

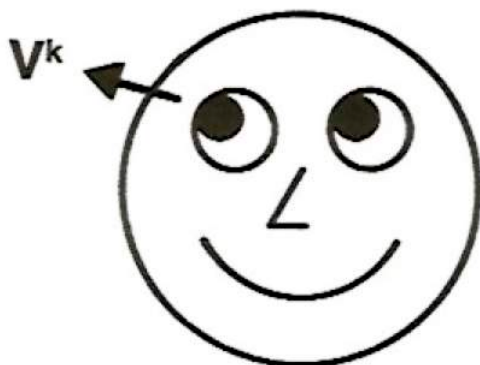
Handout für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in der FORTIS AKADEMIE

Alexandra Aldinger & Michael Müller
Genialico
Hechelwiesenweg 37
86919 Utting am Ammersee
Telefon 08806/9592690
mobil 0170/18 76 630
info@genialico.de
www.genialico.de

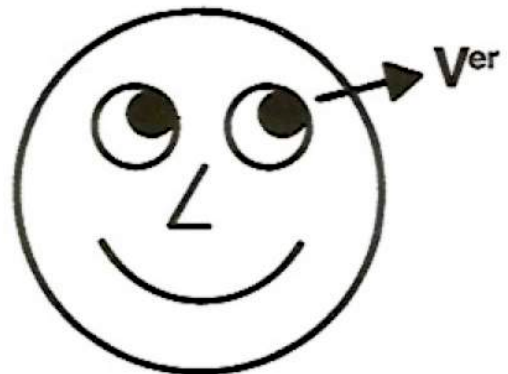
Zugangshinweise - Augenbewegungsmuster

Die Augenbewegungen finden unbewusst statt und geben Hinweise auf das sensorische System, welches in diesem Augenblick verwendet wird.

Hierbei handelt es sich um „Standard-Augenbewegungsmuster“ von Rechtshändern.



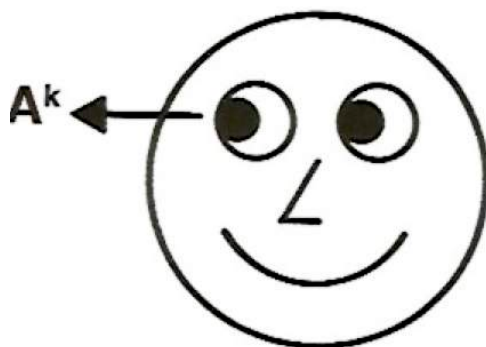
Visuell konstruierte Bilder
(ein Bild aufbauen)



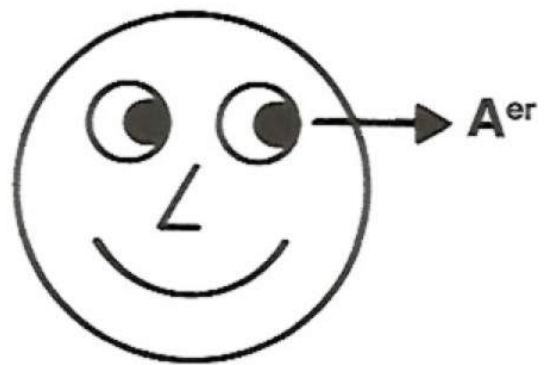
Visuell erinnerte Bilder
(ein Bild erinnern)

Wird ein Bild konstruiert, geht der Blick nach oben rechts (für den Betrachter nach oben links).

Erfolgt die Erinnerung von Bildern, geht der Blick nach oben links.



