



Muntrittsmethoden® Aktivierende Lehrmethoden für die Seminarpraxis (3) Harald Groß

Wie gut gelingt es Trainern, den Stoff „rüberzubringen“? Wecken und halten sie das Interesse der Lernenden am Thema? Das klappt besonders dann gut, wenn die Teilnehmer sich aktiv mit dem Lernstoff auseinandersetzen. Mit den Muntrittsmethoden von Harald Groß sind die Lernenden – mit Lernerfolg und zugleich mit Freude – munter bei der Sache. Und das auch bei sperrigen Themen!

Spannende Frage – keiner antwortet

Haben Sie das schon erlebt? Sie referieren in einem Seminar oder einer Vorlesung. Häufig versuchen Sie, den Lernenden den Ball zuzuspielen. In einem Politikkurs zum Beispiel mit dieser Frage: „Oft wurde in den letzten Jahren eine Direktwahl des Bundespräsidenten durch die Bundesbürger diskutiert. Wie stehen Sie dazu?“

Auf Ihre Fragen ernten Sie jedoch müdes Schweigen. Es scheint, als fühle sich niemand angesprochen. Nach peinlicher Stille sind es immer wieder dieselben, die sich „erbarmen“. Was in den Köpfen der anderen vorgeht, bleibt verborgen. Warum fallen die Reaktionen so spärlich aus? Trauen sich die Teilnehmer nicht? Fehlt ihnen der Bezug zum Thema, oder haben sie einfach keine Lust? Möglich ist auch, dass sich die Lernenden bei Ihren Fragestellungen, die an alle 20 oder 30 Teilnehmer im Raum gerichtet sind, nicht direkt genug gemeint fühlen.

Aus welchen Gründen auch immer die Beteiligung der Gruppe so gering ist, bei manchen Fragen wünschen Sie sich die aktive Mitarbeit möglichst aller. Mit den beiden folgenden Muntrittsmethoden können Sie sich diesen Wunsch erfüllen:

Brillenträger aufgepasst!

Die Idee des „Brillenträgervotums“: Sie sprechen wenige Lernende gezielt an, zum Beispiel so: „Oft wurde diskutiert, ob der Bundespräsident direkt von den Bürgern gewählt werden sollte. Wie stehen Sie zu einer Direktwahl? Ich wünsche mir ein Votum von allen Brillenträgern in unserer Runde.“ „Oho! Was ist das?!“, fragen sich die überraschten Teilnehmer und erkennen: „Wenn ich meine Brille aufhabe, bin ich gleich dran!“ Richtig, denn jetzt sind die 3 oder 7 Brillenträger gefragt. „Sie sind Brillenträger“, sprechen Sie einen ersten Teilnehmer an, „was denken Sie über die Frage der Direktwahl?“

Friesen, Schwaben oder Berliner ...

Reihum holen Sie die Beiträge der Brillenträger ein. „Aber was hat die Präsidentenwahl mit Brillen zu tun?“, grübeln die Lernenden. Einen Zusammenhang gibt es nicht; es geht nur darum, eine mehr oder weniger zufällige Teilgruppe des Kurses auszuwählen. Sie können sich auch Attribute ausdenken, die zum Thema einen (möglichst nicht zu ernsten) Bezug haben. Im Grunde können Sie jede beliebige Gruppe unter den Lernenden ansprechen. Zum Beispiel: „Was sagen die Frauen dazu, was die Männer?“, „Wie urteilen die Friesen, wie die Schwaben?“, Ich setze das Brillenträgervotum gerne ein, wenn ich die Aufmerksamkeit möglichst vieler Teilnehmer ohne großen Aufwand auf eine Frage lenken will.

Blinde Entscheidung

Vielleicht wünschen Sie sich auch ein Votum aller Lernenden? Hier könnte die „Blinde Entscheidung“ der passende Weg sein. Zunächst weihen Sie die Lernenden in das Vorgehen ein: „Ich werde Ihnen gleich eine Frage stellen. Dabei gilt eine besondere Spielregel für das Antworten: Sie haben zwei Möglichkeiten: Entweder antworten Sie mit „Ja“, dann halten Sie Ihren Daumen nach oben; oder mit „Nein“, dann halten Sie Ihren Daumen nach unten. Haben Sie die Spielregel verstanden?“



Daumen nach oben!

Wenn nun alle Daumen nach oben gehen, fahren Sie fort: „Nachdem die Regel für alle klar ist, können Sie es sich gemütlich machen. Lehnen Sie sich zurück, strecken Sie die Beine aus. Bitte schließen Sie Ihre Augen – es wird Ihnen nichts Unangenehmes passieren. Gleich kommt die Frage. Bitte stimmen Sie mit Ihrem Daumen ab, und halten Sie Ihr Votum so lange aufrecht, bis ich Bescheid gebe.“

Wenn alle Formfragen geklärt sind, kommt Ihre Frage: „Sollte der Bundespräsident direkt von den Bürgern gewählt werden? Ja oder Nein?“ Geeignet sind Fragen, die in der Regel nicht eindeutig falsch bzw. richtig beantwortet werden können.

Wenn alle Lernenden abgestimmt haben, bitten Sie die Teilnehmer, die Daumen weiter zu halten und die Augen zu öffnen. Nun wird es spannend. Wie haben sich die anderen entschieden? Sie können die Gruppe nun bitten, sich neu zu platzieren. Auf der einen Seite jene, die mit „Ja“, auf der anderen Seite die, die mit „Nein“ gestimmt haben. Sie können in die Runde fragen: „Sie haben mit „Ja“ geantwortet. Was hat Sie dazu bewogen?“ Häufig ist die „Blinde Entscheidung“ der Start einer lebhaften Diskussion.

Seit vielen Jahren setze ich die Methode ein. Und immer ist es spannend. Denn: Die Augen zu schließen, nicht zu wissen, was passiert, was die anderen tun – das war schon als Kinder spannend. Und es ist es noch immer!

Harald Groß, geboren 1974 in der Spielstadt Ravensburg, arbeitete nach dem Studium der Sozialpädagogik als Bildungsreferent bei der Katholischen Kirche. 2001 verließ er das Schwabenland und wurde Berliner. Neben dem Weiterbildungsmanagement-Studium bei Prof. Dr. Klaus Döring (TU) gründete er die Firma Orbium Seminare. Lern-, Lehr- und Moderationsmethoden sind seine Leidenschaft, die Entwicklung immer neuer Muntrittsmethoden sein Vergnügen. Die Lust am Muntritten gibt er an Ausbilder, Trainer, Lehrer und Professoren weiter. Im Jahr 2006 erschien im Schilling Verlag der Band „Muntrittsmethoden“ Weitere Informationen zum Buch: www.schilling-verlag.de

Orbium Seminare Berlin

Harald Groß
Wissmannstraße 22-23
12049 Berlin
Telefon: 030 290 446 17
info@muntrittsmethoden.de
www.orbium.de

Immer aktuell: Auf dem Muntrittsmethodenblog finden Sie neue Methoden, Anregungen für die Seminarpraxis und Veranstaltungstipps für Trainer und Dozenten: www.muntrittsmethoden.bblogs.de

Sie haben Lust, die Muntrittsmethoden näher kennen zu lernen? Eine schöne Gelegenheit gibt es im März 2009 beim Trainerkongress Berlin:

www.trainer-kongress-berlin.de