

# PSYCHOLOGIE

# KIND UND JUGEND

□ Pädagogik

## Band 3

### Imprint

Pädagogik Band 3

Texte: © Copyright by Nico Michaelis

Umschlaggestaltung: © Copyright by First Europe Education (FEE) LTD

### Verlag

First Europe Education (FEE) LTD

Great Ancoats Street 132-134

Unit 620

Manchester M4 6DE

United Kingdom

Internet: <https://www.fe-education.eu>

### Vertrieb

tredition GmbH, 22926 Ahrensburg

### Achtung

Dieses Werk, einschließlich aller darin enthaltenen Teile, unterliegt dem Urheberrechtsschutz.

Alle Rechte vorbehalten.

# INHALTSVERZEICHNIS

*PÄDAGOGIK*

8

## 1. LERNEINHEIT

10

### Grundlagen des Lernens – Das Gedächtnis des Menschen

1.1	Sinneswahrnehmung.....	10
1.1.1	Erster Speicher Ihres Gehirns .....	11
1.1.2	Zweiter Speicher Ihres Gehirns .....	12
1.1.3	Dritter Speicher Ihres Gehirns .....	12
1.1.4	Lernbedingungen für die Speicherung ins Langzeitgedächtnis.....	13

## 2. LERNEINHEIT

20

### Über welche Kanäle lernt der Mensch?

2.1	Erreichen der Kanäle.....	20
2.2	Ablauf .....	20
2.3	Verschiedene Eingangskanäle .....	21
2.3.1	Sehen .....	21
2.3.2	Hören.....	22
2.3.3	Handeln .....	22

## 3. LERNEINHEIT

29

### Was ist gehirngerechtes Lernen?

3.1	Grundlagen.....	29
3.2	Menschliches Gehirn .....	29
3.3	Was verhindert erfolgreiches Lernen?.....	31
3.4	Lernprozesse in Intervallen .....	32

## 4. LERNEINHEIT

39

### Was genau bedeutet eigentlich „Lernen“?

4.1	„Lernen“ im Lexikon.....	39
4.2	Lernen auf verschiedene Weise .....	39
4.2.1	Klassisches Konditionieren.....	40
4.2.2	Lernen durch Beobachtung .....	40
4.2.3	Lernen durch Verstärkung .....	41
4.2.4	Lernen durch Einsicht.....	42

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>5. LERNEINHEIT</b>	<b>48</b>
Konkrete Hilfen für das Speichern neuer Lerninhalte	
5.1 Grundlagen.....	48
5.2 Visualisieren .....	49
<b>6. LERNEINHEIT</b>	<b>55</b>
Kommunikation – was ist das eigentlich?	
6.1 Sprachliche Kommunikation.....	55
6.2 Definition von Kommunikation.....	56
6.3 Soziale Normen.....	57
<b>7. LERNEINHEIT</b>	<b>65</b>
Kommunikation ist nicht immer leicht	
7.1 Beziehungsverhältnis .....	65
7.2 Symmetrische und asymmetrische Kommunikation.....	66
7.3 Reaktion auf Situationen .....	66
<b>8. LERNEINHEIT</b>	<b>74</b>
Metakommunikation – wie geht es dem Lernenden mit Ihnen als Lehrer?	
8.1 Grundlagen.....	74
8.2 Schweigen.....	75
8.3 Was sich ohne Worte sagen lässt .....	76
<b>9. LERNEINHEIT</b>	<b>82</b>
„Es gibt keine dummen Fragen, nur dumme Antworten!“	
9.1 Einbahn- und Zweibahnkommunikation .....	82
<b>10. LERNEINHEIT</b>	<b>89</b>
Konflikte und Aggression	
10.1 Störung der Kommunikation.....	89
10.2 Konflikte.....	90

