

Austoben mit Gruppenarbeit und anderen Methoden

Beitrag von „row-k“ vom 11. März 2006 15:04

Hallo Powerflower,

nun die Antwort zum "Interesse wecken". Ich werde es auf verschiedene Art darstellen. Mal sehen, welche Art der Darstellung Dir am besten liegt.

Es war ja schon angedeutet, dass ZUERST die Aufmerksamkeit der Schüler gewonnen sein muss. Dazu gibt es verschiedenste Methoden und Mittel.

Einfachstes Beispiel: Laut und energisch "Ruhe!" rufen, dann absolute Ruhe fordern mit "Psst, ganz leise sein ... gaaanz ruhig." Oder ähnlich, aber FORDERN!

Nun wird's spannend, weil diese Ruhe nicht lange währt, wenn nun nichts kommt, was die Aufmerksamkeit und das Interesse fesselt. Also SOFORT diese Erwartungshaltung ausnutzen, zB.: "Das, was ich euch jetzt gleich zeige, wird euch Spaß machen. Ihr werdet staunen, was für einen Spaß das macht."

"Zuvor aber eine Frage!" (Ggf. wieder Ruhe fordern: "Ganz leise sein ... pssst!")

"Sagt mal, ... sagt mir mal, was für ein" (Deine einleitende Frage zum beabsichtigten Lernstoff,)

Nun geht man auf die Antworten ein, beruhigt ggf. wieder, fasst die Antworten zusammen, zB.: "Da haben wir den Ärger! Ihr habt Recht, das ist 'voll Scheiße', wie ihr sagtet."

Nun mit erhobener Stimme: "Dafür gibt's aber eine gaaanz einfache Lösung! Ich verspreche Euch, dass ihr nach ganz kurzer Zeit, manche schon nach 10 Minuten, DIESEN Ärger nicht mehr habt.

Sicher, ... versprochen!"

Jetzt das Versprechen einlösen und an einem Beispiel demonstrieren, dass es möglich ist, das Problem/denÄrger in den Griff zu bekommen, am besten NICHT am besten Schüler demonstrieren.

Usw. usf.

Man hält also die Schüler IMMER WIEDER durch akzentuierte Worte/Sätze, durch Versprechen und durch kleine Beweise, die die Versprechen einlösen, bei der Stange - immer und immer wieder.

Ich möchte mir nicht die Finger wund schreiben, darum gleich ein Link für ein Beispiel.

Achte mal beim Lesen immer auf die Struktur

- Aufmerksamkeit fordern und halten,
- Interesse wecken durch Ankündigungen / durch Versprechen

- Wünsche wecken durch Teil-Einlösung der Versprechen, also zeigen, "dass es geht"
- Aktion der Schüler zB. in Gruppenarbeit lenken, damit sie es auch können, stolz auf ihre Fähigkeiten spüren usw.

Anders gesagt:

Interesse wecken Verkäufer, indem sie zB. Produktvorteile demonstrieren. Lehrer demonstrieren beispielsweise, wie cool es ist, klug zu sein oder, wie schön die Stechbilder sein können. Dann zeigt man, dass JEDER solche schönen Bilder herstellen KANN und schon ist der Wunsch geweckt. Dann heißt es nur noch "action!" Und die action kann man lenken.

Wenn's Dich also interessiert, schau hier:

<http://schueler-fluesterer.de/leseprob2.htm>

Klar, jetzt kommen wieder blödsinnige Beiträge mit Wortkombinationen wie Flüster-Tüte usw. Dafür kann ich nichts - das bringen die Witzigen, die Spaß verstehen, gern. Soll'n sie doch.