren und mein Mann geht auch gerne spazieren. NUR ich hasse es mit ihm spazieren zu gehen, weil er immer zu schnell geht! Das diskutieren wir schon seit 25 Jahren! Jeden Sonntag, wenn wir in Wien sind, fahren wir auf die Hohe Wand um spazieren zu gehen. Wir fangen schon im Auto zum Diskutieren an. Und trotz der langatmigen Diskussionen steigen wir dann aus und ich muss ihm trotzdem die ganze Zeit nachlaufen!*

*Nachdem du das letzte Mal im Kurs vom Rapport erzählt hast, dachte ich mir: ‘Ich probiere das nächsten Sonntag aus’. Und siehe da – es hat funktioniert!*

*Wir sind ins Auto gestiegen und auf dem Weg zur Hohen Wand habe ich das Thema gar nicht angeschnitten. Statt zu diskutieren habe ich meine Kräfte gesammelt!*

*Wie wir angekommen sind, sind wir guter Laune  
ausgestiegen und haben angefangen zu gehen. Da  
habe ich mich am Anfang bemüht, in seiner  
Geschwindigkeit zu gehen. Wie ich aber spürte, dass  
meine Kräfte nachlassen, bin ich – ganz allmählich –  
immer langsamer geworden. Und siehe da! Er auch!*

*Es war der schönste Spaziergang in 25 Jahren!*

*Der Grund, warum ich es ihm nicht erzählen möchte,  
ist, weil ich diese schönen Spaziergänge auch in  
Zukunft genießen will!”*

Eine bessere Beschreibung von Rapport und Führen hätte ich nie finden können! Danke, Ursula!

Es zahlt sich aus, Rapport mit Ihren Klassen und mit Ihnen – vor allem mit den lebhaftesten und schwierigsten! – Schülern herzustellen!

Rapport öffnet die Tür zu ihrer Welt. Und wo Rapport herrscht, vermindern sich enorm die Strapazen und die Zeit, die für Klassenzimmermanagement benötigt wird. Der Ton – auch seitens der Schüler – und die Atmosphäre wird respektvoller und dadurch wesentlich effizienter. Machtkämpfe verschwinden und werden durch produktive Gespräche ersetzt. Durch den Einsatz von Einfluss statt Macht und durch Ihre Ausstrahlung von positiver, natürlicher Autorität entsteht eine harmonische Zusammenarbeit ausgerichtet auf gemeinsame Ziele. Das “Ich” ist ein “Wir” geworden.

## Mein Vorschlag an Sie:

Nehmen Sie sich Zeit in der ersten Schulwoche, Rapport und Atmosphäre mit der Klasse aufzubauen. Vermitteln Sie die Prinzipien von Teamarbeit, respektvollem Umgang mit anderen, und einem Gefühl der Sicherheit im Klassenzimmer gleich am Anfang des Schuljahres. Zeigen Sie den Schülern: Stoff ist wichtig, aber Menschen und das Menschlich-Sein sind noch viel wichtiger.

“Für diejenigen, die bereit  
sind sie zu sehen, blühen  
überall Blumen”

– Henri Matisse

Ich garantiere Ihnen, dass Sie die Zeit, die Sie sich in dieser Woche nehmen, vielfach im Laufe des Schuljahrs durch wesentlich weniger Disziplinieren, Ermahnen und Stoffwiederholungen einholen. Dafür haben Sie in der ersten Woche den Ton gesetzt.

## Wie hat es begonnen?

Der NLP Ansatz wurde in den 70er Jahren von John Grinder und Richard Bandler ausgearbeitet und hat sich inzwischen weltweit etabliert. Michael Grinder, Johns Bruder, ein hervorragender Lehrer und Trainer, hat diese Erkenntnisse in den Bereichen Pädagogik und Business erweitert. In den frühen 90er Jahren habe ich mehrere Seminare von Michael besucht und war fasziniert von der Klarheit und Genialität der vorgestellten Unterrichtstheorien und Techniken. Grundlegende Kenntnisse und Erkenntnisse, die jede Lehrerin (zumindest intuitiv) weiß, werden in ein klares, durchsichtiges System gestellt. Das Unbewusste wird bewusst. Das Intuitive wird zum Werkzeug. Und der Lehreralltag wird nicht nur leichter, sondern macht (noch mehr) Freude und Spaß! Michael hat mich ermuntert, dieses Wissen an LehrerInnen weiterzugeben. Das habe ich jahrelang in meinen Seminaren gemacht und nun gebe ich es in Buchform an Sie weiter.

