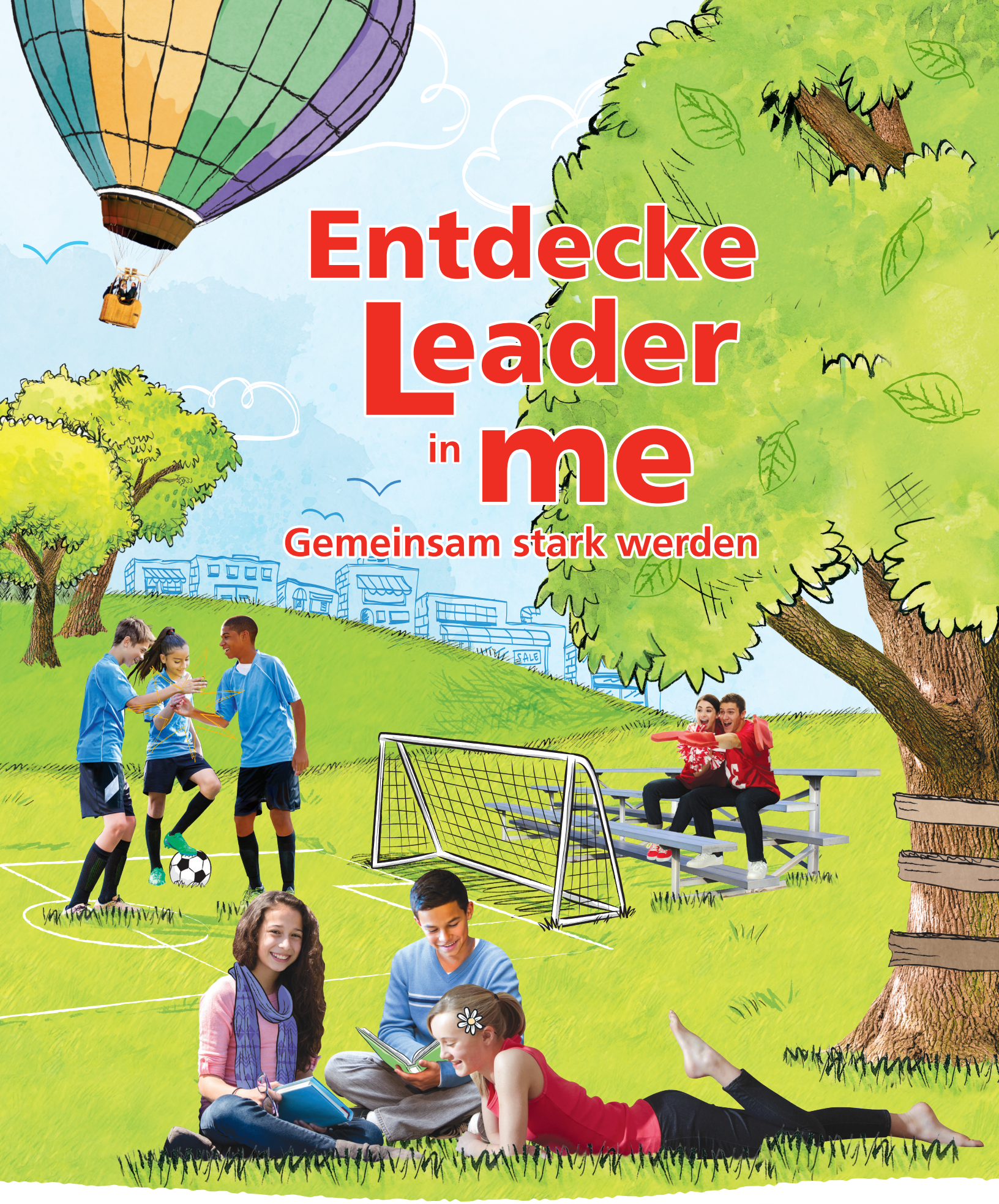


FranklinCovey | EDUCATION

Level 4 LEADERSHIP GUIDE



Leader in Me® und viele andere Begriffe, Slogans und Logos sind eingetragene Marken von FranklinCovey®. Diese Publikation wird Ihnen nur zur Verwendung mit einem lizenzierten FranklinCovey-Programm oder für Ihren persönlichen Gebrauch zur Verfügung gestellt. Es ist Ihnen untersagt, diese Publikation als Teil anderer Trainingsangebote zu verwenden oder in irgendeiner Weise zu vertreiben.

FranklinCovey® besitzt oder kontrolliert alle Eigentums- und Urheberrechte an den enthaltenen Inhalten. Außer in den Fällen, in denen eine Lizenzvereinbarung vorliegt, darf kein Teil dieser Publikation ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung von FranklinCovey® oder der Eduvellion® als lizensierter Partner für Deutschland in irgendeiner Form übertragen, weiterverkauft (teilweise oder ganz), gemeinsam genutzt, kopiert, vervielfältigt, modifiziert, in einem Archivierungssystem gespeichert, übertragen (z.B. per E-Mail versandt) oder veröffentlicht (z.B. auf Slideshare, Facebook, Youtube) werden. FranklinCovey® kann straf- und zivilrechtliche Ansprüche für jede unbefugte Nutzung, Aneignung oder Verbreitung der hier enthaltenen Inhalte geltend machen.

Über FranklinCovey® Education

Seit fast drei Jahrzehnten ist FranklinCovey® Education, eine Abteilung von FranklinCovey®, einer der weltweit bekanntesten und vertrauenswürdigsten Anbieter von Programmen für pädagogische Führung und Transformationsprozesse. Unsere Mission ist es, Schüler:innen, Lehrer:innen und Schulen Großartiges zu ermöglichen. Das FranklinCovey®-Bildungsteam besteht in erster Linie aus ehemaligen Lehrer:innen und Verwaltungsangestellten aus verschiedenen Bildungseinrichtungen und Unternehmen.

FranklinCovey®ist ein globales, börsennotiertes Unternehmen, das sich auf Leistungsverbesserung spezialisiert hat. Wir helfen Organisationen und Einzelpersonen, Ergebnisse zu erzielen, die eine Änderung des menschlichen Verhaltens erfordern. Unser Fachwissen erstreckt sich auf sieben Bereiche:, Bildung, Persönlichkeitsentwicklung, (Mitarbeiter-)Führung, Produktivität, Vertrauen, Vertriebsentwicklung und Kundenbindung.

Für weitere Informationen über Leader in Me® oder andere FranklinCovey®-Bildungsangebote kontaktieren Sie bitte unseren Partner für Deutschland Eduvellion® unter den auf www.eduvellion.com angegebenen Kontaktdaten.

Verantwortlich für die deutsche Version:
Übersetzung: Christa Pierbaumer, Fabian Wild
Lektorat und Satz: Tanja Schnecker, Christoph Zotter, Matthias Pronegg, Martin Steiner (alle BG/BRG Fürstenfeld)
Externer Support: Gertraud Steiner

FranklinCovey® Co.
2200 W. Parkway Blvd.
Salt Lake City, UT 84119
www.franklincovey.com/education

Eduvellion GmbH & Co. KG
Industriestraße 171
50999 Köln
www.eduvellion.com

Leader in Me®

GEMEINSAM STARK WERDEN

Name: _____

7 7 6 1 9
Level 5 Student Edition

7 33065 77619 0

Made in U.S.A.
© Franklin Covey Co.

FranklinCovey | EDUCATION

© Franklin Covey Co. All Rechte vorbehalten.
EDU170227 Version 1.0.1

Inhaltsverzeichnis

Schaffen eines Leadership-Klassenzimmers

- Willkommen 4
- Überblick über die 7 Habits 6
- Die emotionale Umgebung 8
- Die physische Umgebung – das Klassenzimmer 10
- Klassenleitbild 12
- Leadership Rollen 14

Stärke dich selbst (Habits 1–3)

1
- Wähle dein eigenes Wetter 16
- Stopp und denk nach 18
- Werde aktiv 20
- Einflussbereich 22

2
- Was am wichtigsten ist 24
- Setze dir Ziele 26
- Erstelle einen Plan 28

3
- Setze Prioritäten 30
- Sag Nein zu weniger wichtigen Dingen 32
- Rollen und Ziele 34
- Organisation 36

Stärke die Anderen (Habits 4–6)

4
- Win-Win oder No Deal 38
- Mut und Rücksicht 40
- Loyal gegenüber den Abwesenden 42

5
- Versuche zuerst selbst zu verstehen 44
- Mit Augen, Ohren und dem Herzen zuhören 46
- Ehrlichkeit 48
- Öffentliches Reden 50

6
- Unterschiede wertschätzen 52
- Teamwork 54
- Bescheidenheit 56

Stark bleiben (Habit 7)

7
- Den Körper stärken 58
- Den Verstand stärken 60
- Das Herz stärken 62
- Begrüßungen 64
- Anstrengung 66
- Vorbilder 68
- Komplimente 70
- Professionelles Verhalten 72
- Qualitätsvolle Arbeit 74
- Kreativität 76

Gratuliere! 78

Willkommen

Dieses Jahr wirst du eine aufregende Leadership-Reise beginnen. Du wirst viele hilfreiche Dinge darüber lernen, was Leadership ist und wie du ein Leader sein kannst.

Denke gut nach, um die folgenden Sätze zu beenden.

Leadership ist _____

_____

_____

Menschen, von denen ich denke, dass sie gute Leader sind, können _____

_____

_____

Unsere Klasse kann Leader in der Schule sein, indem _____

_____

_____

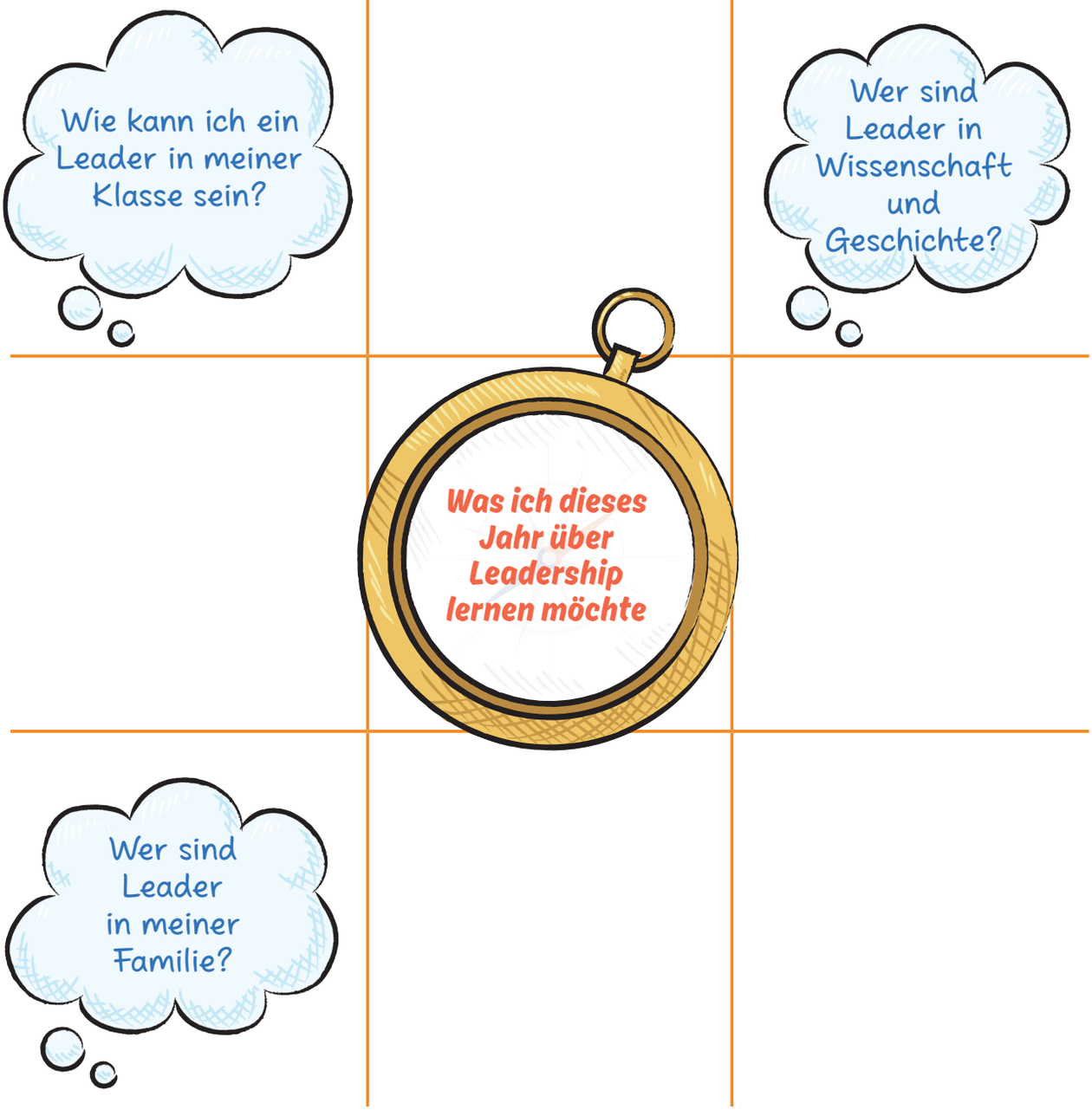


Leadership ist überall,
da jeder ein Leader sein kann.

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Ein **Lotus-Diagramm** hilft, zu Ideen zu suchen und zu organisieren.

Verwende das Lotus-Diagramm, um aufzuschreiben, was du dieses Jahr über Leadership lernen möchtest.