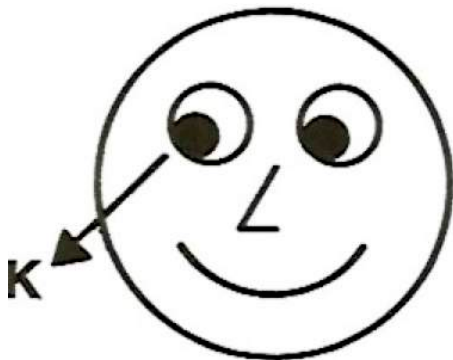
Auditiv konstruierte Wörter
(einen Dialog aufbauen)



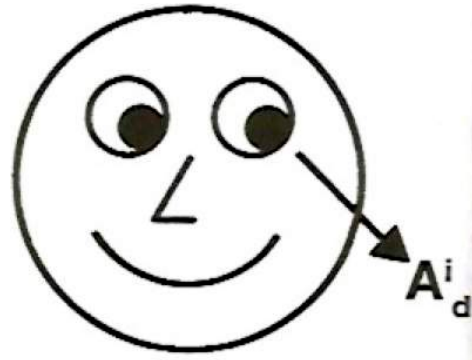
Auditiv erinnerte Wörter
(einen Dialog erinnern)

Gehen die Augen auf der horizontalen nach rechts, handelt es sich um auditive Konstruktion.

Bei der auditiven Erinnerung gehen die Augen auf der Horizontalen nach links.



Kinästhetisch
(interne und externe Gefühle)



auditiver interner Dialog
(ein inneres Gespräch führen)

K steht für kinästhetische oder körperliche Gefühle. Wird etwas gefühlt, gehen die Augen nach unten rechts.

Augenstellung unten links deutet auf ein „inneres Gespräch“ hin.

Erweiterung der Pupillen und Defokussierung der Augen sind ein Zeichen dafür, dass man intern etwas verarbeitet, und zwar wahrscheinlich visuell.

Die auditiven Augenbewegungen gehen manchmal sehr schnell, so dass sie fast nicht wahrzunehmen sind. Hier gilt „Übung macht den Meister“, d.h. durch die immer schärfere Beobachtungsgabe wird die Besonderheit überwunden.

Bei Linkshändern sind die Augenbewegungen oft, und nicht immer, seitenverkehrt.

Und natürlich gibt es Klienten (selten) mit ganz anderen Mustern, die Sie durch die gute Beobachtungsgabe dann auch feststellen können.

Kommunikationstypen durch Signalwörter erkennen

„Das schmeckt dunkel, schwarz“

Jeder Kommunikationstyp verwendet bestimmte Signalwörter, hier einige Beispiele:



Visuell	Auditiv	Kinästhetisch
leuchten farbig anschauen betrachten beäugen ausmalen klar verschwommen deutlich strahlen sich zeigen ins Auge fassen Aussicht Szene Perspektive Vorstellung Einblick Ansicht Erscheinen vage Blitz glänzend zeigen offensichtlich	seufzen lauschen erklingen erwähnen diskutieren stimmen knistern schreien brüllen pfeifen monoton sprachlos schrill mündlich leise Ankündigung Knall Töne Rhythmus Gespräch hören verstärken tönen klingen Sprichwort zuhören Resonanz Schrei rufen Tonfall mit anderen Worten	riechen schmecken anfassen fühlen lieben leer einfühlsam begreifen drücken schleichen bereinigen frisch rau sensibel sauer traurig drücken Kontakt in Angriff nehmen Stress Spannung Berührung warm handhaben ergreifen gespannt hart in Verbindung weh scharf, schneidend kalt bitter, salzig, süß duftend, Geruch schal, Geschmack frisch

Andere Indikatoren		
gerade Sitzhaltung Distanz zum Vortragenden Augenbewegungen nach oben in Denkpausen ergebnisorientiertes Handeln benötigt Überblick zum Lernen von Details lebendige Vorstellungskraft handelt nach langfristigen Plänen penibel perfektionistisch	rhythmische Bewegungen seitliche Augenbewegungen in Denkpausen diskutiert gerne denkt und speichert in Sequenzen kann Gehörtes oft wortwörtlich wiederholen sozialer Kontakt durch reden bewegen die Lippen beim Denken	viel Gestik viel körperliche Nähe lernt durch Ausprobieren und Tun vernachlässigt Details ist intuitiv und kreativ erinnert sich an Gesamteindrücke und (körperliche) Erinnerungen

Gesten

Oft zeigt ein Mensch durch Gesten an, welches sensorische System er gerade aktiviert. Häufig berührt er den Körperteil oder das Organ, das dem sensorischen System entspricht.