Weitere Informationen:  
[www.michaelgrinder.com](http://www.michaelgrinder.com)





# 2

## Einige Grundsätze der nonverbalen Kommunikation

Professor Albert Mehrabian, der seit den 60er Jahren ein Pionier in der Kommunikationsforschung ist, hat an der University of California ein Projekt über Kommunikation durchgeführt. Er stellte fest, dass die 3 Faktoren, die die Effektivität eines Gespräches beeinflussen, folgende sind:

- 7% verbal = die Worte, die gesprochen werden
- 38% vokal = wie diese Worte sich anhören, und
- 55% visuell = wie man dabei aussieht

Das sind 7% verbal und 93% nonverbal!

Andere, konservativere Einschätzungen setzen den Anteil der Kommunikation, die nonverbal stattfindet, auf ca. 82%. Ein beachtlicher

Anteil, den Lehrer, um erfolgreich zu unterrichten, unbedingt beachten sollten.

Mit anderen Worten:

Über 82% Ihrer Kommunikation ist NONVERBAL

daher:

Es geht nicht darum, WAS Sie sagen,  
sondern WIE Sie es sagen!

Hinzu kommt noch, dass auch wenn wir nichts reden, wir trotzdem immer dabei sind, zu kommunizieren. Da unsere nonverbalen Signale "sprechen", ist es unmöglich NICHT zu kommunizieren.

Sehr oft sind uns aber unsere nonverbalen Signale gar nicht bewusst. Wir vermitteln dadurch Botschaften, die nicht konform mit unseren Erwartungen, z.B. von unseren Schülern, sind. Wir sind dann überrascht oder enttäuscht, dass die Schüler unsere Anweisungen nicht befolgen.

Wie oft hört man im Konferenzzimmer den Satz: "Ich habe es ihm schon so oft gesagt, aber...?" Nonverbale Botschaften sind stärker als verbale. Unsere Schüler "hören" und reagieren eher auf unsere nonverbalen Botschaften als auf unsere Worte. Diese nonverbalen Botschaften, die auf der unbewussten Ebene ablaufen, sind viel "lauter" als Worte. Wenn die verbale und die nonverbale Botschaften sich widersprechen, wird der Schüler IMMER auf unsere nonverbale Nachricht reagieren – und dann schimpfen wir mit ihm, weil er nicht zuhört.

Das Ziel dieses Buches ist :

UNSER ZIEL:

DAS UNBEWUSSTE BEWUSST MACHEN!

Dadurch wird das, was wir momentan  
intuitiv richtig machen,  
zum effektiven Werkzeug!

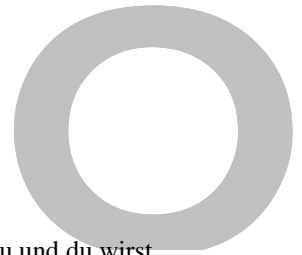
Viele der Techniken, die ich hier präsentiere, werden Ihnen bekannt vorkommen. Sie werden sich oft dabei denken: "Ja! Das mache ich auch!".

Es passiert oft in meinen Seminaren, dass Teilnehmer mir das Feedback geben: "Eine der schönsten Wirkungen war, dass ich eine Bestätigung für Techniken bekam, die ich bis jetzt intuitiv eingesetzt habe".

“Intuitiv” ist hier das Schlüsselwort.

Wir wissen intuitiv, wie wir effektiv unterrichten können. Und wir tun das auch. Nur, da wir aus dem Bauch heraus handeln und die Hintergründe nicht verstehen, setzen wir dieses intuitive Wissen nicht systematisch ein. Manchmal klappt es, manchmal nicht. Der Erfolg wird dem Zufall überlassen.