# INHALTSVERZEICHNIS

10.3 Aggression .....	91
<b>11. LERNEINHEIT</b>	<b>98</b>
Gruppendynamische Prozesse	
11.1 Wissenswertes über „die Gruppe“ .....	98
11.2 Wo ist mein Platz in der Gruppe?.....	99
11.3 Gruppendynamische Prozesse .....	100
11.4 Unterschiedliche Rollen.....	101
<b>12. LERNEINHEIT</b>	<b>108</b>
Gruppennormen und Kommunikation innerhalb der Gruppe	
12.1 Verschiedene Normen.....	108
12.2 Gruppennormen .....	109
<b>13. LERNEINHEIT</b>	<b>116</b>
Konfliktsituationen wirkungsvoll lösen	
13.1 Konfliktsituation .....	116
13.2 Angemessene Sprechweise .....	117
<b>14. LERNEINHEIT</b>	<b>123</b>
Motivation	
14.1 Anreize und Passung .....	123
14.1.1 Anreize .....	124
14.1.2 Passung .....	125
14.2 Welche Rolle spielen die persönlichen Bedürfnisse?.....	126
14.3 Mangel- und Wachstumsmotivation .....	127
<b>15. LERNEINHEIT</b>	<b>134</b>
Praktische Hilfen und Möglichkeiten, Lernende zu motivieren	
15.1 Visualisieren von Lerninhalten.....	134
15.2 Provokation .....	134
15.3 Rollenspiele .....	135

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>16. LERNEINHEIT</b>	<b>142</b>
Kommunikation ist viel mehr als nur Sachinformation	
16.1 Grundlagen.....	142
16.2 Vier psychologisch bedeutsame Seiten.....	143
<b>17. LERNEINHEIT</b>	<b>150</b>
Die Persönlichkeit des Lehrers – Allgemeines zu Selbstbild und Fremdbild	
17.1 Selbstbild und Fremdbild .....	150
17.2 Wechselwirkungen .....	151
17.3 Eine kleine Bestandsaufnahme – Das Selbstbild des Lehrers .....	151
<b>18. LERNEINHEIT</b>	<b>159</b>
Fremdbild und Selbstbild – Wie nehmen mich andere wahr?	
18.1 Realistische Selbsteinschätzung .....	159
18.2 Der erste Eindruck von vier Seminarteilnehmern .....	160
<b>19. LERNEINHEIT</b>	<b>168</b>
Rückmeldungen oder Feedback	
19.1 Eigenanalyse und Selbsteinschätzung.....	168
<b>20. LERNEINHEIT</b>	<b>176</b>
Die Person des Lehrers	
20.1 Lehrer und ihre persönlichen Führungsstile .....	176
20.2 „Ich bin ich“ – als Lehrer seine Persönlichkeit leben .....	178
<b>21. LERNEINHEIT</b>	<b>185</b>
Zielgerichtetes Lernen	
21.1 Welches Lernziel soll erreicht werden? .....	185
21.2 Die Vielfalt der Lernziele.....	185
21.3 Möglichkeiten der Lernziel-Kontrolle .....	188

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>22. LERNEINHEIT</b>	<b>195</b>
Phasen des Lernprozesses	
22.1 Lernprozesse.....	195
22.1.1 Erste Phase.....	195
22.1.2 Zweite Phase.....	196
22.1.3 Dritte Phase.....	196
22.1.4 Vierte Phase.....	196
<b>23. LERNEINHEIT</b>	<b>202</b>
Gesprächsführung	
23.1 Verschiedene Formen des Gesprächs mit dem Lernenden.....	202
23.2 Hinweise zur Gesprächsführung.....	203
23.2.1 Einstieg ins Gruppengespräch.....	204
23.2.2 Nonverbale Signale.....	206
<b>24. LERNEINHEIT</b>	<b>212</b>
Einen Vortrag halten	
24.1 Vorträge.....	212
24.2 Ein „verständlicher“ Vortrag, was ist das?.....	212
<b>25. LERNEINHEIT</b>	<b>220</b>
Arbeit in Kleingruppen	
25.1 Grundlagen.....	220
25.2 Die Vorteile der Kleingruppenarbeit.....	221
25.3 Aufgabe als Lehrer.....	221
<b>26. LERNEINHEIT</b>	<b>228</b>
Rollenspiele – Möglichkeiten und Grenzen	
26.1 Rollenspiele.....	228
26.2 Möglichkeiten.....	229
26.3 Vorgehen bei der Durchführung eines Rollenspiels.....	229

