Pädagogisches Fragen als Schlüssel zu lernförderlichem Feedback

Die Haltung der ‚akzeptierenden Neugier‘

Neugier: Signal: „Du bist wichtig!“

Akzeptanz: Signal: „Du kannst ehrlich sein!“

-> Die Fragetechnik wird dann sekundär

-> wichtig ist die innere Haltung

Offene Fragen

Warum-Fragen sind schlechte Fragen

- zeigen Ungeduld
- Quick-Check-Haltung
- Erzwingen Vereinfachung und Verengung

„Warum rauchst Du?“ – „Weil es mir schmeckt.“

Offene Fragen sollen öffnen

Nicht die Fragen, der Fragende soll offen sein!

-> dann stellt er automatisch öffnende Fragen

- „Wie war das?“
- „Was ging Ihnen durch den Kopf?“
- „Was beschäftigt Sie gerade?“
- „Was bedeutet Ihnen…?“
- „Das interessiert mich.“
- „Wirklich?“

Die Perspektive des Anderen übernehmen

Prinzip: Weiß ich schon genug?

Teilnehmer: *„Es stimmt, das habe ich auch schon erlebt.“*

Trainer: *„Das freut mich.“*

Alternativ: *„Wie war das? Erzählen Sie einmal.“*

Öffnendes Fragen statt Ausfragen

Ausfragen: „Wann wurde Caesar ermordet?“

- Ist anfällig für Irrtümer

  (mechanisches Auswendiglernen, blindes Raten)

- Blendet das Persönliche aus

  (was denkt der Antwortende dabei?)

- Ist unfruchtbar für Lernprozesse

  (Nichtwissen festgestellt und festgeschrieben)

Öffnendes Fragen

- Den Lerner zum Sprechen bringen, damit man in seine Gedankenwelt „einsteigen“ kann

- „Was hältst Du von Cäsar?“
- „Wenn du mit Cäsar ein Interview machen könntest, was würdest Du ihn fragen?“
- „Wie ist Cäsars Leben verlaufen?“

Situierendes Fragen

- Wann wurde Cäsar ermordet?

  -> Lernender blättert in Gedächtnis nach Jahreszahl

- Wie würde wohl Cäsar seine Ermordung erklären?

  -> setzt Vielzahl von Prozessen in Gang

  -> es entstehen innere Bilder und szenische Vorstellungen

  -> ungleich wertvoller für Lernprozesse

Beispiel für situierendes Fragen

‚Klassisch‘:

- **„Was ist der Ausgabeaufschlag bei einem Fonds?**

Situierend:

- **„Erklären Sie einem Kunden, der noch nie einen Fonds gekauft hat, was ihn das alles zusätzlich kostet, und wofür er das bezahlen muss“**

- **„Sie sind Wirtschaftsminister und wollen den Kunden zuliebe den Ausgabeaufschlag abschaffen. Wer wird bei Ihnen mit welchen Argumenten protestieren?“**