Erst wenn wir verstehen, WARUM es so funktioniert – wenn das unbewusste Handeln bewusst wird – haben wir ein verlässliches Werkzeug, das wir bewusst und systematisch im Klassenzimmer einsetzen können.



“Schau und du wirst finden! Was nicht gesucht wird, wird auch nicht gefunden werden”

– Sophokles

## Kongruenz versus Inkongruenz

*Stellen Sie sich nun vor, dass ich vor Ihnen stehe.  
Meine Körperstellung ist verkrampft.  
Die Arme sind verschränkt.  
Ich habe eine grimmige Miene auf dem Gesicht und  
meine Stimme trieft vor Missmut.*

**SZENE**

*Ich sage folgende Worte:  
“Es freut mich, dass Sie dieses Buch lesen”.*

Glauben Sie mir?  
Wahrscheinlich nicht!

*Und nun stellen Sie sich vor...  
Ich stehe gerade mit einer lockeren, offenen  
Körperhaltung vor Ihnen. Meine Hände sind vor mir  
leicht ausgestreckt und die Handflächen zeigen nach  
oben.*

**SZENE**

*Ich lächle Sie an und sage mit einer warmen,  
freundlichen Stimme:  
“Es freut mich, dass Sie dieses Buch lesen!”*

Das war sicherlich besser!

Beim zweiten Mal war ich **kongruent**.  
Meine verbale und meine nonverbale Botschaft haben übereingestimmt.  
Dadurch ist meine Botschaft gut herübergekommen und Sie haben meinen  
Worte geglaubt.

Beim ersten Beispiel war ich **inkongruent**.

Meine nonverbale Botschaften haben meinen verbalen Botschaften widersprochen. Dadurch waren meine Worte, so gut gemeint sie auch waren, nicht glaubwürdig. Und die Kommunikation – wofür ich als Sender verantwortlich bin – hat nicht geklappt. Das Resultat: das Gegenteil von dem, was ich eigentlich ausdrücken wollte!

*Stellen Sie sich vor...*

*Ich möchte, dass die Schüler einen Aufsatz schreiben.*

*Wir haben alle Details besprochen und an die Tafel*

*geschrieben. Alle wesentlichen Fragen sind*

*beantwortet worden und ich möchte, dass die Schüler*

*nun endlich zu schreiben beginnen.*

*Meine verbale Botschaft:*

*“Jetzt beginnen wir. Keine Fragen mehr”.*

Ziemlich eindeutig. Oder?

Die Worte sind eindeutig.

Aber ob meine Anweisungen befolgt werden oder nicht, ist eine Frage meiner nonverbalen Botschaft und ob meine Worte und meine Körperhaltung übereinstimmen. Es ist eine Frage der Kongruenz.

Welche Körperhaltung habe ich? Wie hört sich meine Stimme an?

Das sind wichtige Faktoren, die entscheiden, ob meine Anweisungen befolgt werden oder nicht.

Eine wesentliche Quelle von Missverständnissen in der Schule ist so zu erklären:

Nonverbale Botschaften sind  
**IMMER** stärker als verbale.

Wenn die zwei Botschaften  
in Konflikt sind,  
wird die verbale Botschaft ignoriert und  
die nonverbale Botschaft befolgt.

# Bestimmend oder einladend?

Beim obigen Beispiel gibt es zwei verschiedene Stimmen, die ich zur Wahl habe: die bestimmende oder die einladende Stimme.

Beide sind gut – in der richtigen Situation.

Entscheidend ist, die richtige Stimme zur passenden Gelegenheit anzuwenden.

Die erste Stimme heißt die “**Bestimmende Stimme**”.

Diese Stimme verwende ich, wenn ich im Klassenzimmer diszipliniere, ein ernstes Gespräch mit den Schülern führe oder ihre Aufmerksamkeit gewinnen möchte. Diese Stimme trägt die Botschaft: “Tue was ich sage – ohne Widerrede”.

Die zweite Stimme heißt die “**Einladende Stimme**”.