# INHALTSVERZEICHNIS

## **27. LERNEINHEIT** **236**

### Hilfsmittel für die Gruppenarbeit

27.1 Der Tageslichtprojektor .....	236
27.2 Folien.....	236
27.3 Der Flipchart als Visualisierungshilfe.....	238

## **28. LERNEINHEIT** **244**

### Einsatz der Metaplan-Technik und des Brainstormings

28.1 Metaplan-Technik.....	244
28.2 Brainstorming .....	245

# PÄDAGOGIK



# LERNEINHEIT 1

## Pädagogik

Lesen Sie sich die gesamte Lerneinheit einmal komplett durch. Danach notieren Sie sich auf dieser Seite stichwortartig, wie Sie von dieser Lerneinheit profitieren möchten. Arbeiten Sie die Lerneinheit anschließend gründlich durch und markieren wichtige Stellen. Die Seitenränder bieten Ihnen die Gelegenheit, Praxisbeispiele und eigene Ideen zu vermerken.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# 1. LERNEINHEIT

## GRUNDLAGEN DES LERNENS – DAS GEDÄCHTNIS DES MENSCHEN

### 1.1 SINNESWAHRNEHMUNG

Haben Sie Lust auf einen kleinen Stadtbummel? Kein ganz gewöhnlicher Stadtbummel, nein, Sie werden dabei erfahren, was während dieser Zeit so alles in Ihrem Gehirn abläuft. Sie fragen, wozu das gut sein soll? Alles, was Sie dabei erfahren, wird Ihnen nützen, wenn Sie einem anderen Menschen oder auch einer Gruppe etwas vermitteln, etwas beibringen möchten. Denn Sie wünschen sich ja, dass das, was Sie zu sagen haben, auch „ankommt“ und nach Möglichkeit langfristig behalten wird.

Nun stellen Sie sich also einmal vor, Sie gehen langsam und zunächst ziellos durch eine belebte Fußgängerzone. Ihre Sinnesorgane arbeiten auf Hochtouren. Sie leiten eine riesige Menge an Informationen an Ihr Gehirn weiter: Ihre Augen sehen die vielen Menschen, bunte Schaufenster, blinkende Leuchtreklamen. Sie sehen farbenprächtige Marktstände. Ihre Ohren hören das Stimmengewirr der Menschen, Musik einer Gruppe von Straßenmusikanten, ein fliegender Händler preist laut seine Ware an. Manchmal streift Sie vielleicht ein entgegenkommender Passant, Ihre Haut nimmt die Berührung wahr.

Jetzt nähern Sie sich einem Verkaufswagen, an dem Bratwürste gegrillt werden: Ihre Nase nimmt den intensiven Geruch von heißem Fett und Bratwürsten auf. Auf Ihrer Haut nehmen Sie die Wärme des Grills wahr. Sie bekommen Appetit: Sie kaufen sich eine Bratwurst. Sie sind unvorsichtig und verbrennen sich die Finger an der heißen Wurst, blitzschnell warnt Sie Ihr Tastsinn. Sie lassen die Wurst also erst ein wenig abkühlen, bevor Sie hineinbeißen. Jetzt haben auch Ihre Geschmacksnerven etwas von Ihrem Stadtbummel: Sie verspeisen die Bratwurst mit Genuss. Sie schmeckt lecker.

Frisch gestärkt fällt Ihnen ein, dass Sie als Himbeerfan jetzt gerne eine Portion dieser köstlichen Früchte als Nachtisch verspeisen würden. Ob es auf dem Markt schon Himbeeren gibt? Sie laufen über den Markt. Jetzt gilt Ihr Interesse den Himbeeren: Ihre Augen suchen gezielt nach Himbeeren.

Randnotiz:

Alle anderen Sinneseindrücke sind für Sie im Moment weniger wichtig. Offensichtlich ist noch nicht Haupterntezeit, denn nur an wenigen Ständen entdecken Sie die kleinen Schälchen mit den verlockenden Früchten.

