

Fragen formulieren in der Lehre

Meta-Modell der Sprache

Das Meta-Modell der Sprache basiert auf der konstruktivistischen Vorannahme: *"Die Landkarte ist nicht die Landschaft"*. Wir *erschaffen* oder *konstruieren* uns gewissermaßen unser Modell der Welt ähnlich einer individuellen Landkarte. Sie hilft uns, uns in der wirklichen Welt zurechtzufinden. Sprache erfüllt dabei zwei Funktionen: einerseits ist sie Repräsentantin einer so genannten *Tiefenstruktur* des Menschen, das heißt, in ihr steckt als Botschaft all das, was wir bereits erlebt und verarbeitet haben. Vor allem ist sie aber Mittlerin all dieses Wissens - der so genannten *Oberflächenstruktur*. Das heißt Sprache ist dazu da, um mit wenig Worten und auf einfache Weise jemand anderem etwas mitzuteilen. Das Meta-Modell der Sprache kann in der Lehre ein wichtiges Werkzeug sein, um sprachliche Prozesse zu steuern, indem Oberflächen- und Tiefenstruktur der Sprache auf deren Generalisierungen, Tilgungen und Verzerrungen wahrgenommen bzw. bewusst eingesetzt werden.

Die Generalisierung

Mit Generalisierung ist die Eigenschaft beschrieben, *Erfahrungen zu verallgemeinern*, d.h. individuelle Ereignisse auf Geschehnisse zu übertragen, die eine gewisse Ähnlichkeit (Analogie) aufweisen. Wir müssen also nicht alles immer wieder neu am eigenen Leib erfahren, sondern sind in der Lage, ursprüngliche Erfahrungen zu übertragen. Allerdings können Verallgemeinerungen neue Erfahrungen oder Einstellungen blockieren. In der Lehre ist es deshalb wichtig durch Fragen die Tiefenstruktur der Verallgemeinerung zu erfragen. Durch die konkretisierende Nachfrage können damit in einer Diskussion neue Aspekte und Ideen zum Vorschein gebracht werden, die eine weiterführende Diskussion ermöglichen. Rückmeldungen sind ebenfalls häufig gefüllt mit Verallgemeinerungen, die es zu konkretisieren gilt.

Beispiel: „eLearning ist für mich nur eine leere Worthülse.“

Mögliche Frage: „Wie bist Du zu diesem Ergebnis gekommen?“ „Auf welche Definition von eLearning beziehst Du Dich?“

Die Tilgung

Tilgungen sind die zweite Gruppe des Meta-Modells. Bei einer Löschung wird das Augenmerk nur auf einen bestimmten Ausschnitt einer Erfahrung gelenkt. Andere Erfahrungsanteile bleiben *unberücksichtigt* oder werden *gar nicht wahrgenommen*. Diese Fokussierung von Erfahrung ermöglicht die Konzentration auf das Wesentliche, so dass nur das wirklich Wichtige in Augenschein tritt. Getilgt werden Anteile, die im momentanen Erleben ablenkend oder irrelevant erscheinen. Gleichzeitig können auch hier wieder wichtige Aspekte außer Betracht geraten, die in der Diskussion wieder ins Licht gerückt werden können.

Beispiel „Ich kann in der nächsten Zeit nicht so oft online sein.“ Mögliche Frage: „Wann kannst Du denn dabei sein?“ „Was müsste passieren, damit Du doch öfter online bist?“

Die Verzerrung

Die dritte Art der Modellbildung ist die Verzerrung. Bei Verzerrungsprozessen kann nicht generell von Verfälschungen im negativen Sinne gesprochen werden, wie es der Sprachgebrauch möglicherweise nahe legt. Ähnlich, wie bei einem Blick durch die Lupe das beobachtete Objekt größer (verzerrt) wahrgenommen wird, ermöglicht das Phänomen der Verzerrung, *individuelle Erfahrungen umzuformen*. Alle Arten der phantasievollen Gestaltung sind Verzerrungsprozesse. Ohne das Phänomen der Verzerrung gäbe es keine Maler, Kabarettisten, Schriftsteller oder Musiker. Verzerrung ist nötig für Kreativität, Erneuerung, Planung und Gestaltung. Für all diese Prozesse ist es wichtig, Vorhandenes umzuwandeln in Neues. Verzerrung hat damit in erster Linie eine positive Funktion. Sie kann allerdings *einschränkend* wirken, z.B. wenn wir beginnen, in unseren Gedanken zu „katastrophisieren“.