Das ist meine Stimme, wenn ich mit den Schülern etwas besprechen möchte, wenn eine Diskussion, Anregungen und Vorschläge willkommen sind. Diese Stimme fördert die Konversation und den Austausch.

Meine Körperhaltung und Bewegung bestimmen, welche Stimme erzeugt wird.

Bei der “**Bestimmenden Stimme**” habe ich eine gerade und stille Körperhaltung. Meine Füße sind parallel zueinander und zeigen nach vorne. Mein Kinn ist etwas nach unten geneigt. Dadurch dass mein Körper still ist, ist mein Kopf auch still. Diese stille Kopfhaltung hat einen direkten Einfluss auf meine Stimme, die monoton wird und öfters am Ende einer Aussage hinunter geht.

Menschen, die eine bestimmende Stimme haben, können sich leichter durchsetzen. Wenn sie reden, hören andere zu. Und treten dann in Aktion. Der Nachteil dieser Stimme liegt in der Qualität und auch in der Quantität der Kommunikation. Trotz des häufigen Wunsches besser zu kommunizieren, stockt das Gespräch und es kommt einfach nichts retour.

Bei der “**Einladenden Stimme**” hingegen gibt es eine leichte Körperbewegung, die rhythmisch und symmetrisch ist. Die Arme und Hände bewegen sich auch leicht rhythmisch mit und werden nahe am Rumpf gehalten. Manchmal sieht man die Handflächen. Der Kopf und auch die Stimme gehen im Rhythmus mit dem Körper leicht auf und ab. Und öfters geht die Stimme beim Beenden einer Aussage hinauf – wie bei einer Frage.

Leute, die eine einladende Stimme haben, sind gesellige Meister in der Kommunikation. Ihre Gesprächspartner gehen auch aus sich heraus und, egal welches Thema angeschnitten wird, ein gutes Gespräch kommt fast immer

zustande. Der Nachteil von dieser Stimme ist jedoch, dass Menschen, die sie häufig anwenden, sich manchmal schwer durchsetzen können. Feststellungen, die mit einer einladenden Stimme gemacht werden, werden diskutiert und in Frage gestellt. Und vor lauter Diskussionen passiert dann im Endeffekt nichts.

Verschiedene Situationen verlangen verschiedene Stimmen.

Wir brauchen BEIDE Stimmen:

“die Bestimmende”  
UND  
“die Einladende”

Manche Lehrer antworten auf diesen Grundsatz:

“Aber dann bin ich nicht mehr authentisch”.

Das mag stimmen, aber als Lehrerin kann man es sich einfach nicht leisten immer authentisch zu sein. Wir haben eine wichtige Aufgabe und diese Aufgabe ist es, die Klasse zu führen. Und wenn Sie einen Schritt zurücknehmen und das Verhalten Ihrer Klasse und sich selbst beobachten, werden Sie merken, dass die Klasse für Sie ein Spiegel ist. Wie Sie sich verhalten, verhält sich die Klasse.

Die Klasse spiegelt das Verhalten der Lehrkraft wieder.

Das heißt, wenn Sie lebhaft sind, sind die Schüler lebhaft.

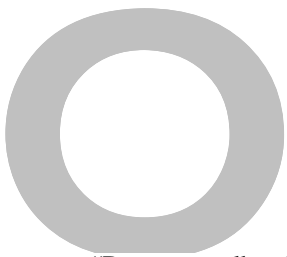
Wenn Sie ruhig sind, sind sie ruhig.

Wenn Sie sehr viel reden, werden Sie eine redefreudige Gruppe haben.

Wenn Sie merken, dass eine Klasse sich bei Ihnen grundsätzlich anders verhält, als bei Kollegen, schauen Sie als erstes diesen Grundsatz an und fragen Sie sich, ob die Klasse vielleicht Sie spiegelt.

Solange dieses Verhalten mit Ihren Zielen im Klassenzimmer übereinstimmt, ist es in Ordnung. Wenn nicht, ist es notwendig, das eigene Verhalten an die gewünschten Ergebnisse anzupassen. Sie setzen den Ton. Die Klasse spiegelt Sie. Und um später tatsächlich authentisch zu sein, müssen Sie zuerst die Klasse soweit bringen, dass das möglich ist.