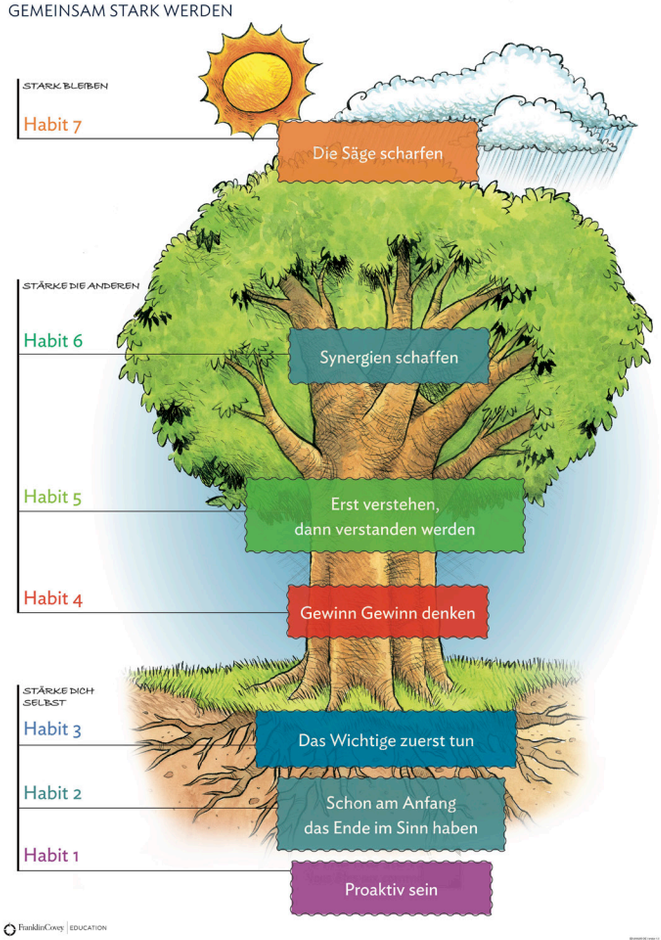
© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Überblick über die 7 Habits

Ein wichtiger Teil von dem, was du dieses Jahr über Leadership lernen wirst, sind *Die 7 Habits zur Effektivität®*. Junge Menschen rund um die Welt lernen diese Habits und setzen sie in der Praxis um, damit sie bessere Leader sein können. Auch du kannst ein effektiverer Leader werden.

Leader in Me® Der Baum der 7 Habits

GEMEINSAM STARK WERDEN





So wie die Wurzeln einen Baum ernähren und aufrecht halten, bieten

Habit 1-3 eine starke Grundlage für Leader.

Habit 4-6 handeln davon, andere zu leiten.

Habit 7 erneuert und stärkt all die anderen Habits.

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Denke daran, wie gut du die 7 Habits anwendest.

Kreise ein ✔✔✔ „Immer"
✔✔ „Oft"
✔ „Manchmal"

	Habits 1, 2, und 3	Immer	Oft	Manchmal
Habit 1	Ich treffe gute Entscheidungen.	✔✔✔	✔✔	✔
	Ich erledige Aufgaben, ohne gefragt zu werden.	✔✔✔	✔✔	✔
Habit 2	Ich erstelle einen Plan, bevor ich ein Projekt starte.	✔✔✔	✔✔	✔
	Ich setze mir Ziele.	✔✔✔	✔✔	✔
Habit 3	Ich nutze meine Zeit zu Hause effektiv.	✔✔✔	✔✔	✔
	Ich gebe meine Hausaufgaben rechtzeitig ab.	✔✔✔	✔✔	✔

	Habits 4, 5, und 6	Immer	Oft	Manchmal
Habit 4	Ich habe den Mut dafür einzustehen, was ich möchte.	✔✔✔	✔✔	✔
	Ich gehe mit dem was andere wollen, rücksichtsvoll um.	✔✔✔	✔✔	✔
Habit 5	Ich bin ein guter Zuhörer.	✔✔✔	✔✔	✔
	Ich teile meine Ideen.	✔✔✔	✔✔	✔
Habit 6	Ich arbeite bei Projekten gut mit anderen zusammen.	✔✔✔	✔✔	✔
	Ich respektiere Menschen, die anders sind.	✔✔✔	✔✔	✔

	Die Säge schärfen (Habit 7)	Immer	Oft	Manchmal
Habit 7	Ich kümmere mich gut um meinen Körper.	✔✔✔	✔✔	✔
	Ich lese am Abend.	✔✔✔	✔✔	✔
	Ich bin nett zu Freunden und zur Familie.	✔✔✔	✔✔	✔
	Ich helfe anderen.	✔✔✔	✔✔	✔

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Die emotionale Umgebung

Dein Klassenzimmer kann eine positive emotionale Umgebung haben – ein Ort, an dem du und deine Mitschüler/innen gemeinsam lernen und Spaß haben können. Es liegt an dir, bei der Umsetzung mitzuhelfen.

Stell dir vor, du wirst gebeten, dein ideales Klassenzimmer zu gestalten. Kreise die Wörter ein, beschreiben, wie sich Schüler/innen in deinem Klassenzimmer ***FÜHLEN*** würden.





© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Kreise die Aussagen ein, die beschreiben, was Schüler/innen in deinem idealen Klassenzimmer ***HÖREN*** würden.

„Großartiger Einsatz!“

„Was hast du von diesem Projekt gelernt?“

„Versuche es weiter. Du kannst es schaffen.“

„Du hörst nicht zu!“

„Du kannst stolz auf dich sein.“

„Du hast viel darüber nachgedacht!“

„Ich helfe dir gerne!“

„Jeder andere schafft es. Warum du nicht?“

„Du hättest es besser machen können.“

„Ihr habt wirklich als Team zusammen-gearbeitet.“

Andere:

_____

_____

_____

Andere:

_____

_____

_____



Was können wir tun, um eine positive emotionale Umgebung in unserem Klassenzimmer zu gestalten?

Wir werden:

_____

_____

_____

Ich werde:

_____

_____

_____

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Die physische Umgebung





Die physische Umgebung einer Schule und eines Klassenzimmers ist das, was du siehst. Vermittelt dein Klassenzimmer deinen Wert und dein Potential?

Fülle die Lücken aus.

Beispiel: Ein Klassenzimmer kann langweilig oder inspirierend sein.

Ein Klassenzimmer kann...

- schmutzig oder _____.
- organisiert oder _____.
- abweisend oder _____.
- lehrergeführt oder _____.
- andere _____.
- _____ oder _____.

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Was können wir **als Klasse** tun und was kannst du **als Individuum** tun, um eine positive physische Umgebung in unserem Klassenzimmer zu gestalten?





WIR können

_____

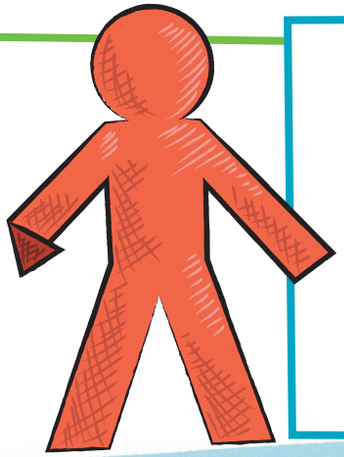
_____

_____

_____

_____

Beispiel:
Ich werde dazu beitragen, indem ich Müll vom Boden aufheben werde.



ICH kann

_____

_____

_____

_____

_____

Motivierende Zitate können helfen, die physische Umgebung inspirierend zu machen. Welche inspirierende Nachricht würdest du an die Wände deines Klassenzimmers hängen, um dich und andere zu inspirieren?

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Klassen-leitbild



Ein Klassenleitbild zeigt:

- **Die wichtigsten Aufgaben der Klasse.**
- **Wie wir am besten als Klasse zusammenarbeiten.**
- **Wie wir wollen, dass unsere Klasse anderen in Erinnerung bleibt.**

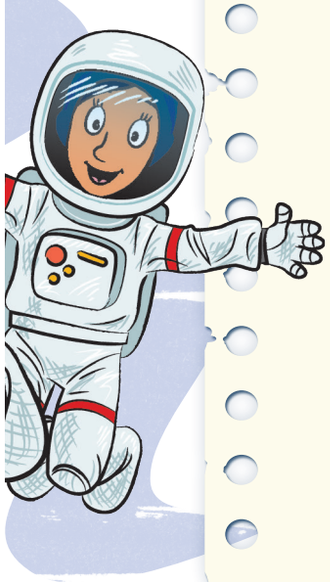
Was sind deiner Meinung nach die wichtigsten Aufgaben deiner Klasse?

Beispiel:
Zu lernen.

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

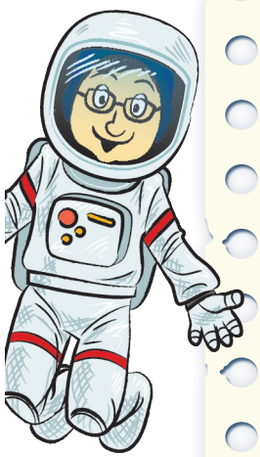
Ein **Klassenleitbild** vereint eine Klasse.

Wie möchtest du mit anderen zusammenarbeiten und wie behandelt ihr euch gegenseitig?



Wie willst du, dass unsere Klasse anderen in Erinnerung bleibt?

Schreibe einige Sätze, von denen du glaubst, dass sie für unser Klassenleitbild gut wären.



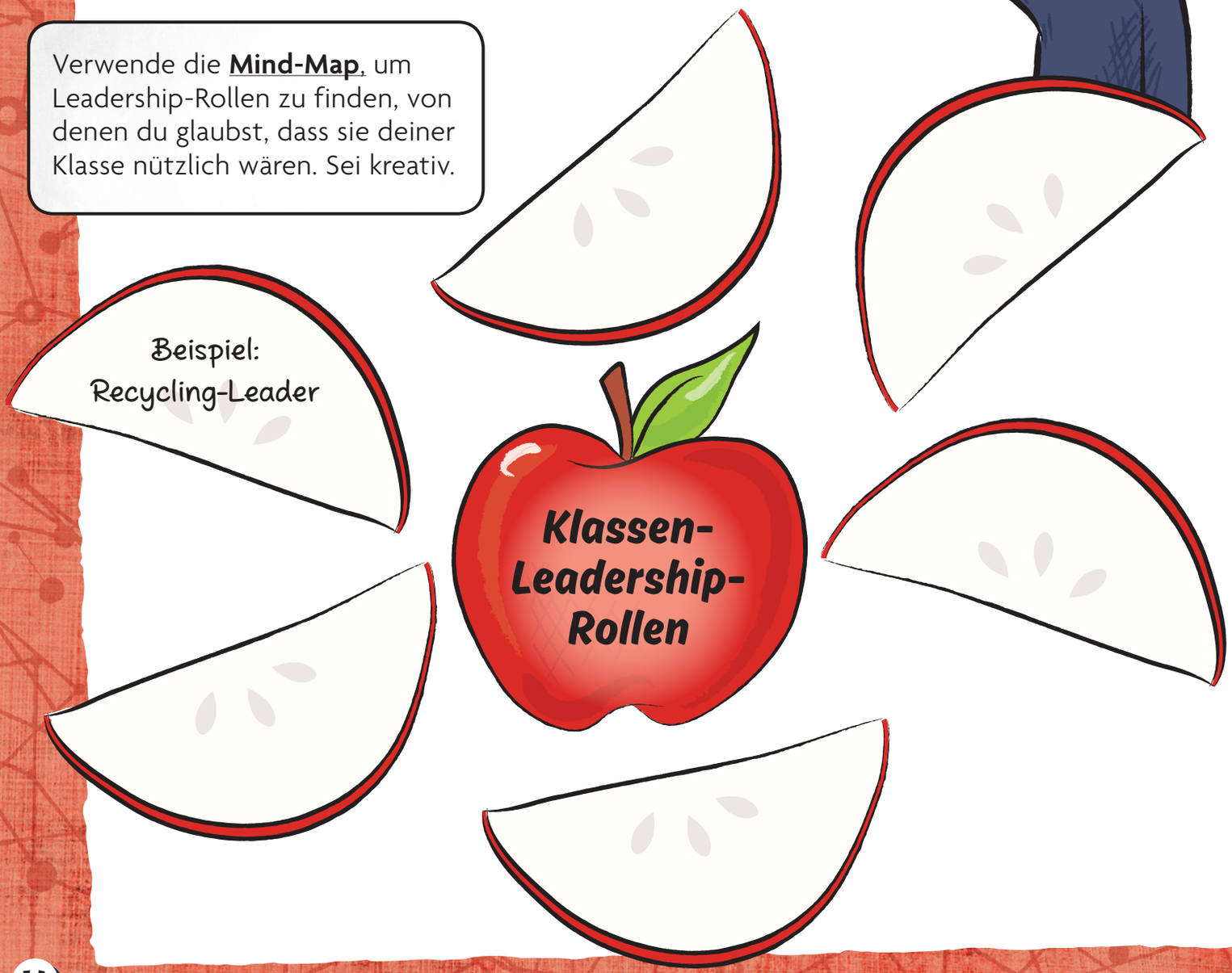
© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Leadership-Rollen



Jeder ist wichtig und jeder kann dazu beitragen, die Klasse zu einem Ort zu machen, an dem man gut lernt und anderen hilft. Du kannst helfen, indem du eine Leadership-Rolle übernimmst.

Verwende die **Mind-Map**, um Leadership-Rollen zu finden, von denen du glaubst, dass sie deiner Klasse nützlich wären. Sei kreativ.



© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Beschreibe zwei Leadership-Rollen, die deiner Klasse von Nutzen sein würden. Was wären die Verantwortungsbereiche und die Hauptaufgabe dieser Rolle?