Nun wollen Sie herausfinden, wo es die günstigsten Himbeeren gibt. Sie merken sich also die Stellen, an denen Sie „Himbeerstände“ entdeckt haben, und die jeweiligen Preise. Sie vergleichen. Rasch ist Ihnen klar, dass Bauer Maier die billigsten Himbeeren anbietet. Sie kaufen Ihren Nachtisch und verpeisen ihn auf einer Bank in der Nähe:

Ihre Augen erfreuen sich am dunklen Himbeerrot, Ihre Nase genießt den leckeren Duft, Ihr Tastsinn findet das Berühren der samtig-weichen Früchte angenehm, und Ihr Geschmackssinn meldet an Ihr Gehirn, dass Sie ganz vorzügliche Himbeeren verspeisen, richtig reif und wunderbar aromatisch. Sie laufen noch einmal zum Stand zurück und merken sich, dass Bauer Maier aus Kuhdorf stammt. Als Himbeerfan werden Sie beim nächsten Stadtbummel sicher an seinen Stand zurückkehren und sich noch einmal dieses köstliche Vergnügen gönnen.

Können Sie sich vorstellen, wieviel Ihr Gehirn bei diesem kleinen Stadtbummel zu tun hat? Schauen wir einmal genauer, was so alles in Ihrem Gehirn abläuft und Ihnen normalerweise gar nicht bewusst wird.

Sie gehen also erst einmal ziellos durch die Fußgängerzone. All das, was Ihre Sinnesorgane an Informationen aufnehmen, landet in Ihrem Gehirn. Aber die allermeisten Informationen sind für Sie nicht so interessant und wichtig, dass Sie sie wirklich „behalten“, also in Ihrem Gedächtnis speichern. All diese Informationen, die Ihre Sinnesorgane aufnehmen, landen über Nervenimpulse im sogenannten Wahrnehmungsspeicher des Gehirns.

### **1.1 / 1 ERSTER SPEICHER IHRES GEHIRNS**

Das ist also der erste Speicher Ihres Gehirns. Wenn Sie nun nicht irgendein besonderes Interesse an diesen Informationen zeigen, dann löscht der Wahrnehmungsspeicher bereits nach ca. 20 Sekunden die angekommenen Informationen wieder. Sie sind offensichtlich unwichtig und nicht weiter „speichernswert“. Der Wahrnehmungsspeicher wird daher auch als Ultra-kurzzeitgedächtnis bezeichnet.

Randnotiz:

Also: Längst nicht alles, was Sie wahrnehmen, merken Sie sich auch. Dass das so ist, hat seinen Sinn: Ihr Gehirn wäre ständig hoffnungslos überlastet, wenn es die riesige Flut an Sinneseindrücken dauerhaft speichern müsste, die Sie an einem ganz normalen Tag in sich aufnehmen.

Nun zurück zu Ihrem Stadtbummel: Ihre Eindrücke vom Bratwurststand gelangen durch den Wahrnehmungsspeicher hindurch in Ihr Kurzzeitgedächtnis.

### 1.1 / 2 ZWEITER SPEICHER IHRES GEHIRNS

Das ist nun der zweite Speicher Ihres Gehirns. Der Bratwurststand hat Ihr besonderes Interesse geweckt und Sie verweilen hier einige Zeit. Sie beschäftigen sich mit dem Essen und konzentrieren sich darauf. Ihre Sinne haben eine Menge zu tun. All dies führt dazu, dass Ihre Erfahrungen am Bratwurststand in Ihrem Kurzzeitgedächtnis landen. Das Kurzzeitgedächtnis speichert Informationen der Sinnesorgane durch chemische Prozesse für kurze Dauer (im Minutenbereich).

### 1.1 / 3 DRITTER SPEICHER IHRES GEHIRNS

Dass Sie sich nach einem Monat noch immer genau an Ihren Besuch am Bratwurststand erinnern, ist eher unwahrscheinlich. Dafür müsste nun noch etwas Besonderes geschehen. Wenn jetzt zum Beispiel, während Sie essen, ein Freund auftaucht, den Sie schon sehr lange nicht mehr gesehen haben und Sie sich sehr über das Wiedersehen freuen, dann wird Ihnen dieses Ereignis sehr wahrscheinlich in dauerhafter Erinnerung bleiben. Ihr Langzeitgedächtnis speichert in diesem Fall das Erlebte.