Ich betrachte diesen Punkt als eine Erweiterung des Begriffes “Kongruenz”:



“Du musst selbst die  
Veränderung sein, die du in  
der Welt sehen möchtest”

– Mahatma Gandhi

Kongruenz im Klassenzimmer heißt, dass meine verbalen und meine nonverbalen Botschaften übereinstimmen, und AUCH, dass mein Verhalten mit meinen Zielen im Klassenzimmer übereinstimmt.

Zum Beispiel:

Ich persönlich habe eine sehr lebhaft Persönlichkeit und ich gestalte auch meine Unterrichtsstunden gerne so. Im Normalfall entspricht dieses authentische Verhalten mir, meinen Schülern und meinen Lernzielen. Aber es gibt Situationen im Schulalltag, wo dieses Verhalten nicht passend ist.

Für mich persönlich sind die langweiligsten Tage im Schuljahr die, an denen die Schüler Schularbeiten schreiben. Da sind alle, wie es sich gehört, brav und fleißig bei der Arbeit. Und mir wird fad. Da gibt es keine Action! Wenn ich hier "Authentisch" handeln würde, wären schlechtere Noten für die Schüler das Resultat!

Oder ich gebe den Schülern auf, einen Aufsatz zu schreiben. Alle sind ganz ruhig und schreiben brav. Plötzlich fällt mir ein, ich muss UNBEDINGT der Klasse etwas sagen. Oder ich fange an, mit einem Schüler leise zu reden. Und was passiert? Im Nu ist die Ruhe vorbei und alle reden mit mir oder miteinander. Dann muss Ruhe wiederhergestellt werden, damit die Arbeit erledigt werden kann.

Und wer war an dieser Unruhe schuld? Nicht die Schüler, sondern ich! Weil ich mich anders verhielt, als ich es von den Schülern erwartet habe – und sie haben mich gespiegelt.

Heißt das, dass wir nie authentisch im Klassenzimmer sein können?

Nein. Wir können authentisch sein – aber zum richtigen Zeitpunkt.

Wenn ich nach der Pause ins Klassenzimmer komme und möchte, dass die Schüler zur Ruhe kommen, muss ich, nachdem ich ihre Aufmerksamkeit gewonnen habe, selbst ruhig sein. Erst dann, wenn die richtige Stimmung entstanden ist, kann ich zu meinem eigenen authentischen Verhalten übergehen.

Das heißt:

Jede gute Lehrerin ist eine Schauspielerin!



Jede Lehrerin braucht eine Reihe von Techniken in ihrem Lehrerkoffer, um im schulischen Alltag zurecht zu kommen. Manche Techniken fühlen sich von Haus aus natürlich und "Richtig" an. Andere müssen erlernt werden – und geübt bis sie in Fleisch und Blut übergehen.

Wir leben heutzutage in einer Gesellschaft, die oft sagt: "Wenn es sich gut anfühlt, dann muss es richtig sein". Ich bin aber der Meinung, dass das nicht immer stimmt.

Ich komme ursprünglich aus Pennsylvania in den USA. Ich habe, wie es in Amerika üblich ist, mit 16 den Führerschein gemacht. Es war tiefster Winter und ich bin an einem Nachmittag mit meinem neuen Führerschein und dem Auto auf einer vereisten Nebenfahrbahn gefahren, musste auf die Bremse steigen und bin ins Rutschen gekommen. Wie jeder in der Fahrschule gelernt hat, ist das richtige Verhalten in so einem Fall gegen zu lenken. Aber ich habe das Gegenteil gemacht – weil es sich richtig anfühlte – ich habe mitgelenkt und bin prompt in ein Auto hineingerutscht.

Zum Glück ist bei der geringen Geschwindigkeit, die ich fuhr, nichts Ärgeres passiert. Aber mein Onkel hat das sehr ernst genommen und nahm sich vor, mir das richtige Verhalten beim Fahren auf Eis beizubringen.