Leadership-Rolle: _____

Hauptaufgabe:

_____

_____

Verantwortungsbereiche:

_____

_____

_____

_____

_____

Leadership-Rolle: _____

Hauptaufgabe:

_____

_____

Verantwortungsbereiche:

_____

_____

_____

_____

_____



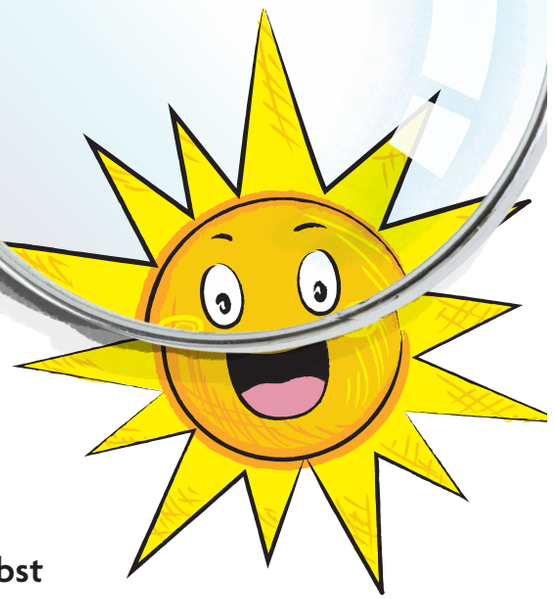
Rätsel

F: In welchem Raum kann man keine Bilder aufhängen?

A: Im Weltraum!

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Wähle dein eigenes Wetter



HABIT 1: PROAKTIV SEIN bringt dir bei, dass du für dich selbst verantwortlich bist. Eines der Schlüsselkonzepte von Habit 1 ist „Wähle dein eigenes Wetter“. Es bedeutet, dass du über deine Stimmung und deine Einstellung die Kontrolle hast.

Schreibe auf die Sonnenstrahlen Eigenschaftswörter, die eine Person beschreiben, die sich dafür entscheidet, sonniges (proaktives) Wetter zu wählen.

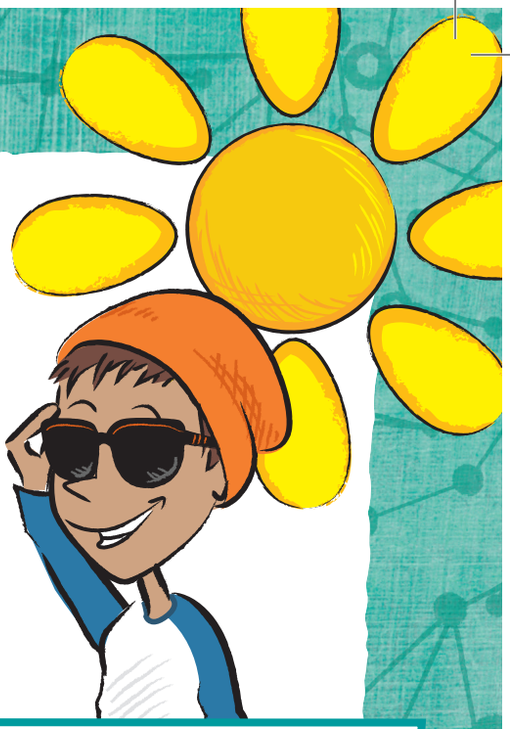
Schreibe in die Regenwolke Eigenschaftswörter, um eine Person zu beschreiben, die sich dafür entscheidet, regnerisches (reaktives) Wetter zu wählen.





© Franklin Covey Co. All rights reserved.

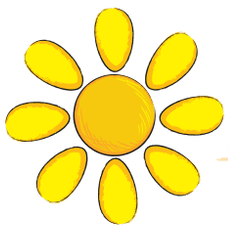




Wenn du eine sonnige Einstellung wählst, bist du proaktiv. Wenn du eine regnerische Einstellung wählst, bist du reaktiv.

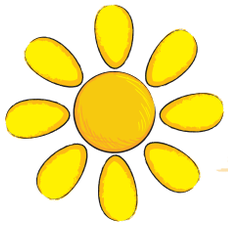
Kreise in jedem Beispiel „Reaktiv“ oder „Proaktiv“ ein.

Deine beste Freundin schafft es ins Team. Du hast hart trainiert, aber du bist für das Team nicht ausgewählt worden. Als dir deine Freundin erzählt, dass sie es ins Team geschafft hat, gratulierst du ihr.



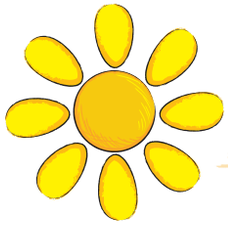
Sonnig (Proaktiv) ODER  **Regnerisch (Reaktiv)**

Deine Eltern entscheiden sich dazu, mit der Familie in eine neue Stadt zu ziehen. Als du es herausfindest, sagst du, dass du nicht umziehen wirst.



Sonnig (Proaktiv) ODER  **Regnerisch (Reaktiv)**

Dein Bruder spielt laut Musik, während du versuchst zu lernen. Du gehst zu einem leiseren Platz.



Sonnig (Proaktiv) ODER  **Regnerisch (Reaktiv)**

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

HABIT 1

PROAKTIV SEIN

stopp und denk nach



HABIT 1: PROAKTIV SEIN ermutigt dich dazu, den „Pauseknopf“ in deinem Leben zu drücken, so wie auf einer Fernbedienung. Auf Pause zu drücken, gibt dir Zeit, zu stoppen und nachzudenken, bevor du etwas sagst oder tust.

Ein Problem taucht auf. → STOP → Triff eine proaktive Entscheidung.

Hast du das gewusst?

Wenn schwierige Herausforderungen auf dich zukommen, hast du Wahlmöglichkeiten.

- Reaktive Wahlmöglichkeiten können dazu führen, dass du dich innerlich traurig, wütend oder frustriert fühlst.
  Reaktive Wahlmöglichkeiten verursachen weitere Probleme.
- Proaktive Wahlmöglichkeiten können dazu führen, dass du dich innerlich gut, glücklich oder zufrieden fühlst. Proaktive Wahlmöglichkeiten helfen, weitere Probleme zu verhindern oder sogar Probleme zu lösen.

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Teste deine Proaktivität

SCHRITT 1: **Lies die Box auf der linken Seite und stelle dir vor, dass dies gerade passiert ist.**

SCHRITT 2: **„Stopp und denk“ über eine proaktive Reaktion nach.**

SCHRITT 3: **Schreibe deine proaktive Antwort in die Box auf der rechten Seite.**

Beispiel: Du bist WÜTEND, da dein/e Freund/in auf deinem Tisch Unordnung gemacht und nicht aufgeräumt hat.		Beispiel: Ich werde mich beruhigen, bevor ich mit ihm/ihr rede.
Du bist enttäuscht, da du im Schultheater nicht die Rolle bekommen hast, die du wolltest.		Ich werde...
Du bist an der Reihe, deinen Aufsatz vor der Klasse vorzulesen und du bist nervös.		Ich werde...
Alle schauen gemeinsam einen gruseligen Film und du bist verängstigt.		Ich werde...

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

HABIT 1

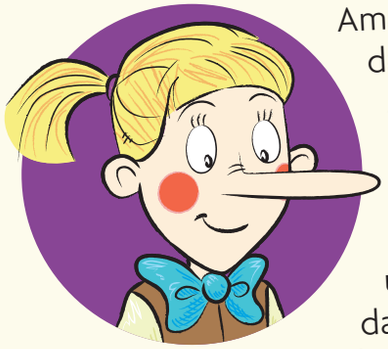
PROAKTIV SEIN

Werde aktiv



Proaktive Menschen werden aktiv. Dies bedeutet, dass du handelst, wenn du ein Problem siehst, ohne dass man dich darauf hinweist, auch wenn es schwierig ist.

Ja, ich kann es



Amanda kreischte vor Vergnügen, als ihr Lehrer verkündete, dass die Klasse das Stück Pinocchio aufführen würde. Amanda wusste, dass sie die Rolle des Pinocchio spielen wollte.

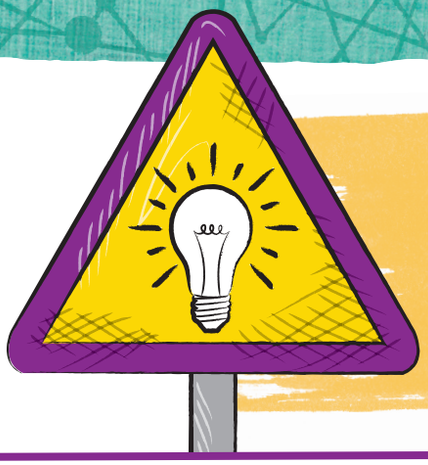
Dann erzählte ihr einer von Amandas Mitschülern, dass sie die Rolle nicht spielen könne, da sie ein Mädchen und Pinocchio ein Junge sei. Ein anderer Freund sagte ihr, dass sie die Rolle nicht spielen könne, da ihre Haut nicht die richtige Farbe hätte. „Pinocchio hat eine Haut, die wie Holz aussieht“, sagte er.

Amanda ging traurig nach Hause. Als sie ihrer Familie erzählte, was ihre Freunde gesagt hatten, meinte diese, dass sie jede Rolle spielen könne, die sie wollte – wenn sie aktiv werde.

Amanda übte das ganze Wochenende die Rolle ein. Beim Vorsprechen lieferte sie eine überzeugende Vorstellung. Die gesamte Klasse applaudierte und jubelte. Es gab keinen Zweifel, wer die Rolle des Pinocchio spielen sollte.

Wie ist Amanda in dieser Geschichte aktiv geworden?

© Franklin Covey Co. All rights reserved.



VERNÜNFTIGE WARNUNG

Vernünftige Leader wissen, wann sie von sich aus aktiv werden und wann nicht. Aktiv werden bedeutet nicht, waghalsige oder falsche Dinge zu tun.

Beschreibe eine Situation, in der du aktiv geworden bist.

Erzähle einem Mitschüler/einer Mitschülerin deine Geschichte.

_____

_____

_____

_____

_____

Wie kannst du diese Woche aktiv werden?

_____

_____

_____

_____

_____

Leadership bedeutet, die richtigen Dinge zu tun, ohne gefragt zu werden.

Treffen mit Trainingspartner/in:

Triff dich in einer Woche mit deinem Trainingspartner/deiner Trainingspartnerin, um zu überprüfen und zu besprechen, ob du Fortschritte gemacht hast.

Wir treffen uns am:

_____

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Einfluss-bereich

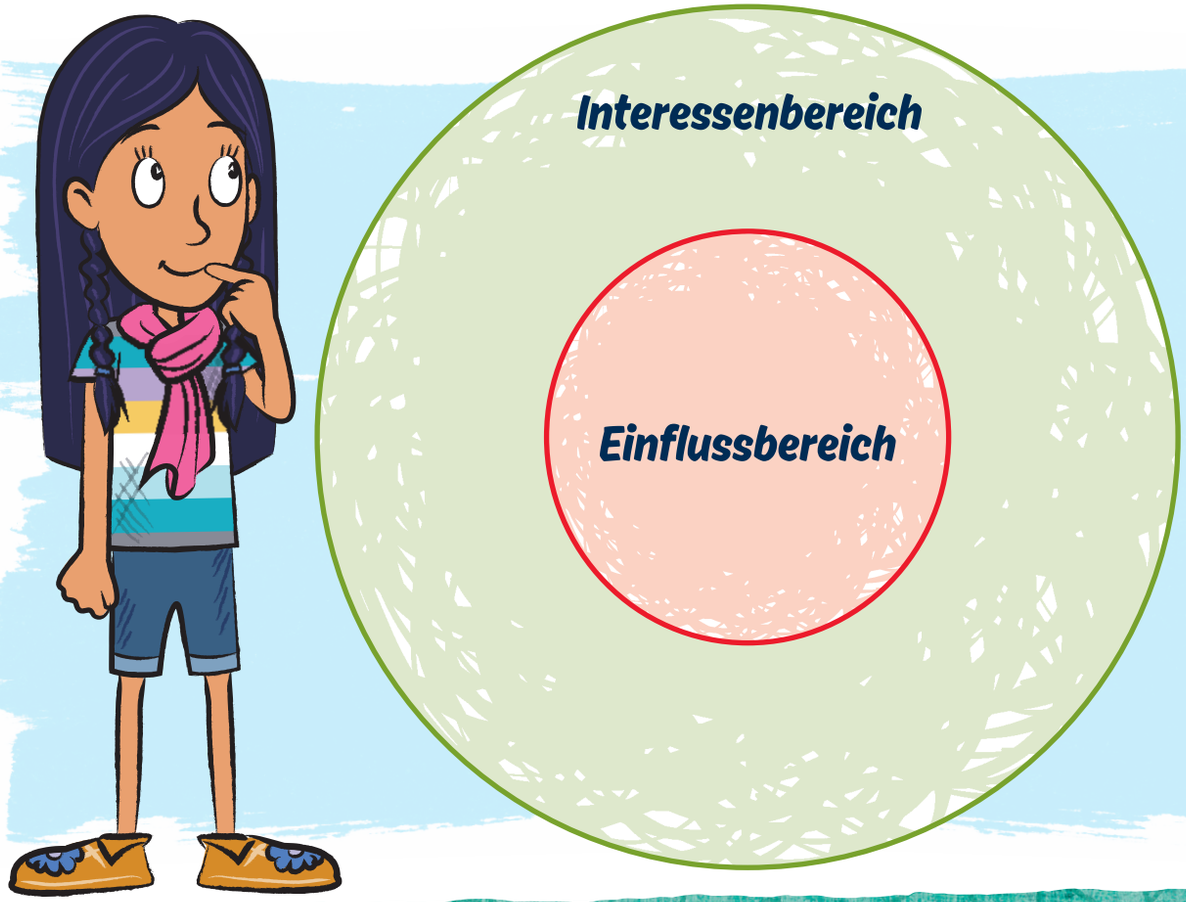


Im Leben gibt es Dinge, die du kontrollieren kannst und Dinge, die du nicht kontrollieren kannst. Proaktive Menschen konzentrieren sich auf die Dinge, die sie kontrollieren können und beobachten, wie ihr Einfluss wächst.