*Beispiel: „Ich fürchte, die online Phase wird wieder so ein Reifall wie das letzte mal.“
Mögliche Frage: „Was ist denn letztes mal genau passiert?“ „Was verstehst Du unter einem Reifall?“*

Das Meta-Modell bietet Fragetechniken, die die Tiefenstruktur aufdecken und so Generalisierungen, Tilgungen und Verzerrungen konkretisieren. Ziel ist es, an weiterführende Informationen zu kommen, um den Lern- und Arbeitsprozess anzuregen und die Diskussion zu vertiefen und weiter zu führen.

Was wollen Sie mit Fragen erreichen?

- sich Informationen verschaffen
- alle Teilnehmer/-innen einbeziehen
- Wissen der Gruppenmitglieder offenlegen
- Widerstände und Einwände offenlegen und Ihnen begegnen
- Einsicht und Vorstellungen beim Gesprächspartner erwecken
- feststellen, ob die Gesprächspartnerin noch zuhört, über- oder unterfordert ist
- Arbeitsschritte abstimmen
- Stimmungen transparent machen
- Gruppenkonsens herstellen
- Gesprächspartner/-innen aktivieren, motivieren

Wichtig für das Gespräch: die passende Frage!

<i>Offene Frage:</i>	„Welche Vorschläge haben Sie...?“
<i>Geschlossene Frage:</i>	„Wollen sie an Thema x weiter diskutieren?“
<i>aktivierende Frage:</i>	"Habe ich Sie richtig verstanden, dass Sie ..."
<i>Problemerschließende Frage:</i>	"Wie können wir hier vorgehen ...?"
<i>Entscheidungsfragen:</i>	"Bevorzugen Sie ...?"
	"Wollen Sie dreimal oder viermal ...?"
<i>Bestätigungsfragen:</i>	"Sind Sie einverstanden, dass ...?"
<i>Kontrollfragen:</i>	"Darf ich bitte Ihre Karte sehen?"

Fragen fördern die Kommunikation

Fragen stellen:

- Fragen gehören zu Ihren mächtigsten Instrumenten, um die Lehrveranstaltung voranzubringen
- Seien Sie sich immer klar über Ihre Ziele, sobald Sie Fragen stellen.
- Seien Sie vorsichtig, wenn Sie die manipulativen Fragen wie die „sokratische Methode“, die „kriechende Gifttechnik“ oder die „Schockmethode“ einsetzen.

Fragen anregen

- Hinterfragen Sie Vorannahmen
- Nutzen Sie räumliche Markierungen, um anzuzeigen, wenn Sie Raum für Fragen geben und wann nicht.
- Rahmen Sie Ihre Fragestunden, indem Sie die Grenzen setzen, die Sie wollen: Rahmen können offen oder sehr eng sein - ganz wie es passt.

Fragen beantworten:

- Nutzen Sie die Fragen, die Ihnen gestellt werden, um näher zu Ihren Zielen zu gelangen.
- Stellen Sie sicher, dass alle Fragen und Antworten über Sie laufen, statt zwischen den Teilnehmenden hin und her (es sei denn, Sie haben entsprechendes vorgegeben).
- Stellen Sie sicher, dass die Fragezeiten nicht von einigen wortgewandten Teilnehmern vereinnahmt werden.
- Hören Sie auf die Aussagen oder Fragen hinter den Fragen.
- Offene Fragen dienen der Informationssammlung. Geben Sie Informationen oder leiten Sie die Fragen an die gesamte Gruppe weiter.
- Machen Sie sich das Ziel des Fragestellers klar. Wenn die Frage nicht klar ist, bitten Sie um Klärung.

Umgang mit schwierigen Fragen

- Es ist leichter, schwierige Fragen zu vermeiden, als sie beantworten zu müssen.
- Planen Sie im Vorfeld, wie Sie mit schwierigen, zu erwartenden Fragen umgehen wollen.
- Stellen Sie sicher, dass eine Frage nur einmal schwierig ist, indem Sie (spätestens in der Nachbereitung) drei verschiedene Antworten entwickeln.
- Gewöhnen Sie sich automatisierte Reaktionen an, um Bedenkzeit zu gewinnen.
- Wenn Sie etwas nicht wissen, sagen Sie das und kündigen Sie die Antwort für das nächste Treffen an.
- Bringen Sie Humor, Analogien und Metaphern ins Spiel.
- Verstehen Sie schwierige Fragen als „Strategie zum Lernen aus Kritik“
- Fragen Sie sich selbst: „Was würde ich beim nächsten Mal anders machen?“

Literatur: Grochowiak, Klaus; Heiligtag, Stefan: Die Magie des Fragens. Warum es keine unschuldigen Fragen gibt. Handbuch für kommunikative Kompetenz. Paderborn. 2003

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