Ein Auszubildender, der sich die Augen reibt, wenn Sie mit ihm sprechen, ist vielleicht nicht fähig zu „sehen“, welches Ihre Gesichtspunkte sind. Ein Azubi, der den Kopf auf die linke Hand oder Faust stützt, ist wahrscheinlich in einen internen Dialog verwickelt. Der Auszubildende, der sich nach einer besonders guten Mahlzeit den Bauch reibt, ist dabei, sein kinästhetisches sensorisches System zu aktivieren. Gesten müssen nicht unbedingt von verbalen Äußerungen begleitet sein.

Multisensorisches Lernen

Lernen mit allen Sinnen

Lehren für kinästhetische Lerntypen

Der persönliche Kontakt ist für die kinästhetischen Lerntypen sehr wichtig. Sie möchten sich anerkannt und aufgenommen fühlen. Vorträge und Gespräche dürfen unterhaltsam sein, um den Lernenden zum Mitdenken zu motivieren. Der Einsatz von einem vielfältigen Repertoire an didaktischen Mitteln, Requisiten, Geschichten, Assoziationen, Improvisationen, Symbolen, Zeichen und Farben ist in jedem Fall äußerst begrüßenswert. Langsames Sprechen, Einbauen von kurzen Pausen und übertriebene Gestaltung sind ideale Präsentationsformen - gerne bizarr und absurd. Unter Stress vermeiden Kinästheten häufig den Blickkontakt (wichtig: nicht bedrängen, sondern warten).



Lehren für auditive Lerntypen

Die Beziehungsebene, der persönliche Kontakt, ist auch für auditive Lerntypen sehr wichtig. Sie orientieren sich leichter, wenn Regeln, Aufgaben, Übungen nummeriert und schrittweise vorgestellt werden. Der auditive Lerntyp tendiert dazu, Informationen nacheinander, in der Reihenfolge ihres Auftretens abzuspeichern. Sehr hilfreich ist es für den Auditiven, wenn er den Lernstoff mit eigenen Worten wiedergeben kann. Häufige Fragen an den Lernenden binden ihn fest in die Unterrichtssituation ein und geben ihm die Gelegenheit, den neuen Lerninhalt sofort verbal zu verarbeiten.

Lehren für visuelle Lerntypen

Etliche Beispiele und Vieles zeigen ist sehr wichtig für die visuellen Lerntypen. Halten Sie etwas räumlichen Abstand. Der visuelle Typ benötigt dies, um sich innerlich Bilder des Lernstoffes zu machen und ihn sich selbst zu visualisieren. Wird das Gesagte mit Gesten, Zeichnungen oder kurzen schriftlichen Stichworten unterstrichen erfolgt hohe Aufmerksamkeit.

Die beste Lehr-/Lernmethode ist die Kombination aus allen Sinneskanälen.