Sich gesund zu ernähren, ist nicht immer leicht.

Schreibe im inneren Kreis das auf, was in deinem Einflussbereich liegt, wenn es darum geht, sich gesund zu ernähren.

Schreibe im äußeren Kreis das auf, was nicht in deinem Einflussbereich liegt, wenn es darum geht, sich gesund zu ernähren.



© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Der Regenbogen der Ernährung



Äpfel und Birnen haben Antioxidantien.



Karotten und Mangos sind gefüllt mit Vitamin A.



Bananen liefern Kalium, Magnesium und Vitamin B und C.





Spinat ist eine gute Quelle für Eisen.



Avocados sind eine gute Proteinquelle.



Heidelbeeren haben Vitamin K.

Wie zeigt die Entscheidung, sich gesund zu ernähren, Leadership?

_____

_____

Was wirst du tun, um dich diese Woche gesünder zu ernähren?

_____

_____



Rätsel

F: Welcher Löffel taugt nicht zum Essen?

A: Der Schuhlöffel!

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

HABIT 2

SCHON AM ANFANG DAS ENDE IM SINN HABEN

Was am wichtigsten ist



HABIT 2: SCHON AM ANFANG DAS ENDE IM SINN HABEN ermutigt dich dazu, dein Leben auf Prinzipien auszurichten. Prinzipien sind zeitlos und allgemein gültig.

Prinzipien: **Naturgesetze, die sich nie verändern. Sie sind überall auf der Welt gleich.**
Beispiele: Ehrlichkeit, Fairness, Respekt, Verantwortung.

Diese Schüler/innen haben Prinzipien, die ihnen wichtig sind.

Alina: „Es ist mir wichtig, FREUNDLICH, FAIR und EHRLICH zu sein."

Franziska: „Ich glaube daran, VERANTWORTUNGSVOLL zu sein und mich bei meiner ARBEIT ANZUSTRENGEN."

Alexander: „Ich glaube daran, DANKBARKEIT zu ZEIGEN und ANDEREN zu HELFEN."

Tim: „ENGAGEMENT, RESPEKT und LOYALITÄT sind mir wichtig."

Stefan: „AUSDAUER und VORBEREITUNG sind mir wichtig."

Welche der groß geschriebenen Prinzipien sind dir am wichtigsten?

		Andere

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Finde in jedem Beispiel die fehlenden Prinzipien.

„Hey, Stefan hier. Mein Lehrer denkt, dass ich meine Hausaufgabe nicht mache, aber das ist nicht wahr! Ich bin abends sehr beschäftigt mit Fußballtraining und Hausarbeit und manchmal vergesse ich einfach, die Hausübung in meine Schultasche zu geben."



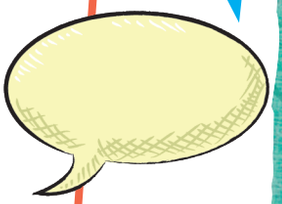
Stefans fehlende Prinzipien: _____



„Hallo zusammen. Hier ist Alexander. Ich liebe es, wenn Oma und ich gemeinsam backen. Ich weiß, dass sie meine Hilfe braucht, aber ich habe mit all meinen anderen Aktivitäten einfach nicht die Zeit, sie zu besuchen."

Alexanders fehlende Prinzipien: _____

„Hi. Hier ist Alina. Meine Freunde denken, dass ich über sie tratsche. Ich kann nichts dafür, dass ich weiß, was vor sich geht. Und wenn Leute mir Fragen stellen, werde ich diese beantworten. Wie auch immer, ich bin wirklich verärgert über die ganze Situation."



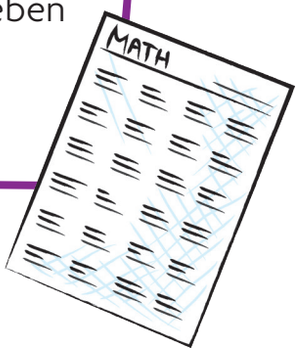
Alinas fehlende Prinzipien: _____



„Hey! Tim hier. Ich muss ehrlich sein, ich habe es satt, Sport zu betreiben. Ich werde so wütend, wenn der Trainer uns Übungen machen lässt. Ich glaube nicht, dass er weiß, was er tut. Möglicherweise höre ich auf."

Tims fehlende Prinzipien: _____

„Hi Freunde! Ich bin Franziska. In letzter Zeit habe ich mich mit Mathematik abgemüht. Vielleicht sollte ich mich an etwas halten, das nicht so schwer ist. Das würde mein Leben sicher leichter machen."



Franziskas fehlende Prinzipien: _____

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

HABIT 2

SCHON AM ANFANG DAS ENDE IM SINN HABEN

Setze dir Ziele



Die meisten Leader haben viele Ziele, die sie verfolgen wollen. Dennoch wissen weise Leader, dass einige Ziele wichtiger sind als andere, und entscheiden sich dafür, sich auf ihre wichtigsten „Wildly Important Goals“ zu konzentrieren.

„Wer zwei Hasen gleichzeitig jagt,
wird keinen davon fangen.“
- Chinesisches Sprichwort

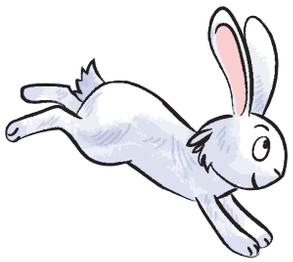
Ziele sollten spezifisch sein. Beschreibe, **wo du jetzt bist**, **wo du sein möchtest** und **wann** du dein Ziel erreichen möchtest. Sei realistisch.

Wo ich jetzt bin ...	*Wo ich sein möchte ...*	*Bis wann ...*

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

UNSERE KLASSE

Überlege dir: Wie können wir als Klasse besser lernen? Was können wir tun? Was müssten wir verändern? Wie können wir einander unterstützen?



1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Mache einen Stern neben der Antwort, von der du glaubst, dass sie am wichtigsten ist.

WAS IST MIT DIR?

Überlege dir: Wie kannst du besser lernen? Was kannst du selber tun? Was müsstest du verändern? Wer könnte dich unterstützen?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Mache einen Stern neben der Antwort, von der du glaubst, dass sie am wichtigsten ist.

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

HABIT 2

SCHON AM ANFANG DAS ENDE IM SINN HABEN

Erstelle einen Plan



Leader, die schon am Anfang das Ende im Sinn haben, wissen, dass es nicht genug ist, Ziele und Träume zu haben. Sie müssen auch einen Plan haben.

Überprüfe dein Verständnis von Planung.
Kreise für jede Behauptung „**RICHTIG**" oder „**FALSCH**" ein.

1. Leader sollten nur planen, wenn sie Zeit haben.	**RICHTIG**	**FALSCH**
2. Planung hilft Menschen, ihre Zeit zu organisieren und mehr zu erledigen.	**RICHTIG**	**FALSCH**
3. Planung hilft, große Projekte in kleinere Schritte zu zerlegen.	**RICHTIG**	**FALSCH**
4. Planung hilft den Menschen, sich auf ihre wichtigsten Ziele und Aufgaben zu konzentrieren.	**RICHTIG**	**FALSCH**
5. Wenn wir planen, erledigen wir mehr.	**RICHTIG**	**FALSCH**
6. Erwachsene müssen planen, da sie mehr zu erledigen haben. Kinder brauchen nicht zu planen.	**RICHTIG**	**FALSCH**

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Stell dir vor ...

Die Klasse unternimmt nächste Woche eine Exkursion. Beantworte die Fragen, um deiner Gruppe zu helfen, einen Plan zu erstellen.

Wohin reist die Klasse?

Was sind die gewünschten Ergebnisse?

Welche Ressourcen wirst du brauchen?

Was musst du im Voraus tun, um dich vorzubereiten?



© Franklin Covey Co. All rights reserved.

HABIT 3

DAS WICHTIGSTE ZUERST TUN

Setze Prioritäten



Das Leben kann sich manchmal wie ein Wirbelsturm anfühlen, weil so viele Dinge zu tun sind. Das ist der Grund, warum Leader Prioritäten setzen und die wichtigsten Dinge zuerst tun. Das Setzen von Prioritäten erlaubt Leadern, das Wichtigste zuerst zu tun.

Stell dir vor, dass du am Abend an den morgigen Tag denkst. Du hast viele wichtige Dinge zu tun. Reihe die wichtigsten Dinge, die zu erledigen sind, von 1 – 7, wobei „1“ das Wichtigste ist.

Rang 1–7	Aufgabe
☐	Hausaufgabe abgeben.
☐	Frühstück essen.
☐	Trainieren.
☐	Bücher in die Bibliothek zurückbringen.
☐	In deinem Videospiel in den nächsten Level vorrücken.
☐	An einem Projekt arbeiten, das in zwei Wochen fällig ist.
☐	Nach der Schule mit einem Freund/einer Freundin spielen.

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Sei Leader deines morgigen Tages

Überlege dir fünf wichtige Dinge, die du morgen tun möchtest. Reihe sie von 1 – 5, vom Wichtigsten bis zum Unwichtigsten, wobei „1“ das Wichtigste ist.

_____ _____

_____ _____

_____ _____

_____ _____

_____ _____

TRAG DEINE PRIORITÄTEN IN DEN TERMINKALENDER EIN

MEIN PLAN:

6:00	
7:00	
8:00	
9:00	
10:00	
11:00	
12:00	
13:00	
14:00	
15:00	
16:00	
17:00	
18:00	
19:00	
20:00	
21:00	
22:00	



RÄTSEL

F: Welche Frage kann jemand den ganzen Tag stellen, dabei immer eine andere Antwort bekommen, und doch können alle Antworten richtig sein?

A: „Wie spät ist es?“

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Sag Nein zu weniger wichtigen Dingen

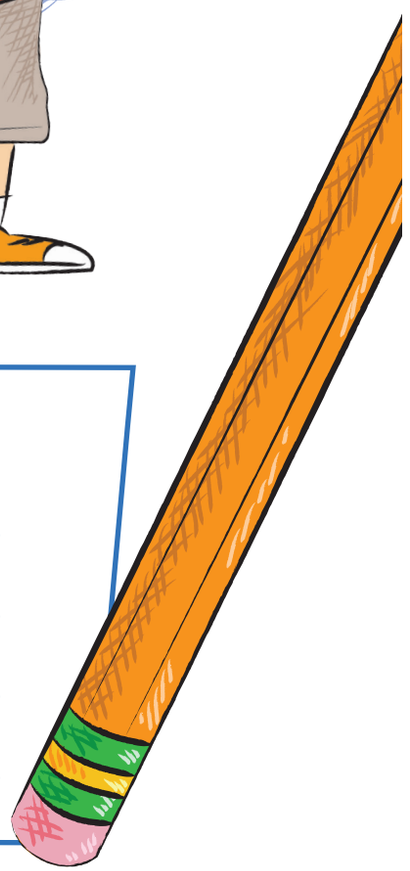


„Das Wichtigste zuerst tun“ erfordert, gelegentlich Nein zu sagen. Nein zu den weniger wichtigen Dingen zu sagen, erlaubt dir, Ja zu deinen wichtigsten Dingen zu sagen.

Davids Geschichte

David war ein Teenager, der ein großes artistisches Talent hatte. Allerdings hat er es nicht auf eine konstruktive Weise genutzt. In der Nacht malte er kunstvolle Gemälde. Tagsüber schlief er in der Schule ein. Er machte keine Hausaufgaben und lernte nicht für Tests. Obwohl er ein großes Talent hatte, wusste David, dass er etwas verändern muss.

Welchen Rat würdest du David geben?



© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Ein Brief an mich selbst

Schreibe einen Brief an dich selbst als Erinnerung daran, dass du dich darauf konzentrierst, was dir am wichtigsten ist und zu welchen weniger wichtigen Dingen du Nein sagen musst.

Liebes Ich,

Hochachtungsvoll
Dein Ich

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

HABIT 3

DAS WICHTIGSTE ZUERST TUN

Rollen und Ziele



Du spielst viele Rollen – Sohn oder Tochter, Schüler/in, Teammitglied, Geschwisterteil, Freund/in, Klassensprecher/in und mehr. Mit jeder Rolle hast du wichtige Dinge zu tun.

Schreibe als Erstes einige deiner Rollen in die Sterne. Schreibe danach für jede Rolle eine wichtige Sache auf, die du diese Woche tun kannst.

Rolle: _____

Rolle: _____

Rolle: _____

Rolle: _____

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Wähle drei Rollen aus und schreibe für jede ein Ziel, das du innerhalb einer Woche erreichen kannst.

Rolle: _____

In dieser Rolle ist mein Ziel für die nächste Woche ...

_____

_____

_____

Rolle: _____

In dieser Rolle ist mein Ziel für die nächste Woche ...

_____

_____

_____

Rolle: _____

In dieser Rolle ist mein Ziel für die nächste Woche ...

_____

_____

_____



Rätsel

F: Was geht rauf und runter, ohne sich zu bewegen?

A: Die Temperatur!

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

HABIT 3

DAS WICHTIGSTE ZUERST TUN

Organisation



Organisierte Leader sind effizient. Sie sind in der Lage, mehr mit ihrer Zeit anzufangen, da sie organisiert sind.

EFFIZIENT:
Dinge richtig in der minimal benötigten Zeit erledigen.

INEFFIZIENT:
Sich lange Zeit lassen für eine Aufgabe, die in einer kürzeren Zeit erledigt werden kann.