Das ist also der dritte Speicher, über den Ihr Gehirn verfügt. Dorthin gelangen Informationen, die dauerhaft aufbewahrt werden, oft ein Leben lang.

Vielleicht wundert es Sie, dass es doch ein recht langwieriger Weg ist, bis eine Information ins Langzeitgedächtnis aufgenommen wird. Sie werden gleich erkennen, dass es weise von der Natur ist, mehrere Filter vorzusehen.

Erinnern Sie sich noch einmal kurz an Ihre Suche nach den Himbeeren auf dem Markt: Ihr besonderes Interesse gilt den Himbeeren. Wenn Ihr Gehirn alle Informationen Ihrer Sinnesorgane gleichzeitig im Kurzzeitgedächtnis speichern würde, würden Sie wohl kaum herausfinden können, an welchen Ständen es denn nun Himbeeren gibt und an welchen nicht. Das Kurzzeitgedächtnis ist also eine weise Einrichtung der Natur: Sie speichern in Ihrem

Randnotiz:

Kurzzeitgedächtnis nur die wenigen „Himbeerstände“ und die Preise. Alle anderen Informationen, z. B. die Vielzahl der anderen Früchte, die Menschenmenge und all die Laute, die Sie umgeben, sind für Sie im Augenblick weniger wichtig, also für Ihr Gehirn „nicht speichernswert“. Sie können so unbelastet von einer riesigen Menge an im Augenblick unwichtigen Informationen herausfinden, wo es die günstigsten Himbeeren gibt.

Da die Himbeeren besonders lecker waren, gehen Sie zum Stand zurück und merken sich nun den Namen des Händlers und seinen Wohnort. Um ganz sicher zu gehen, notieren Sie sich Name und Adresse auf einem Zettelchen, das Sie in Ihr Portemonnaie stecken. Für Sie als Himbeerfan ist es eine wichtige Information, die Sie in Ihr Langzeitgedächtnis aufnehmen. So können Sie bei Ihrem nächsten Besuch auf dem Markt zielstrebig zum Stand von Bauer Maier aus Kuhdorf gehen und bei ihm köstliche Himbeeren kaufen.

Was bedeutet dieses Grundwissen von den drei Speichern des menschlichen Gehirns nun konkret für Sie in Ihrer Funktion als Lehrer, wenn Sie einem anderen Menschen oder einer Gruppe etwas beibringen möchten?

### **1.1 / 4 LERNBEDINGUNGEN FÜR DIE SPEICHERUNG INS LANGZEITGEDÄCHTNIS**

Damit eine Information, die Sie weitergeben, im Langzeitgedächtnis des oder der Lernenden gespeichert wird, muss sie:

- Interesse wecken und Gefühle auslösen – sie soll „Lust auf Lernen“ machen;
- möglichst an bereits Bekanntes, an Erfahrungen des oder der Lernenden anknüpfen;
- durch Wiederholungen und Einüben vertieft werden.

Nicht alles, was Sie weitergeben möchten, wird von jedem Lernenden mit gleich großem Interesse oder mit intensiven Gefühlen aufgenommen – umso wichtiger ist es für Sie, sich immer wieder bewusst zu machen, wie das Langzeitgedächtnis arbeitet und Ihre Methoden darauf abzustimmen, z. B. indem Sie mit Beispielen dafür sorgen, dass bereits Bekanntes vertieft werden kann und indem Sie Wiederholungsphasen bewusst einplanen.

Vielleicht merken Sie schon: Sie können auf der Grundlage dieses Wissens eine Menge dafür tun, möglichst gute Lernbedingungen für den oder die Menschen, mit denen Sie arbeiten, zu schaffen.