Es war eisig kalt und der See in dem Ort, wo ich wohnte, war bis auf den Grund gefroren. Also fuhren wir mit dem Auto auf den zugefrorenen See hinaus. Immer wieder sagte mein Onkel: "Bremsen!". Immer wieder habe ich gebremst und dann in die falsche Richtung gelenkt – einfach, weil es sich richtig anfühlte. Und noch einmal. Und noch einmal. Bis es endlich geklappt hatte. Bremsen – gegenlenken! Bremsen – gegenlenken! Bis es mir in Fleisch und Blut übergegangen ist.

Das gleiche Prinzip gilt für die Techniken in diesem Buch. Sie funktionieren dann am besten, wenn sie automatisiert werden und, vor allem, wenn sie ganz präzise und sauber durchgeführt werden. Versuchen Sie daher nicht alle auf einmal einzusetzen. Suchen Sie sich einige wenige aus. Und üben Sie, üben Sie, üben Sie! Bis die Technik sitzt und Sie sie automatisch, ohne zu denken, durchführen können. Und dann erst kommt die nächste Technik daran.

# Worte erzeugen Widerstand!!

*Stellen Sie sich vor:*

*Sie sind Schüler.*

*Es hat vor 2 Minuten geläutet. Die Pause ist theoretisch vorbei. Aber die Lehrerin ist noch nicht im Zimmer. Sie und Ihre Freunde nützen diese letzten Minuten voll aus, um ein Spiel, das ihr während der Pause begonnen habt, zu Ende zu spielen.*

*Ich, die Lehrerin, stürze nun in das Zimmer hinein und beginne laut und mit scharfer Stimme zu schimpfen:*

*“Immer wieder das Gleiche! Wie oft soll ich es noch sagen?! Ihr habt am Anfang der Stunde auf den Plätzen zu sitzen und ruhig zu sein! Und die Sachen, die ihr nun für die Mathe Stunde braucht? Habt ihr sie schon hergerichtet?! Sicherlich nicht!! Ich rede und rede und rede und ihr hört einfach nicht zu!...”*

*und so weiter und so fort!*

Wie leicht schlüpfen wir – trotz den besten Vorsätzen – in solche Sprachmuster hinein!

Und was bringen Sie?

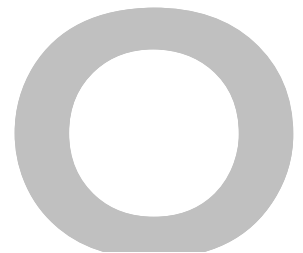
Absolut nichts!

Wie Sie sich diese Szene vorstellten, und meine keppelnde, klagende Stimme hörten, was haben Sie innerlich empfunden? Ärger? Gleichgültigkeit? Angst? Haben Sie sich vielleicht gedacht: “Wieso ich?” Oder vielleicht innerlich die Ohren zugemacht?

Alle diese Reaktionen, wie auch die anderen unzähligen Reaktionen, die daraus resultieren könnten, gehören zur Kategorie “Widerstand”.

Innerlicher Widerstand bildet eine Barriere, die wieder überwunden werden muss, bis der Lernprozess in der Stunde beginnen kann.

Unsere Schüler kommen ohnehin mit so vielen Lernbarrieren zu uns. Sätze und Glaubenssätze wie, “*Das kann ich nicht*”. oder “*Das werde ich*



Präsident Dwight D. Eisenhower demonstrierte die Kunst der Führungskraft an Hand eines einfachen Stück Fadens. Er legte es auf den Tisch und sagte:

“Zieh daran, und es wird dir überall hin folgen, wohin du willst. Drücke es, und es wird sich überhaupt nicht bewegen”

*nie schaffen* sind keinem von uns fremd. Damit Lernen stattfinden kann, müssen diese Barrieren beseitigt werden. Das bedeutet viel Arbeit! Wenn wir mit keppelnden Worten kommen, kreieren wir nur noch weitere neue Barrieren. Dadurch machen wir uns die Arbeit unnötig schwerer.

Wie in der Physik gilt auch im Klassenzimmer folgendes Prinzip:

Druck erzeugt Gegendruck.