Einige Ideen, um organisiert zu sein, sind:

- Schaffe Platz für alles.
- Räume die Unordnung zusammen, wenn du fertig bist.
- Entferne überflüssige Dinge.
- Führe tägliche Routine ein.
- Plane Zeit für Planung ein.
- Hab nicht zu viele Dinge.
- Andere: _____

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Verwende die **Plus-Minus-Tabelle**, um darüber nachzudenken, wie organisiert du zu Hause und in der Schule bist.

Schreibe die Dinge, die du gut machst, auf die „Plus“-Seite (+).
Schreibe die Dinge, in denen du dich verbessern könntest, auf die „Minus“-Seite (-).

PLUS +	MINUS -

Kreise ein Element auf der Minus-Seite ein, an dem du diese Woche arbeiten wirst, um dich zu verbessern. Notiere, wie das Ergebnis aussieht.



Treffen mit Trainingspartner/in:

Triff dich in einer Woche mit deinem Trainingspartner/deiner Trainingspartnerin, um zu überprüfen und zu besprechen, ob du Fortschritte gemacht hast.

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

HABIT 4

WIN-WIN-DENKEN

Win-Win oder No Deal



HABIT 4: WIN-WIN-DENKEN erfordert mindestens zwei Personen. Wenn jede Person die Beziehung nutzt, dann gewinnen beide.

Es gibt vier Arten von Beziehungen:

Lose-Lose:

„Wenn ich verlieren werde, wirst du es auch."

Lose-Win:

„Na los, nutze mich aus."

Win-Lose:

„Ich werde gewinnen und du wirst verlieren."

Win-Win, oder No Deal:

„Lass uns eine Lösung finden, die für uns beide funktioniert, oder lass uns nicht spielen."

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Entscheide dich für Win-Win

Finde in den zwei Beispielen zuerst heraus, wer in der Beziehung gewinnt und wer verliert. Nutze dann deine kreativen Fähigkeiten, um die Beziehung auf Win-Win zu ändern. Wenn es nicht Win-Win sein kann, schreibe „No Deal“.

Situation 1

Zwei Freunde möchten beide unbedingt ein Stück Kuchen. Ein Freund ist schneller als der andere, also kommt er zuerst zum Kuchen und isst alles auf. Welche Art von Beziehung ist das?

Kreise entweder „Win“ oder „Lose“ für jede Person ein.

Für den Freund, der den Kuchen gegessen hat? WIN LOSE

Für den anderen Freund? WIN LOSE

Ändere die Situation zu Win-Win oder No Deal.

_____

_____

Situation 2

Eine Mutter kocht ein köstliches Abendessen für ihren Sohn. Der Sohn isst das Abendessen und läuft weg, um zu spielen, während die Mutter abwäscht.

Welche Art von Beziehung ist das?

Kreise entweder „Win“ oder „Lose“ für jede Person ein.

Für die Mutter? WIN LOSE

Für den Sohn? WIN LOSE

Ändere die Situation zu Win-Win oder No Deal.

_____

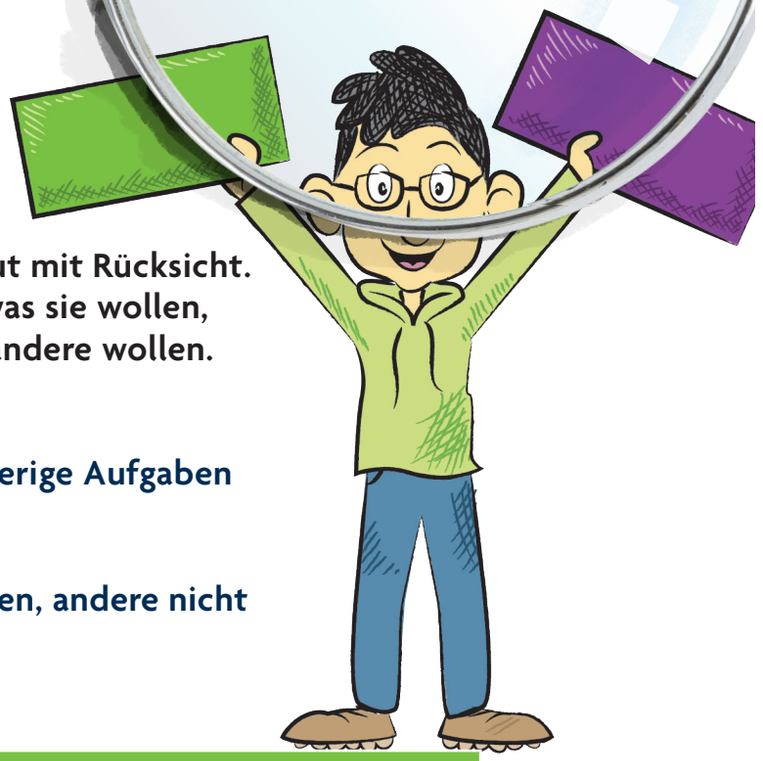
_____

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

HABIT 4

WIN-WIN-DENKEN

Mut und Rücksicht



Leader, die Win-Win denken, balancieren Mut mit Rücksicht. Sie haben Mut, um sich dafür einzusetzen, was sie wollen, dennoch nehmen sie Rücksicht darauf, was andere wollen.

Mut: Die Fähigkeit anstrengende und schwierige Aufgaben meistern zu wollen.

Rücksicht: Sich in andere einfühlen können, andere nicht kränken, verletzen und ärgern wollen.

Win-Lose	Win-Win oder No Deal
Lose-Lose	Lose-Win

MUT

RÜCKSICHT

Antonyme sind Gegenteile. Was sind einige ***Antonyme*** für „Mut"?

Was sind einige ***Antonyme*** für „Rücksicht"?

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Du bist Leader

Wie würdest du als Leader Mut und Rücksicht nutzen, um jedes Bespiel zu Win-Win zu ändern?



Situation 1

Johanna und Luisa teilen sich ein Schlafzimmer. Heute wollte Johanna die Musik nicht leiser drehen, als Luisa ihre Hausübung gemacht hat.

Situation 2

Die Klasse hat den Raum nicht sauber gemacht und sie kam zu spät zum Mittagessen – schon wieder! Da sie zu spät beim Mittagessen waren, hatten sie weniger Zeit zu essen und zu spielen.



© Franklin Covey Co. All rights reserved.

HABIT 4

WIN-WIN-DENKEN



Loyal sein gegenüber den Abwesenden

HABIT 4: WIN-WIN-DENKEN vergleicht Freundschaften mit einem Bankkonto. Wenn du Dinge tust, um eine Beziehung zu stärken, machst du eine Einzahlung auf das emotionale Beziehungskonto dieser Person. Loyal gegenüber den Abwesenden zu sein, ist eine große Einzahlung.

Setze das fehlende Wort ein.

_____ macht jede Beziehung stärker und besser.

Ohne _____ werden die meisten Beziehungen nicht überleben.

_____ zu verlieren, kann eine wundervolle Freundschaft beenden.

_____ kannst du nicht berühren, aber du kannst es fühlen.

_____ kannst du nicht sehen, aber du weißt, wenn es weg ist.

_____ kann zerbrechen, wenn wir gemeine Dinge über andere sagen, wenn sie nicht da sind.

Wenn _____ zerbrochen ist, kann es eine lange Zeit dauern, das wieder aufzubauen.

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Leader werden oft gebeten, Ratschläge zu geben. Die folgenden Fragen kommen von jüngeren Schüler/inne/n. Wähle eine Frage und schreibe deine Ratschläge auf.



© Franklin Covey Co. All rights reserved.

HABIT 5

VERSUCHE ZUERST SELBST ZU VERSTEHEN UND DANN VERSTANDEN ZU WERDEN

Versuche zuerst selbst zu verstehen



HABIT 5: VERSUCHE ZUERST SELBST ZU VERSTEHEN UND DANN VERSTANDEN ZU WERDEN betont die Wichtigkeit guter Kommunikation. Gute Kommunikation beginnt damit, andere wirklich zu verstehen.

Bon Appétit?

Vor langer Zeit reiste ein junger Mann namens Bentnose über den Ozean. Jeden Abend kamen die Passagiere zum Abendessen zusammen.

Am ersten Abend saß neben dem jungen Mann ein Franzose, der vor dem Essen sagte: „Bon appétit." Er dachte, dass sich der Mann vorstellte, also stellte sich der junge Mann ebenso vor. „Bentnose", sagte er.

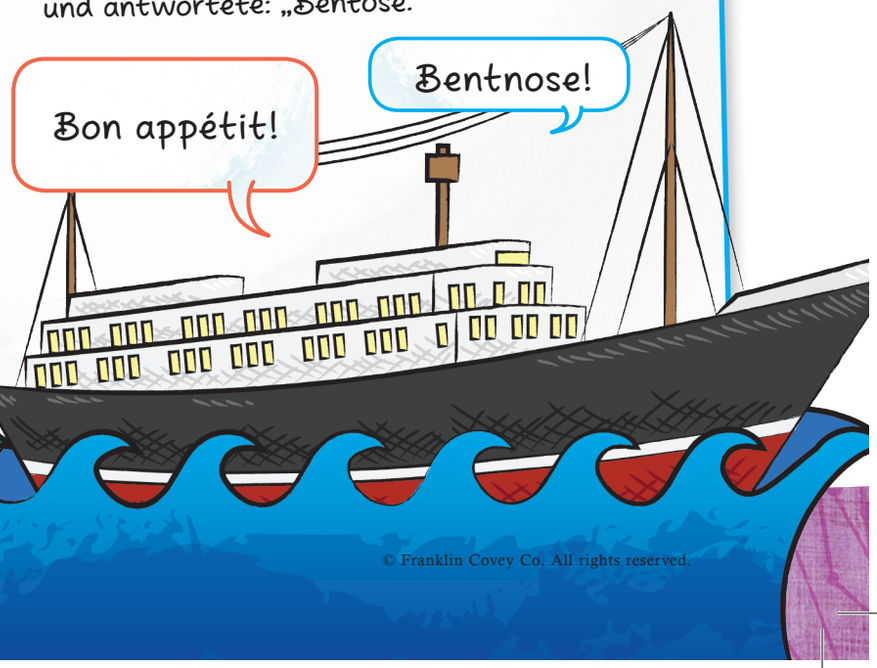
Abend um Abend wiederholte sich die gleiche Konversation. Der Franzose nickte mit dem Kopf und sagte: „Bon appétit", bevor er zu essen begann. Im Gegenzug lächelte Bentnose und antwortete „Bentnose!"

Nach einiger Zeit hatte Bentnose es satt, sich vorzustellen. „Warum kann er sich meinen Namen nicht merken?", fragte er den Kapitän des Schiffs.

„Du hast das komplett falsch verstanden. Der Franzose stellt sich nicht vor. ‚Bon appétit' ist die französische Art, jemandem einen guten Appetit zu wünschen."

Bentnose war äußerst peinlich berührt und entschlossen, alles richtig zu machen. Als der Franzose an diesem Abend zum Abendessen ankam, nickte Bentnose ihm zu und sagte: „Bon appétit."

Darauf nickte der Franzose als Antwort und antwortete: „Bentose."



© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Es ist leicht zu denken, dass wir wissen, was andere meinen.

Fülle die Lücke mit dem Wort, das dein Lehrer/deine Lehrerin sagt.

Ich fühle mich _____ .

Schreibe zwei Sätze auf, die möglicherweise erklären, was der Lehrer/die Lehrerin beschreibt.

1.

2.

Schreibe zwei Fragen auf, die helfen würden, die wahre Bedeutung der Aussage des Lehrers/der Lehrerin zu bestimmen.

1.

2.



Rätsel

F: Ich bin am Beginn von Elefant und am Ende von Stelle. Ich bin am Beginn von Ei und am Ende von Fläche. Was bin ich?

A: Der Buchstabe E!

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

HABIT 5

VERSUCHE ZUERST SELBST ZU VERSTEHEN UND DANN VERSTANDEN ZU WERDEN

Mit Augen, Ohren und dem Herzen zuhören

Effektive Zuhörer hören mit ihren Augen, Ohren und dem Herzen. Zuhören ist also hören und auch verstehen.



Augen



Was sagte uns die Körpersprache der Sprecherin? War die Sprecherin verärgert? Traurig? Frustriert? Nervös?

_____

_____

_____

Ohren



Was sagten uns die Worte und der Klang der Sprecherin?

_____

_____

_____

Herz



Hat die Zuhörerin versucht zu verstehen, oder hat die Zuhörerin geurteilt, Rat gegeben und unterbrochen?

_____

_____

_____

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Denke an eine Beziehung, die du mit einem Elternteil, einem Freund/einer Freundin, einem Geschwisterteil oder jemand anderem hast und vervollständige dann die Sätze.

In dieser Beziehung nutze ich meistens mein(e) _____ wenn ich zuhöre.

Ich könnte meine Beziehung verbessern, wenn ich mein(e) _____ und _____ öfters nutzen würde.

Ich werde mit dieser Person _____ Mal nächste Woche üben, meine Augen, Ohren und mein Herz zu benutzen.

Wenn ich meine Zuhör-Fähigkeiten verbessere, würde es mir helfen...

_____

_____

_____

_____



Treffen mit Trainingspartner/in

Triff dich mit deinem Trainingspartner/deiner Trainingspartnerin in einer Woche, um deinen Fortschritt zu überprüfen und zu besprechen.

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

HABIT 5

Ehrlichkeit

VERSUCHE ZUERST SELBST ZU VERSTEHEN UND DANN VERSTANDEN ZU WERDEN

Verstanden zu werden braucht Vertrauen. Eine Art, um Vertrauen mit anderen aufzubauen, ist ehrlich zu sein. Ehrlichkeit ist der Zugang zu effektiver Kommunikation.



