

Austoben mit Gruppenarbeit und anderen Methoden

Beitrag von „row-k“ vom 9. März 2006 10:52

Verschoben, damit nicht alte Streitfragen dazwischenkommen:

Gut, dann mal zur Gruppenarbeit und dem Phänomen "Einer arbeitet, der Rest quatscht."

Erfolgreiche Gruppenarbeit spart Zeit, macht Spaß, entkrampft, bietet Abwechslung, überwindet Hürden usw. Das ist unbestritten.

Das Wichtigste für den Erfolg ist aber, dass die Schüler dabei auch lernen WOLLEN und somit liegt es wieder bei uns, die Schüler dazu zu bringen, es zu WOLLEN.

Wie bringt man überhaupt jemanden dazu, etwas zu WOLLEN?

Man WECKT einen Wunsch und sobald der Andere sich etwas wünscht, zeigt man ihm "nur noch" Wege, den Wunsch zu erfüllen. Dann WILL der Andere sich diesen (seinen) Wunsch auch erfüllen.

Das Wecken des Wunsches bedarf aber noch einer Voraussetzung: ZUERST muss man das Interesse des Anderen wecken!

Zur weiteren Illustration ein Blick in den Handel.

Im Alltag eines richtigen Verkäufers ist das für ihn die Hauptaufgabe: Wünsche wecken. Wenn er nur im Laden steht und die Ware, die der Kunde eh schon sieht, herüberreicht, ist er kein Verkäufer, sondern nur ein Verteiler.

Also wird ein guter Verkäufer sich auch um die gute Gestaltung seines Schaufensters kümmern, denn die Kunden sollen stehenbleiben und im Schaufenster Dinge sehen, die einen KaufWUNSCH wecken.

In den Supermärkten gibt es mittlerweile kaum noch Verteiler. Die wenigen von ihnen finden wir zB. hinter einer Wurst-Theke. Die anderen Beschäftigten könnte man getrost als Regal-Einträumer und Geldeinsammler bezeichnen.

Das ist nicht böse gemeint, sondern die Übertreibung macht nur anschaulicher.

Wo wird beim Kunden ein neuer Wunsch geweckt, den dieser dann im Supermarkt befriedigen kann? Im Fernsehen, im Radio, in der Zeitung oder in Zeitungsbeilagen, also in der Werbung.

Ein guter sogenannter „Vertreter“, also ein Vollblut-Verkäufer, hat oft keine Werbeunterstützung und meist nicht einmal ein Schaufenster.

Der Vertreter muss auf andere Art auf sein Angebot aufmerksam machen und das Interesse dafür wecken. Also wird er bei einem potentiellen Kunden anrufen, sich verabreden und dann sein Produkt so präsentieren, dass der Kunde den Wunsch verspürt, es kaufen zu wollen.

Wenn er dem Kunden dann noch den Weg zeigt, das Produkt auch kaufen zu können (Chance), hat er gewonnen und der Kunde tritt in Aktion.

Auf die Schule bezogen sieht das so aus:

Allem voraus steht das Interesse-Wecken; das funktioniert aber nur, wenn die Schüler AUFMERKSAM sind. Der Aufmerksamkeit förderlich ist absolute Ruhe.

Sobald das Interesse da ist, muss ein Lehrer vor allem Wünsche wecken! Anders gesagt: Ein guter Lehrer muss diese Wünsche erst entstehen lassen, sie waren noch gar nicht da!

Sobald aber der Wunsch nach Lernen geweckt ist, können wir uns methodisch und didaktisch "austoben", denn dann nehmen die Schüler alles gern als Hilfsmittel, ihren Lernwunsch zu befriedigen.

Wir sind also, wenn wir unseren Job gut machen, nichts anderes als "Vertreter" bzw. Verkäufer. Allerdings sitzen unsere "Kunden" schon vor uns, wir müssen sie nicht erst locken.

EDIT: (Um einigen Stänkerern zuvorzukommen: Ja, ich sage "Schüler-Flüsterer" zu diesen "Vollblut-Lehrern" und Ihr könnt mich ruhig mit allen Flüster-Kombinationen bezeichnen, die Euch einfallen - kein Problem.)