(und Worte sind Druck!)

Ja, Worte sind Druck. Und sie können auch noch sehr verletzend sein. Sie werden auf der unbewussten Ebene oft als der Einsatz von Macht empfunden. Und sehr oft, vor allem in den Altersgruppen mit denen wir es zu tun haben, ruft ein Machteinsatz sofortigen Widerstand hervor. Der Schüler rebelliert. Und eine neue Herausforderung steht uns bevor!

Nonverbale Botschaften hingegen, die auf der unbewussten Ebene laufen, sind Einfluss. Sie sind sanfter. Sie blamieren den Schüler nicht und behandeln ihn daher respektvoller. Sie schenken uns Zeit – Zeit, die uns die Gelegenheit gibt, “abzukühlen” und mit Perspektive zu handeln. Sie sind “Geheimsignale”, die von den Schülern entweder als ein gemeinschaftsbildendes Klassenritual aufgenommen werden oder wenn sie auf der unbewussten Ebene wahrgenommen werden, gar nicht auffallen.

Natürlich geht es nicht immer nur mit Einfluss.  
Manchmal müssen wir als Lehrer Macht einsetzen.

Es ist unsere Aufgabe die Klasse effizient und zielorientiert zu führen. Wir müssen Grenzen setzen, um die Sicherheit unserer Schüler zu gewährleisten und ein positives Lernklima zu schaffen. Wenn es mit der sanften Methode des Einflusses nicht geht, müssen wir disziplinieren und zur Macht übergehen.

Aber für den Schüler und für uns selbst ist es vorteilhafter, die Probleme schon vorher mit Einfluss im Keim zu ersticken. Wenn ich im Klassenzimmer Einfluss einsetze, habe ich die Klasse im Griff. Ich arbeite pro-aktiv – ich löse Probleme bevor sie wirklich zu Problemen werden. Und wenn ich raffiniert genug bin, merken es die Schüler nicht einmal! Das trägt viel zu meiner positiven, natürlichen Autorität bei.

In dem Moment aber, wo ich disziplinieren muss und zur Macht übergehe, bin ich in der Defensive. Das kann gut gehen. Oder auch nicht. Wenn ich zu einem Schüler sage: **“Und nun setzt du dich auf einen anderen Platz!”**, kann es sein, dass er das macht. Es kann aber auch passieren, dass er mit einem rebellischen **“Nein!”** antwortet. Und dann muss ich mir schnell überlegen, was ich als Nächstes tue!

In jedem Bereich des Klassenzimmermanagements ist folgender Grundsatz zentral:

Einfluss ist – so lange es geht – immer Macht vorzuziehen!

## Was ist eigentlich "nonverbal"?

Es ist wichtig an dieser Stelle den Begriff "nonverbal" näher zu definieren. Damit Sie, liebe Leser, und ich in den folgenden Kapiteln auf der gleichen Wellenlänge sind.

Sehr oft versteht man unter dem Begriff "nonverbal" nur Mimik und Gestik. Aber in diesem Fall, im Klassenzimmermanagement, wird dieser Begriff erweitert und beinhaltet:

- **Mimik und Gestik**
- die **Körperhaltung**
- die Art der **Bewegung**
- die **Stimme**
- der **Ort**, d.h. wo man sitzt oder steht im Klassenraum
- **Periphere Informationen** im Raum. Diese können visuell, auditiv, kinesthätisch, olfaktorisch (riechen) oder gustatorisch (schmecken) sein. Zum Beispiel, wenn ein Schüler zum ersten Mal das Klassenzimmer betritt, bekommt er sehr viele Informationen – bevor ein einziges Wort ausgesprochen wird – über die Einstellung der Lehrerin zum Lernen und zur Schule.

Diese Elemente, systematisch und überlegt eingesetzt, geben Ihren Schülern Information und Zeichen, die symbolisieren, was zu tun ist und wie sie reagieren sollen. Sie geben dem Schüler Sicherheit und kreieren eine angstfreie, produktive Umgebung. Sie sind auch die Grundlage Ihrer positiven, natürlichen Autorität, die essentiell für die erfolgreiche Führung der Klasse ist.