Kreise „Wahr“ oder „Falsch“ ein.

Ich versuche wahrheitsgetreu zu sein.	**Wahr**	**Falsch**
Ich gebe Dinge zurück, die nicht mir gehören.	**Wahr**	**Falsch**
Ich mache meine eigene Arbeit.	**Wahr**	**Falsch**
Wenn ich etwas falsch mache, gebe ich es zu.	**Wahr**	**Falsch**
Ich unterstütze meine Freunde und Freundinnen.	**Wahr**	**Falsch**

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Traue dich ehrlich zu sein

Ehrlich zu sein ist nicht immer leicht. Betrachte jedes Beispiel.

Du kommst in die Klasse und bemerkst, dass du einen wichtigen Test vergessen hast. Dein bester Freund/deine beste Freundin sitzt neben dir. Er/Sie erlaubt dir, während des Tests auf sein/ihr Blatt zu schauen. Was würdest du tun?

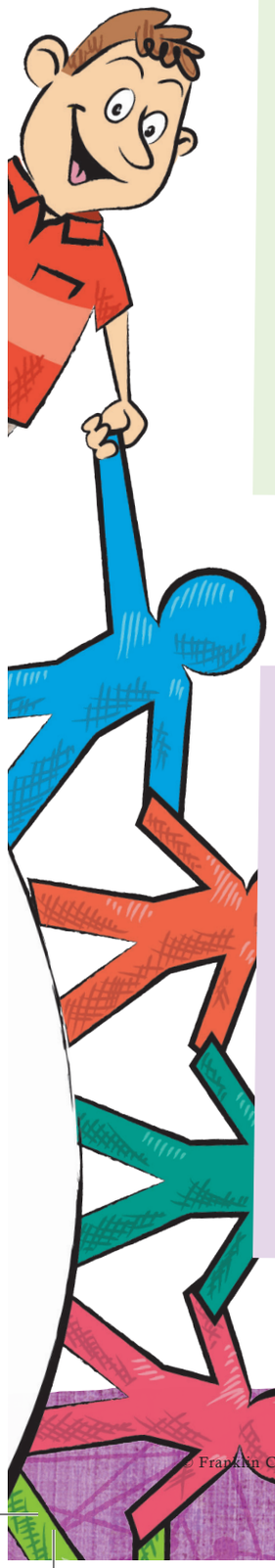
_____

_____

_____

_____

_____



Eine Gruppe von Schüler/inne/n wird verdächtigt, nach der Schule gerauft zu haben. Du weißt, wer sie sind. Wenn du gefragt wirst, was würdest du sagen?

_____

_____

_____

_____

_____

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

HABIT 5

VERSUCHE ZUERST SELBST ZU VERSTEHEN UND DANN VERSTANDEN ZU WERDEN

Öffentliches Reden

Selbstbewusst zu sprechen gehört zum zweiten Teil von Habit 5 „...verstanden zu werden“. Jedes Mal, wenn du in der Öffentlichkeit sprichst, hast du die Möglichkeit, in deinen Bereichen „Stärke und Einfluss“ zu wachsen.

Überzeugende Stimmen

Im Laufe der Geschichte haben großartige Leader Menschen vereint und durch ihre Fähigkeit überzeugend zu sprechen, großartige Veränderung bewirkt. Einer dieser Leader war Frederick Douglass.

Frederick Douglass wurde 1818 geboren. Seine Mutter war eine Sklavin, das hieß, dass auch er als Sklave geboren wurde. Im Alter von ungefähr 12 begann die Ehefrau seines Sklavenhalters Frederick das Alphabet beizubringen. Als sein Sklavenhalter das jedoch herausfand, hat er seiner Frau verboten weiterzumachen.

Frederick wollte trotzdem lernen, also hat er sich selbst heimlich das Lesen beigebracht. Als Douglass lesen lernte, begann er über Sklaverei zu lesen. 1838 verkleidete sich Douglass als Segler und entkam der Sklaverei. Am Ende konnte er sich selbst als freier Mann niederlassen.

Aber in seinem Herzen war Douglass weder frei noch sesshaft. Er war um andere Menschen besorgt, die weiterhin Sklav/inn/en waren. Frederick begann, bei Treffen über seine Erfahrungen als Sklave zu sprechen. Er sprach auf eine Art, die die Herzen und Gedanken seines Publikums berührte.

Durch seine Reden hat Frederick Tausenden von Menschen erzählt, wie schlecht Sklaven behandelt wurden. Er veränderte den Blick vieler Menschen auf die Sklaverei.

Bevor er starb, hatte Frederick Douglass sein Ziel, das Ende der Sklaverei in den Vereinigten Staaten zu sehen, erreicht. Durch seine überzeugende Fähigkeit, öffentlich zu sprechen, hat er das Leben vieler Menschen beeinflusst und inspiriert.



© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Frederick Douglass fand seine Stimme im öffentlichen Reden.

- **Er kümmerte sich darum, was er präsentierte.**
- **Er zeigte seinem Publikum, dass er wahrheitsgetreu und klug war.**
- **Er hatte zu seinem Publikum eine Verbindung und beeinflusste es.**

Wenn du gebeten wirst, eine Rede über etwas zu halten, das dir viel bedeutet, was wäre dein Thema?

Wie würdest du dem Publikum zeigen, dass du ehrlich und klug bist?

Wie würdest du eine Verbindung zu deinem Publikum herstellen und es dazu bringen sich zu interessieren?

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

HABIT 6

SYNERGIEN SCHAFFEN

Unterschiede wertschätzen

HABIT 6: SYNERGIEN SCHAFFEN vereint die Stärken von Habit 4 und 5, um Ergebnisse zu schaffen, die sich fast wie Magie anfühlen. Synergien schaffen schätzt nicht nur Unterschiede, es schätzt wirklich Unterschiede wert.

Wie sehr schätzt und feiert unsere Klasse die Unterschiede von Menschen? Kreise „**Manchmal**," „**Oft**," oder „**Immer**" ein.

Wir hören gerne die Ideen der anderen – sogar wilde Ideen!

Manchmal **Oft** **Immer**

Wir kennen die Stärken der anderen und verwenden diese Stärken.

Manchmal **Oft** **Immer**

Wir stellen gute Fragen, wenn wir versuchen die Ideen anderer zu verstehen.

Manchmal **Oft** **Immer**

Wenn neue Personen in unsere Klasse kommen, lernen wir schnell deren Stärken kennen.

Manchmal **Oft** **Immer**

Wir suchen Wege, Synergien mit Menschen außerhalb unserer Klasse zu schaffen.

Manchmal **Oft** **Immer**



© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Stärken der Klasse

Unterschiede wertzuschätzen ist der Schlüssel, der die Tür zu Synergie in einer Klasse aufsperrt und öffnet.

Denke über die verschiedenen Menschen in der Klasse nach. Schreibe Stärken und den Namen der Person in das **Lotus-Diagramm**.

Wenn du an einem Gruppenprojekt arbeiten würdest:

- Wie könnte Synergie klingen?
- Wie könnte sich Synergie anfühlen?
- Wie könnte Synergie ausschauen?

Beispiel: Starke Mathe-Fähigkeiten Julian		
	Stärken der Menschen in unserer Klasse	

Teile und feiere die Stärken deiner Klasse.



Rätsel

F: Was ist der Unterschied zwischen dem Nordpol und dem Südpol?

A: Die ganze Welt!

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

HABIT 6

SYNERGIEN SCHAFFEN

Teamwork





Erfolgreiche Teams sind das Ergebnis vom Teilen von Ideen und voneinander Lernen. Zusammenzuarbeiten kann Team-Synergie hervorrufen.

Lies die folgenden Aussagen.

Kreise „Ja“ ein, wenn es zu einem effektiven Team führen würde.

Kreise „Nein“ ein, wenn es NICHT zu einem effektiven Team führen würde.

Alex entscheidet sich, seine Idee zu teilen. Er weiß, dass das Teilen seiner Idee zu anderen großartigen Ideen führen würde!

JA NEIN

Sarah hat ihre Idee nicht geteilt, weil sie nicht möchte, dass jemand anderes dafür Lob erntet.

JA NEIN

Gerlinde war unsicher ihre Idee zu präsentieren, weil sie nicht wollte, dass man sich darüber lustig machte. Sie blieb während des gesamten Projektes leise.

JA NEIN

Chrissy teilte ihre Idee, nachdem sie jeder/jedem anderen beim Teilen ihrer/seiner Ideen zugehört hatte.

JA NEIN

Damian teilte seine Ideen, aber er sprach oft, wenn andere gesprochen haben.

JA NEIN





© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Finde es Heraus

Nutze den Code, um das Puzzle zu lösen. Während du das machst, denke darüber nach, wie du zur Zusammenarbeit ermutigen kannst, wenn du in einem Team arbeitest.

A = 26	E = 22	I = 18	M = 14	Q = 10	U = 6	Y = 2
B = 25	F = 21	J = 17	N = 13	R = 9	V = 5	Z = 1
C = 24	G = 20	K = 16	O = 12	S = 8	W = 4	
D = 23	H = 19	L = 15	P = 11	T = 7	X = 3	

18 23 22 22 13 14 18 7 22 18 13 23 22 9 1 6

7 22 18 15 22 13 25 18 15 23 22 7 22 18 13

7 22 26 14 23 26 8 8 12 5 18 22 15

14 22 19 9 8 24 19 26 21 21 7 .

23 18 22 26 9 25 22 18 7 4 18 9 23

15 22 18 24 19 7 22 9 8 22 18 13 26 15 8

22 9 4 26 9 7 22 7 22 18 13 22

7 26 7 8 26 24 19 22 23 18 22 4 18 9

13 18 24 19 7 18 20 13 12 9 18 22 9 22 13

16 12 22 13 13 22 13 .

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

HABIT 6

SYNERGIEN SCHAFFEN

Bescheidenheit



Synergie erfordert Bescheidenheit. Bescheidenheit passiert, wenn du nicht glaubst, dass deine Ideen immer besser sind als die Ideen anderer.

Das große Spiel

Jede/r freute sich auf das große Spiel. Das Ergebnis würde den Gewinner der Meisterschaft bestimmen. Das gesamte Team hatte hart gearbeitet, um sich vorzubereiten.

Das Spiel war spannend, weil beide Teams abwechselnd geführt haben. Gegen Ende war der Spielstand ausgeglichen und jeder Spieler leistete wichtige Beiträge.

Die Meisterschaft entschied sich im letzten Spielzug. Damian bekam den Ball und rannte so schnell er konnte. Als er dem Tor näher kam, schlug sein Herz. Als er das Tor schoss, drehte das Publikum durch.

Damian hörte das Publikum jubeln und fühlte sich, als ob er der Held des Spiels war. Er schlug sich auf die Brust, zeigte auf sich selbst und schrie: „Ich bin der Mann! Ich bin der Mann!"

Wie, glaubst du, hat das Team über Damian gedacht, der die ganzen Lorbeeren erntete?

_____

_____

_____

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Bescheidenheit: Nicht über uns zu denken, dass wir besser als andere sind.

Arroganz: Zu glauben, du bist besser, schlauer oder wichtiger als andere.



Warum ist Bescheidenheit wichtig, um Synergie zu schaffen? Wie könnte Arroganz Synergie verhindern?

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Den Körper stärken



HABIT 7: DIE SÄGE SCHÄRFEN ermutigt dich dazu, dich um deinen Körper, deinen Verstand, deine Herzensangelegenheiten und deinen Geist zu kümmern. Den Körper stärken bedeutet, regelmäßig zu trainieren, gesunde Lebensmittel zu essen und ausreichend Schlaf zu bekommen. Diese Unterrichtsstunde befasst sich mit dem Thema gesunde Ernährung.

Was, glaubst du, bedeutet folgender Ausdruck: „Du bist, was du isst.“?

_____

_____

_____

Ernährungstipps



Höre auf deinen Körper. Achte darauf, wie Nahrung deine Gefühle beeinflusst. Wenn etwas dazu führt, dass du dich unwohl fühlst, iss es nicht. Wenn etwas dazu führt, dass du dich gesund fühlst, iss es weiterhin.

Sei gemäßigt und vermeide Extreme. Ein bisschen „Fast Food“ ist okay, aber es sollte nicht das sein, was du jeden Tag isst.