Noch kurz ein paar Worte zum „Vergessen“ von Gelerntem:

Randnotiz:

Sie wissen sicherlich aus eigener Erfahrung, dass nicht all Ihr Wissen ständig abrufbar ist. Manches „vergessen“ Sie. Es gibt nun verschiedene Formen des „Vergessens“, je nachdem, welcher Speicher betroffen ist:

- ➞ Informationen, die nur im Wahrnehmungsspeicher gelandet sind, sind nach etwa 20 Sekunden unwiderruflich verloren, für immer vergessen.
- ➞ Das Kurzzeitgedächtnis speichert Informationen im Minutenbereich, danach werden auch diese Informationen „vergessen“.
- ➞ Das Langzeitgedächtnis hebt Informationen langfristig auf, evtl. für das gesamte Leben. Da aber nicht alle Informationen, die im Langzeitgedächtnis gespeichert sind, gleich wichtig sind und gleich häufig gebraucht werden, sind manche nicht jederzeit abrufbar: Sie gehören dem passiven Wissen an, im Gegensatz zum aktiven Wissen, das im Augenblick sofort aktivierbar ist. „Das wusste ich doch mal – aber ich komme jetzt nicht drauf!“ Wird dieses passive Wissen aktiviert, so kann es genutzt werden, z. B. für die tägliche Arbeit. Ansonsten „liegt es brach“. Es ist also wichtig für Sie als Lehrer, auch auf dieses passive Wissen der Lernenden zurückzugreifen und es zu aktivieren.

Randnotiz:

# EIGENE ZUSAMMENFASSUNG

## GRUNDLAGEN DES LERNENS – DAS GEDÄCHTNIS DES MENSCHEN

Was wird sich verändern, wenn Sie diese Erkenntnisse in die Praxis umsetzen ?

[illegible]

Welche Fragen sind noch offen?

[illegible]

[illegible]

Welche Kernaussagen der vorherigen Lerneinheit erscheinen Ihnen besonders wichtig?

[illegible]



# PÄDAGOGIK

- 17



### **HINWEIS**

Die Antworten zu den Kontrollfragen finden Sie ab  
Seite 249

---

---

---

Randnotiz:

# LERNEINHEIT 2

## Pädagogik

Lesen Sie sich die gesamte Lerneinheit einmal komplett durch. Danach notieren Sie sich auf dieser Seite stichwortartig, wie Sie von dieser Lerneinheit profitieren möchten. Arbeiten Sie die Lerneinheit anschließend gründlich durch und markieren wichtige Stellen. Die Seitenränder bieten Ihnen die Gelegenheit, Praxisbeispiele und eigene Ideen zu vermerken.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 2. LERNEINHEIT

### ÜBER WELCHE KANÄLE LERNT DER MENSCH?

Randnotiz:

#### 2.1 ERREICHEN DER KANÄLE

Für Sie als Lehrer ist es sehr wichtig zu wissen, über welche Kanäle Sie einen Lernenden erreichen können.

Gehen wir noch einmal zurück auf den Markt. Am Marktstand mit den leckeren Himbeeren entdecken Sie ein Schild:

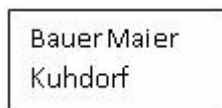


Abbildung 1: Marktschild

#### 2.2 ABLAUF

Klar, da steht: Bauer Maier, Kuhdorf. Was aber geschieht in rasender Geschwindigkeit, damit Sie zu dieser Information kommen?

- a. Mit Ihren Augen „nehmen Sie den Text auf“: Auf Ihrer Netzhaut werden die empfangenen Lichtimpulse in Nervenimpulse umgewandelt und an das Gehirn geschickt.
- b. Diese Nervenimpulse gelangen in das Sehzentrum Ihres Gehirns, wo das Empfangene als „Buchstaben“ identifiziert wird.
- c. Im Lesezentrum des Gehirns wird entschlüsselt, welche Information in diesen Buchstaben steckt.
- d. Jetzt laufen in verschiedenen Gehirnregionen Prozesse ab, bei denen diese Information mit gespeicherten Vorstellungen verglichen wird. Dabei werden Gedankenverbindungen (Assoziationen) hergestellt und Erinnerungen geweckt.
- e. Zugleich wird das Gefühlszentrum im Zwischenhirn angesprochen und die jeweilige Wahrnehmung mit Gefühlen belegt: z. B. Wohlbehagen bei der Erinnerung an die leckeren Himbeeren dieses Bauern.
- f. All dies zusammen bewirkt eine besondere Hormonlage.