# Was sagen die Lehrerinnen & Lehrer?

Eine Auswahl von Teilnehmerkommentaren  
aus den Rückmeldebögen des Pädagogischen Instituts (PI) Wien

Sehr übersichtlich!

Ein ausgiebiger Stoff, der leicht und verständlich gebracht wurde.

Überzeugt durch ihre fachliche Kompetenz  
und auch durch praktische Beispiele –  
großes Fachwissen, das sehr gut transportiert wurde.

Unbewusstes wurde bewusst gemacht!  
Techniken, die ich früher intuitiv und unsystematisch eingesetzt habe,  
sind nun verlässliche Werkzeuge in meinem Lehrerkoffer.

Schade, dass das Seminar nur 3 Tage gedauert hatte  
– ich hätte gerne mehr gehabt!

Ein Seminar für die Praxis!!  
Absolut SPITZE und essentiell für jeden Lehrer.

Unzählige neue Möglichkeiten wurden angesprochen.  
So viele praktische Tipps und Anregungen habe ich  
noch nie in einem Seminar erhalten!

Äußerst realitätsbezogen.  
Die Anregungen waren total praxisnahe,  
die 1 : 1 in der Klasse angewandt werden können!

Ich halte diese Inhalte für so grundlegend wichtig,  
dass sie in der Lehrerausbildung enthalten sein sollten.

Dieses Seminar ist für jede Lehrkraft ein absolutes MUSS!

**Bestellungen bei der Autorin  
um 28 Euro (kostenlose Lieferung)**

**in Österreich ([pearl.nitsche-a@chello.at](mailto:pearl.nitsche-a@chello.at))  
in Deutschland ([pearl.nitsche-d@chello.at](mailto:pearl.nitsche-d@chello.at))**

# Ein Großes Dankeschön

An **Michael Grinder**.

Er hat mir dieses Thema vorgestellt. Mit seinen Ermutigungen solche Seminare zu veranstalten, gab er mir den ersten Schub in diese Richtung. Danke, Michael, du hast mein Leben verändert.

An **Ingrid Thalhammer**.

Sie gab mir den (sehr notwendigen!) zweiten Schub. Als Erste hat sie, im Rahmen des Pädagogischen Instituts Tirol, das Seminar "Nonverbales Klassenzimmermanagement" angeboten. Und gemeinsam haben wir die unendlich langen Wartelisten für das Seminar gemeistert!

An **Toni Fessl**,

Direktor der Bilingualen Mittelschule, Koppstraße 110, 1160 Wien. Danke, Toni, dass du mich überzeugt hast, in den Schuldienst wieder einzutreten. Deine großartige Unterstützung hat das Zusammenspiel von Schule und Lehrerfortbildungskursen für mich möglich gemacht und dieses Buch bereichert.

Ein weiteres herzliches Dankeschön an die vielen **KoordinatorInnen meiner Seminare für die Pädagogischen Institute in Österreich und auch die im Ausland**. Gemeinsam tragen wir dazu bei, dass Lehrkräfte und Schüler Erfolg haben und gerne in die Schule gehen. Ein wunderschöner Beitrag.

**Sanna Majdic** und **Robin Riegler** haben liebenswürdiger Weise die Korrektur gemacht; **Antje Haussen Lewis** machte das Layout und **Heidi Breuer** den Cover. Besonders Sanna und Robin verdienen ein großes Dankeschön: Da meine Muttersprache nicht Deutsch ist, haben sie die Hände voll zu tun gehabt!

Und ein **RIESIGES** Danke an **alle Lehrerinnen und Lehrer**, die an den Kursen teilnahmen. Viele der Ideen, die in diesem Buch sind, stammen von euch.

Ihr trägt viel dazu bei, dass diese Welt ein besserer Ort zum Leben wird. Ich wünsche euch Inspiration, Erfolg und Freude – so viel davon, dass eure Schüler damit angesteckt werden!

Ihr – und die Kinder – seid  
meine Inspiration!