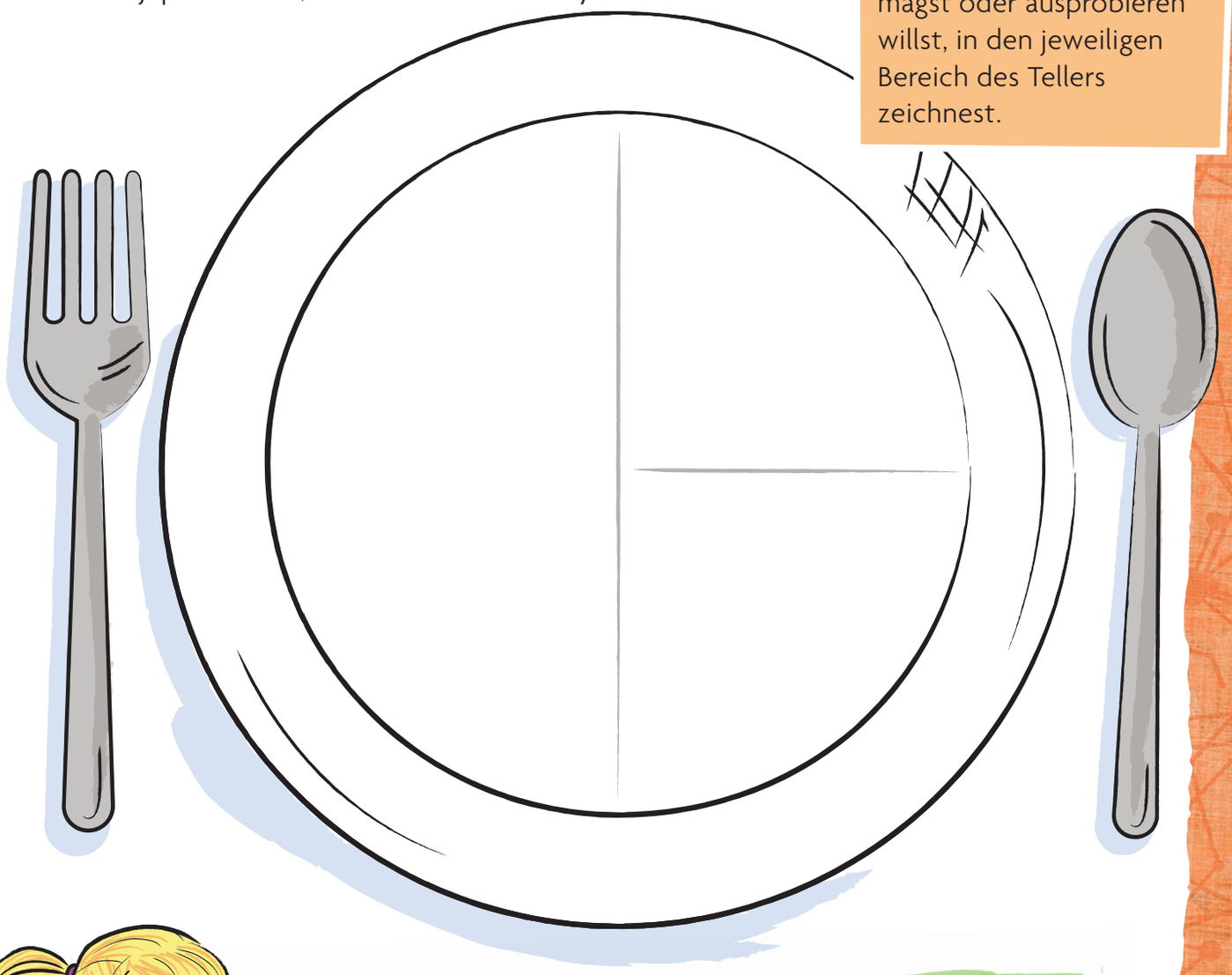
© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Das richtige Zusammensetzung

Ausgewogene Ernährung bedeutet, eine Vielfalt an Nahrungsmitteln zu essen.

- ***Eine Hälfte*** deines Tellers sollte aus ***Obst*** und ***Gemüse*** bestehen.
- ***Die andere Hälfte*** sollte aus ***Vollkornprodukten*** (Brot, Nudeln, Haferbrei, Frühstücksflocken, Tortillas oder Reis) und ***gesunden Proteinen*** (Fleisch, Geflügel, Meeresfrüchten, Bohnen, Erbsen, Eiern, verarbeiteten Sojaprodukten, Nüssen oder Samen) bestehen.

Belege deinen Teller, indem du das Essen, das du magst oder ausprobieren willst, in den jeweiligen Bereich des Tellers zeichnest.





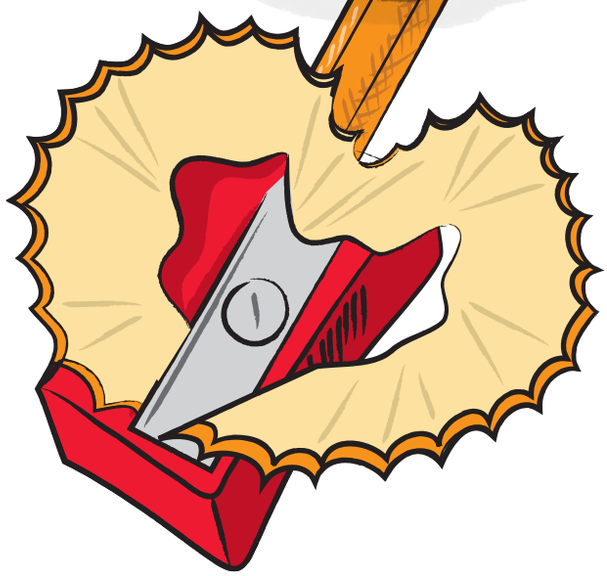
Rätsel

F: Welche Nuss kann man nicht essen?

A: Die Kopfnuss!

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Die Seele stärken



Die Seele stärken bedeutet, jeden Tag Dinge zu tun, die für dich von Bedeutung sind und einen Unterschied im Leben anderer machen.

Reihe auf einer Skala von 1 – 5, wie oft du am Tag deine Seele stärkst.

1 = Nie ⟷ ***5 = Immer***



Ich lese mein persönliches Leitbild.

1 2 3 4 5

Ich lese Bücher, die mir gefallen.

1 2 3 4 5



Ich habe Ziele.

1 2 3 4 5



Ich helfe anderen.

1 2 3 4 5

Ich helfe meiner Familie.

1 2 3 4 5

Ich verbringe Zeit im Freien.

1 2 3 4 5



© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Denk darüber nach, was du jeden Tag tust. Schreibe auf die „Plus“-Seite sinnvolle Dinge, die du tust oder Möglichkeiten, wie du anderen hilfst. Schreibe auf die „Minus“-Seite Dinge, die dir im Weg stehen, sinnvolle Dinge zu tun oder anderen zu helfen.

+ Plus	− Minus
Beispiel: Ich helfe meiner Mutter dabei, Essen zu einem kranken Nachbarn zu bringen.	Beispiel: Ich bleibe zu lange auf, sodass ich zu müde bin, um anderen zu helfen.

Wähle ein Beispiel auf der „Minus“-Seite deiner Tabelle aus. Erstelle einen Plan, wie du dich in dieser Woche verbessern wirst.

_____

_____

_____



Treffen mit Trainingspartner/in

Triff dich in einer Woche mit deinem Trainingspartner/deiner Trainingspartnerin, um deinen Fortschritt zu überprüfen und zu besprechen.

© Franklin Covey Co. All rights reserved.



Das Herz stärken

HABIT 7: DIE SÄGE SCHÄRFEN beinhaltet auch, sich Zeit zu nehmen, um das Herz zu stärken. Die beste Art, das Herz zu stärken, ist, sich darauf zu konzentrieren, Beziehungen aufzubauen – mit anderen und mit dir selbst.

Einzahlungen bei anderen zu machen hilft dir, dein Herz zu stärken. Schreibe Einzahlungen auf, die du bei anderen machen kannst.

Halte Versprechen.
Beispiel: Führe deine Pläne zu Ende.

Andere:

Zeige kleine Taten der Höflichkeit.
Beispiel: Halte jemandem die Tür auf.

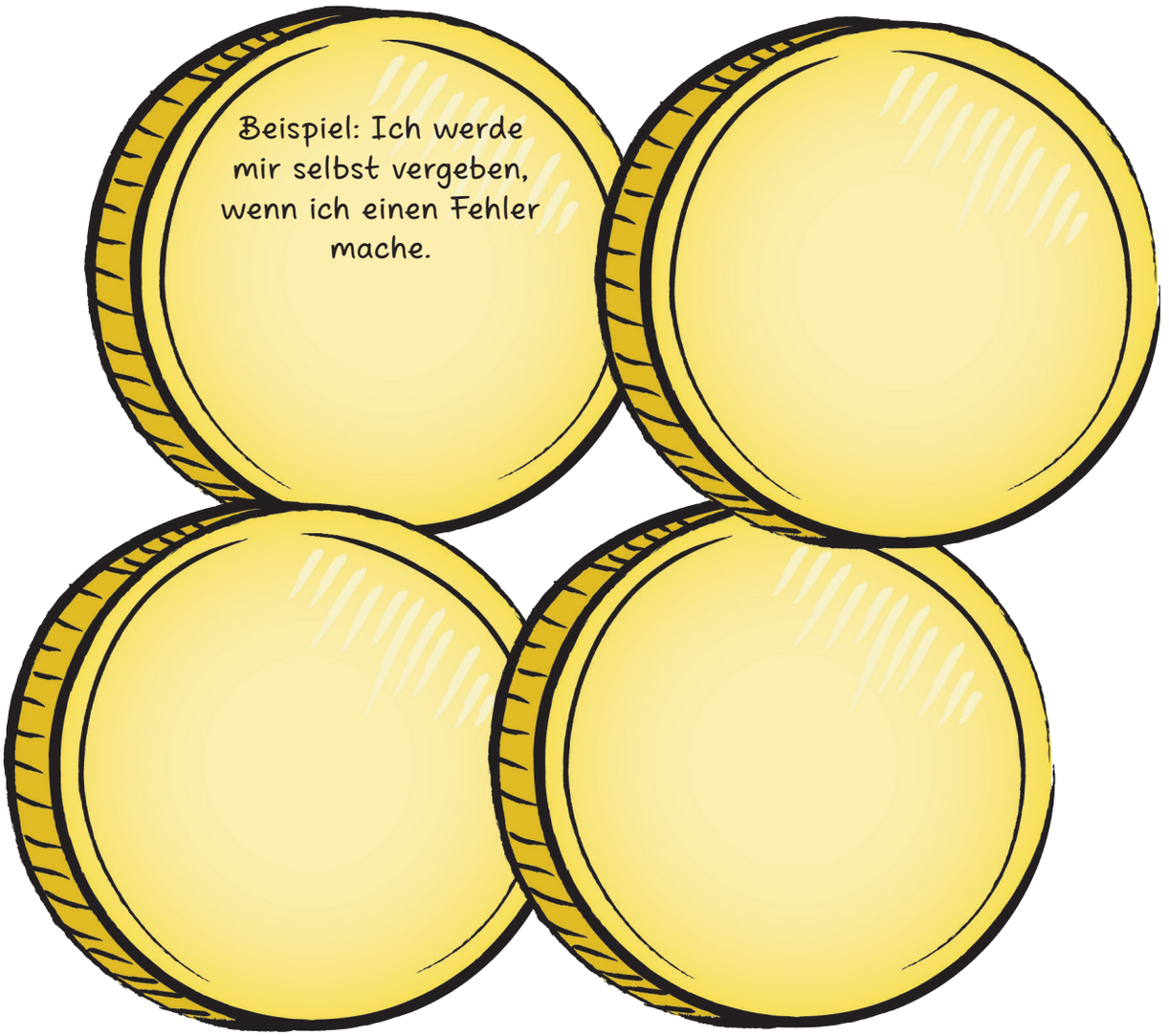
Sei ehrlich.
Beispiel: Sag die Wahrheit.

Andere:

Höre zu.
Beispiel: Nimm dir Zeit, anderen zuzuhören.

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Einzahlungen bei dir selbst zu machen hilft dir, dein Herz zu stärken. Schreibe Einzahlungen auf, die du bei dir selbst machen kannst.



Warum ist es wichtig, sich Zeit zu nehmen, um Beziehungen aufzubauen?

_____

_____

_____

_____

_____

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Begrüßungen

Zu wissen, wie man andere grüßt, ist eine Führungsqualität. Begrüßungen können in verschiedenen Ländern unterschiedlich sein.

Übliche Arten, wie Menschen sich rund um die Welt grüßen, sind:



Warmes Lächeln



Umarmungen



Förmlicher Handschlag



Küsse auf die Wange



Verbeugen



Fröhliches Hallo



Nicken mit dem Kopf

Was ist die ordentliche Art, andere in deinem Land zu grüßen?

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Ordentliche Begrüßungen

Zeichne ein Bild von zwei Menschen, die sich gegenseitig in deinem Land grüßen.

Wie zeigen Begrüßungen Leadership?

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

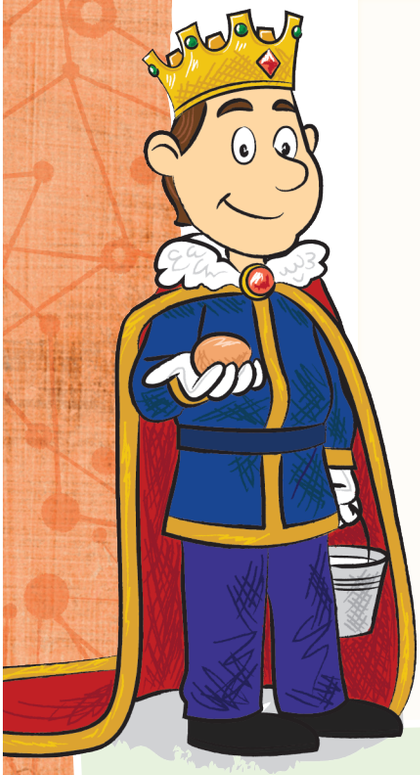
Anstrengung



Effektive Leader strengen sich an und arbeiten schlau.

Anstrengung erzeugt das Gefühl von Leistung, Befriedigung und Wachstum.

Der hungrige König



Es war einmal vor langer Zeit ein König, der wenig zu tun hatte, außer daran zu denken, was er essen wollte. Sein Palastkoch war der beste im Land.

Dann verlor der König eines Tages den Appetit auf die Speisen des Kochs. Nichts, was der Koch kochte, konnte seine Wünsche befriedigen.

Köche kamen von weit her, um die Gunst des Königs zu gewinnen. Aber niemand konnte Essen kochen, das den hohen Ansprüchen des Königs entsprach. Eines Tages kam ein bescheidener Arbeiter an und stand vor dem König. Der Arbeiter bestand darauf, dass er die Ansprüche des Königs für exzellentes Essen erfüllen könnte, aber zuerst musste der König zustimmen, ihm zu helfen.

Der König stimmte zu, und gemeinsam pflügten sie die Felder mit Weizen, sammelten Eier und melkten die Ziege. Als die Sonne unterging, kombinierten sie die Zutaten und gaben den Mix in den Ofen. Es war ein sehr anstrengender Tag voll harter Arbeit.

