

Aktivierende Verfahren einsetzen

1. *Einführung in Spielmethoden*

Im Spiel wird die Realität simuliert. Komplexe Zusammenhänge werden auf einige wichtige Grundsachverhalte reduziert. Die Spielsituation spiegelt nicht mehr die ganze Wirklichkeit wieder, wird aber dadurch leichter begreifbar.

Realität ----- Reduktion -----> Modell

Spielsituation -----> Transfer -----> Realität

Transfer: Einordnung des aus der Spielsituation Gelernten in den übergeordneten allgemeinen Sinnzusammenhang

2. *Lernziele der Spielmethoden*

Vermittlung von Schlüsselqualifikationen z.B.

- ❖ Problemanalytische Fähigkeiten
- ❖ Entscheidungsfähigkeit
- ❖ Kompromissfähigkeit
- ❖ Teamfähigkeit
- ❖ Toleranz

Vermittlung von Wissen und Kenntnissen

- ❖ Zur Übernahme der Rolle muss das erforderliche Wissen angeeignet und klar strukturiert werden
- ❖ Spielunterlagen müssen die nötigen Informationen erhalten

Vermittlung von verhaltensbezogenen Lernzielen

- ❖ Spielteilnehmer tragen die Verantwortung für ihre Entscheidungen, für ihr Handeln und lernen Strategien für ziel-, rollen- und sachbezogenes Handeln

3. *Fallstudie*

Ein Fall ist eine möglichst wirklichkeitstreuere Beschreibung des Problems. Dazu gehören alle Fakten, Meinungen und Erwartungen, die die Entscheidungssituation beeinflussen.

Bei der Fallstudie wird einzeln oder in Gruppen (von 6-8) gearbeitet:

- ❖ Der Fall wird – meist schriftlich – an die Gruppen verteilt
- ❖ Die Gruppen müssen das Problem nach vorher vereinbarten Gesichtspunkten beurteilen
- ❖ Die Teilnehmer schlagen anschließend konkrete Maßnahmen zur Lösung des Falls vor

Der Leiter weist bei der Analyse der Antworten auf Punkte, die von den Teilnehmern vergessen wurden, und/oder auf konträre Aspekte des Problems. Lösungsmöglichkeiten bieten auch Rollenspiele.

4. Planspiel

Ein Planspiel setzt sich aus mehreren Gruppen zusammen, die mit- und gegeneinander nach einem vorher festgelegten Plan spielen.

Beim Planspiel werden die Teilnehmer in Gruppen eingeteilt.

- ❖ Jede Gruppe spielt ein Unternehmen bzw. eine Einrichtung.
- ❖ Jede Gruppe entwickelt eine Strategie nach den vorgegebenen Daten.
- ❖ Nach der entwickelten Strategie werden Entscheidungen getroffen.
- ❖ Die Entscheidungen werden bei der Spielleitung eingereicht.
- ❖ Jede Gruppe erhält Daten über die Auswirkungen ihrer Entscheidungen. Der Erfolg jeder Gruppe wird nach diesen Daten berechnet.
- ❖ Beim weiteren Verlauf des Spiels soll jede Gruppe ihr Ergebnis und ihre vorherigen Entscheidungen berücksichtigen.

5. Rollenspiel

Beim Rollenspiel sollen sich die Teilnehmer bzw. die Gruppen zunächst in die Thematik einarbeiten.

- ❖ Gruppe aufwärmen und mit dem Problem konfrontieren
- ❖ Teilnehmer aussuchen
- ❖ Planung des Szenenaufbaus
- ❖ Zuschauer auf ihre Rollen als teilnehmende Beobachter einstellen
- ❖ Rollenspiel durchführen
- ❖ Diskussion und Bewertung des Rollenspiels
 - Feststellen der Tatsachen
 - Analyse der Gründe für bestimmtes Verhalten
 - Planung von Aktionen
- ❖ Erfahrungen austauschen und verallgemeinern

Vorteile des Rollenspiels

- ❖ Team- und Kommunikationsfähigkeit trainieren
- ❖ Verständnis für komplexe Zusammenhänge und Entscheidungen fördern
- ❖ Fähigkeiten, Fertigkeiten und Entscheidungen fallen trainieren

Nachteile des Rollenspiels

- ❖ Hoher Zeitaufwand
- ❖ Spiel wird nicht ernst genommen
- ❖ Missbrauch mit den Rollen
- ❖ Spielleiter verliert Kontrolle
- ❖ Feedback „unter der Gürtellinie“

6. Spiel- und Feedbackregeln

Spielregeln im Training:

- Andere ausreden lassen
- Offen sein
- Sachlich bleiben
- Konstruktive Kritik geben
- Vorurteilsfrei sein

Feedback geben:

- Sprich per **Ich** und nicht per „man“
- Beschreibe Deine Wahrnehmungen und Gefühle, die ein anderer Mensch in Dir auslöst (nicht bewerten und interpretieren)
- Teile möglichst konkrete Beobachtungen mit, die sich auf die Situation hier und jetzt beziehen
- Nimm stets auch positive Punkte, nicht nur negative (was hat gefallen, was hat angenehm gewirkt)
- Gib brauchbares Feedback, beziehe Dich auf Verhaltensweisen (nicht etwa „Deine Nase gefällt mir nicht!“)
- Vermeide Fragen; wenn Du fragst, dann mit Begründung
- Appelliere nicht und gib keine guten Ratschläge
- Sei offen und ehrlich

Feedback empfangen:

- Zunächst ruhig anhören und auf sich wirken lassen
- Zuhören und versuchen zu verstehen
- Nicht argumentieren und verteidigen
- Nachfragen, wenn Du etwas nicht verstanden hast
- Entscheide, was für Dich wichtig ist

Literatur:

Keim, H. et al. (Hrsg.) (1992). Planspiel, Rollenspiel, Fallstudie: Zur Praxis und Theorie lernaktiver Methoden. S. 122-152. Köln: Wirtschaftsverlag.

Schmidt, S. (1988). Rollenspiel, Fallstudie, Planspiel. Darstellung und Vergleich der Lehrmethoden. München: Hamp.

Schaffel, F. (1973). Rollenspiel als soziales Entscheidungstraining. München: Reinhardt.

Van Ments, M. (1985). Rollenspiel effektiv. München: Ehrenwirth.

Aktuelle Literaturhinweise und Internetquellen finden Sie unter www.lehridee.de - Tipps und Hinweise - Literatur bzw. Links