„Jetzt werden wir essen“, sagte der Arbeiter, als er etwas Heißes aus dem Ofen zog und gab die Hälfte davon dem König. Der König aß es in großen Happen. Es schmeckte besser als alles, was er jemals gegessen hatte.

Was war es, das der König aß? Es war ein einfaches Stück Brot mit ein bisschen Butter. „Wundervoll! Wundervoll!“, verkündete der König. „Was braucht es, dich zu überzeugen, mein Koch zu sein?“

Warum, glaubst du, mochte der König das Essen so sehr?

Warum ist es wichtig, dass Leader sich anstrengen?

© Franklin Covey Co. All rights reserved.



Die Freude der Arbeit!

Denke an eine schwierige Aufgabe oder ein Projekt, die oder das du abgeschlossen hast.
Wie hast du dich gefühlt, als es fertig war und du wusstest, dass du dich sehr dafür angestrengt hast?

Schreibe eine Geschichte, in der du einen Zeitpunkt beschreibst, in dem du dich sehr angestrengt hast und etwas erreicht hast und weshalb du dich gut gefühlt hast.

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Vorbilder

Ein Vorbild zu sein, ist eine der wichtigsten Rollen eines Leaders. Leader sind Vorbilder, wenn sie andere mit ihren Worten und Taten inspirieren.

Denke über zwei Arten von Menschen nach:



Kritiker:

Menschen, die immer aufzeigen, was falsch ist.



Vorbilder:

Menschen, die positiv sind und den Weg vorgeben.

„Was die Welt braucht, sind weniger Kritiker und mehr Vorbilder."

- Stephen R. Covey

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Zu wem schaust du als Vorbild auf?

_____

Was bewunderst du an dieser Person am meisten?

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Auf welche Arten kannst du für andere ein Vorbild sein?

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Komplimente



Komplimente zu geben ist eine Führungsqualität. Komplimente helfen Menschen, sich gewürdigt zu fühlen. Effektive Leader wissen, dass Menschen es mögen, sich gewürdigt zu fühlen.

Schreibe die Namen von vier Personen deiner Klasse auf. Schreibe dann eine Eigenschaft auf, die du an jeder/jedem wertschätzt.

Ich schätze _____ , weil
(Name)

_____ .

Ich schätze _____ , weil
(Name)

_____ .

Ich schätze _____ , weil
(Name)

_____ .

Ich schätze _____ , weil
(Name)

_____ .

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Beispiele: Busfahrer/in, Aufsichtspersonen, Büroangestellte, Medienspezialist/inn/en, spezielle Lehrer/innen, Administrator/inn/en, Assistent/inn/en und andere.

Denke an Erwachsene, die dir jeden Tag helfen.



Vervollständige die Satzanfänge, indem du Komplimente aufschreibst. Wähle eine/n Erwachsene/n für jedes Kompliment.

Person 1:

_____ , ich schätze dich, weil
(Name)

_____

Person 2:

_____ , ich schätze dich, weil
(Name)

_____

Person 3:

_____ , ich schätze dich, weil
(Name)

_____

„In Beziehungen sind die kleinen Dinge die großen Dinge."

- Stephen R. Covey

Treffen mit Trainingspartner/in

Triff dich mit deinem Trainingspartner/deiner Trainingspartnerin in einer Woche, um deinen Fortschritt zu überprüfen und zu besprechen.

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Professionelles Verhalten



Gutes Telefonverhalten ist eine Möglichkeit für Leader, Reife und Leadership zu zeigen. Telefonverhalten ist ein Beispiel für professionelles Verhalten.

Mach einen ✓ neben das Telefonverhalten, das du zeigst.

- ☐ Stelle dich vor, wenn du jemanden anrufst. Sag: „Hallo, hier ist Johannes. Könnte ich mit David sprechen?“
- ☐ Antworte am Telefon respektvoll. Sag: „Hallo, darf ich fragen, wer anruft?“
- ☐ Wenn der/die Anrufer/in sich selbst vorstellt, frage: „Wen wollen Sie sprechen?“
- ☐ Wenn diese Person nicht erreichbar ist, sag, dass die Person momentan nicht zum Telefon kommen kann.
- ☐ Schreibe die Nachricht des Anrufers/der Anruferin auf ein Blatt Papier.

Wenn du dich für die Leadership-Rolle „Telefonbetreuung“ bewerben würdest, wie würdest du dein Telefonverhalten beschreiben?

_____

_____

_____

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Was ist mit dem Handy?

Mach einen ✓ neben das Handyverhalten, das du zeigst oder das du bei anderen gesehen hast.

- [ ] Auf öffentlichen Plätzen, wo es wichtig ist leise zu sein (Kinos, Restaurants, Spitäler, Büchereien, usw.), stelle deinen Signalton auf „Stumm“ oder „Vibration“.
- [ ] Sprich leise, wenn du neben anderen im Lift bist, auf kleinen Plätzen oder während du in der Schlange in einem Geschäft wartest.
- [ ] Nimm eine freundliche Mailboxnachricht auf.
- [ ] Hinterlasse respektvolle Nachrichten auf den Handys anderer.
- [ ] Respektiere die Regeln anderer. Wenn ein/e Freund/in keine Anrufe nach einer bestimmten Zeit annehmen kann, schreibe stattdessen eine Nachricht.
- [ ] Vermeide die Benützung deines Handys während der Familienzeit oder Essenszeit.
- [ ] Erlaube anderen, dein Handy in Notfallsituationen zu benutzen.
- [ ] Nachrichten und Fotos sollen nicht ohne Erlaubnis weitergegeben werden.
- [ ] Fotos sollen nicht auf sozialen Netzwerken ohne Erlaubnis hochgeladen werden.



© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Qualitätsvolle Arbeit

Leader machen qualitätsvolle Arbeit. Qualtitätsvolle Arbeit ist eine Arbeit, bei der du alle deine Fähigkeiten und Fertigkeiten bestens einsetzt. Du kannst ein Leader der Qualität sein.

Der müde Zimmermann

Nach Jahren, in denen er schöne Häuser gebaut hatte, wurde der alternde Zimmermann müde. Es war Zeit in den Ruhestand zu gehen.

Als der Zimmermann seinen Arbeitgeber über seine Entscheidung, seine Karriere zu beenden, informierte, war sein Arbeitgeber sehr, sehr traurig. Der Zimmermann lieferte immer hochqualitative Arbeit.

In seiner Traurigkeit hatte der Arbeitgeber eine Idee, die ihn plötzlich aufmunterte. Er fragte den Zimmermann, ob er ihm zuliebe noch ein letztes Haus bauen würde. Ungern stimmte der Zimmermann zu.

Als die Tage vergingen, war der Zimmermann nicht mit seinem Herz beim Bauen des letzten Hauses. Die Qualität seiner Arbeit war nicht die, die sie sein hätte können. Dennoch wurde das Haus schlussendlich fertiggestellt.

Als der Arbeitgeber kam, um das neue Haus anzuschauen, überraschte er den Zimmermann, indem er ihm die Schlüssel gab. „Das ist dein Haus“, sagte er. „Es ist mein Geschenk an dich aus Dankbarkeit!“

Der Zimmermann war komplett fassungslos. „Wenn ich nur gewusst hätte, dass ich mein eigenes Haus gebaut habe“, dachte er sich, „ich hätte es mit viel höherer Qualität gebaut.“

Am Ende lebte der Zimmermann nicht so glücklich in dem Haus, das er mit geringer Qualität gebaut hatte.

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Im Folgenden ist eine Liste von Synonymen für „qualitätvolle Arbeit“. Schreibe eine Zahl neben jedes Wort, um die alphabetische Reihenfolge zu zeigen. Folge dann der Reihenfolge, um das Puzzle zu lösen.

_____ Exaktheit	_____ Energie	_____ Beständigkeit
1 Ausdauer	_____ Kreativität	_____ Widerstandsfähigkeit
_____ Engagement	_____ Verlässlichkeit	_____ Konstanz
_____ Stolz	_____ Hingabe	

Hingabe

Exaktheit

Konstanz

Engagement

Kreativität

Energie

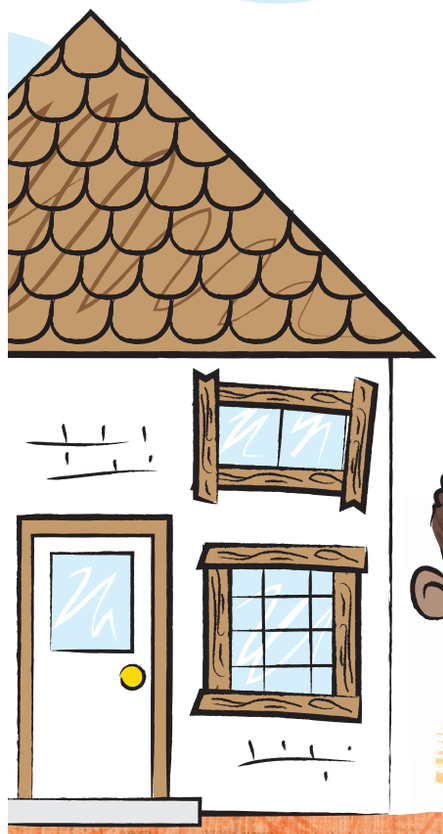
Stolz

Beständigkeit

#1 Ausdauer

Widerstandsfähigkeit

Verlässlichkeit





Rätsel

F: Du kannst es nicht halten, bis du es gibst.

A: Dein Versprechen!

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Kreativität



Kreativität erfordert, auf neue Arten zu denken. Kreative Leader halten durch, um kreative Lösungen für Herausforderungen zu finden, indem sie um die Ecke denken.

Wer sind diese kreativen Menschen?

Er wurde von einem Zeitungsreporter-Job gefeuert, weil sein Herausgeber dachte, es mangele ihm an Vorstellungskraft.

Walt Disney war der Erschaffer des Disney-Imperiums.

Sie konnte nicht hören und wurde vor ihrem zweiten Geburtstag blind.

Helen Keller war die erste taubstumme Person, die einen Bachelor-Abschluss erhielt. Sie setzte sich für die Themen Sozialhilfe und Invaliditätsrechte ein.

Lehrer/innen sagten ihm, er wäre „zu dumm, um irgendetwas zu lernen". Er wurde von seinen ersten beiden Jobs gefeuert.

Thomas Edison hielt mehr als 1000 Patente und erfand Dinge wie das Grammophon, die Glühbirne und eine Filmkamera.

Sie war eine alleinerziehende Mutter, die von Sozialhilfe lebte, als sie begann, ihren ersten Roman zu schreiben.

J. K. Rowling schrieb die Harry Potter Fantasy Serie. Die Bücher wurden mehr als 400 Millionen Mal verkauft und waren die Vorlage für eine beliebte Filmreihe.

Sein erstes Buch wurde von 27 verschiedenen Herausgebern abgelehnt.

Theodor Geisel, aka Dr. Seuss, schrieb viele Bücher, die Millionen von Kindern beeinflussten.

Sein erstes Produkt war ein Reiskocher, der Reis verbrannte.

Akio Morita baute bessere Dinge und war schließlich Mitgründer von Sony, einer Multi-Milliarden-Dollar Firma.

© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Tipps, Herausforderungen kreativ zu lösen:



1. Lerne die Regeln, um herauszufinden, was erlaubt ist und was nicht.



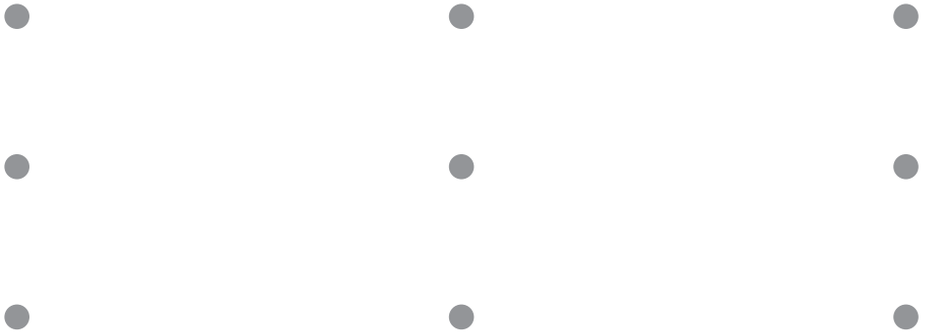
2. Nütze die Grenzen aus. Überlege über die Grenzen hinaus.



3. Gib nicht auf, denke weiter nach.

Um die Ecke denken

Zeichne vier gerade Linien, die durch die Mitte aller neun Punkte gehen, ohne den Stift vom Papier zu nehmen. Hinweis: Du musst „um die Ecke denken".



© Franklin Covey Co. All rights reserved.

Gratuliere!!

Als Leader ist es wichtig, die Fortschritte zu feiern, die du in diesem Jahr erreicht hast. Und es ist gleich wichtig zu reflektieren, wie du dich weiterentwickeln möchtest.



Liste deine Leadership-Stärken auf der „Plus"-Seite auf. Liste Leadership-Bereiche, in denen du hoffst, dich nächstes Jahr zu verbessern, auf der „Minus"-Seite auf.

+ Plus	− Minus
Beispiel: Wenn mich etwas stört, denke ich daran, was in meinem Kontrollkreis ist.	Beispiel: Ich möchte ein noch besserer Zuhörer/ eine noch bessere Zuhörerin sein.

© Franklin Covey Co. All rights reserved.



Leadership-Zertifikat

Wir überreichen dieses Zertifikat an

für die Absolvierung einer Leadership-Reise

Datum _____ Überreicht von _____



© Franklin Covey Co. All rights reserved.