Visuell	Auditiv	Kinästhetisch
Hervorheben von Textpassagen durch farbige Markierungen Formulieren eines klaren Lernzieles Assoziationen des Inhaltes mit Bildern, Gesten, Symbolen Filmmaterial Eigenen Notizen anfertigen MindMaps, um das Gelernte für sich selbst eingehend strukturieren und zu visualisieren Lernen durch zuschauen Überblick ist wichtig Zuschauen Äußere Reize werden innere Bilder Schöne optische Aufbereitung Skizzen Bilder Symbole Lernlandschaften Unterstreichungen Umrandungen Markierungen farbiges Papier Lernposter Diagramme Fotos Schöne Tafelbilder, Flipcharts	Zu Lernendes aufnehmen und beliebig oft abspielen Wiederholung des Gelernten in einem Gespräch mit Bekannten Lernstoff in kleinen Einheiten Wiedergabe in eigenen Worten Lerninhalt in rhythmische Form bringen Lernen durch zuhören strukturierter Ablauf (roter Faden) liebt oder hasst Musik braucht Ruhe Vortrag Diskussion Hörbücher Lernstoff innerlich oder laut vor sich hersagen auditive Markierungen (Betonungen) lernt leicht auswendig Selbstgespräche führen Lernstoff singen	Interaktion und Kommunikation mit Freunden Verknüpfen des Lernstoffs mit Bewegung Lernorte wechseln Lernmaterialien an Boden, Fenster, Wänden Requisiten, Improvisation Assoziation Rollenspiele Lernen durch tun lernt durch Beispiele eigene Beispiele finden lernt gerne in Gruppen schneiden, kleben, falten Lernen mit Bewegung Projektarbeit Experimente Auf- und Abgehen Gesten unterstützen das Merken Metaphern Wohlfühlen, Spaß, Freude Lernspiele gute Beziehung zu Trainer/Lehrer Praktisches Arbeiten Stehpult, Flipchart, Pinnwand will den Stoff beGREIFEN

Die Macht der Sprache

Limitierende Glaubenssätze

Nur weil Sie etwas glauben, muss es nicht wahr sein!



Wenn ich sage, was
ich gut kann, bin ich
arrogant.

Die Jugend von
heute ist faul und
gelaugweilt.

Wenn
ich nicht viel Geld
verdiene, halten mich
alle für einen Loser.

Glaubenssätze, also die "Wahrheiten", von denen wir fest überzeugt sind, prägen uns, unser Denken, Fühlen und Handeln. Wir übersehen dabei oft nur eines: Wenn wir etwas glauben, dann ist das nur eine mögliche Sicht der Dinge und eben nicht die Wahrheit.

Die Sache mit den limitierenden Glaubenssätzen

Glaubenssätze sind Meinungen und Überzeugungen, die wir uns aus bestimmten Erlebnissen oder Erfahrungen gebildet haben oder die wir von anderen Menschen übernommen haben.

An den obigen Beispielen können Sie erkennen, dass Glaubenssätze sehr häufig Generalisierungen sind, die etwas in Stein meißeln, das so gar nicht zutrifft. Damit machen wir uns das Leben oft schwer, denn wir verschließen uns vor der Möglichkeit, andere, viel positivere Erfahrungen zu machen.

Was wir glauben, muss nicht wahr sein...

Es steckt ja bereits im Wort: es heißt schließlich GLAUBENSsätze und nicht WAHRHEITssätze o.ä. Die limitierenden Glaubenssätze stellen für die meisten von uns eine Tatsache dar, mit denen wir es uns oft viel schwerer machen.

Es ist möglich, unsere Glaubenssätze zu ändern. Je eher Sie damit beginnen, Ihre Überzeugungen einfach einmal zu hinterfragen, desto leichter wird es für Sie, sich von Glaubenssätzen zu lösen, die Ihnen nicht gut tun.

Glaubenssätze, die unterstützen

Ich bin o.k., wie ich bin./Du bist o.k., wie Du bist.
Ich bin gut/Du bist gut.
Ich bin intelligent.
Ich kann lernen.
Ich bin kreativ.
Ich habe gute Ideen.
Ich bin stark.
Ich vertraue mir./Ich vertraue Dir.
Ich bin erfolgreich.
Ich bin voller Energie.
Ich bin entschlossen.
Ich bin aufmerksam.
Ich bin mutig.
Ich bin okay.
Ich bin glücklich.
Ich bin ein Mensch, der gerne

- neugierig ist
- sportlich ist
- Fernweh hat
- leicht lernt

usw.

Schreiben Sie Ihr Erfolgstagebuch!



Modaloperatoren

Untersuchung der Freien Uni Berlin - Zitat

Gesund bleiben durch Möchten und Wollen

Wie Sprachmuster unser Lernen und unser Wohlbefinden beeinflussen

31.05.2010

Das „Müssen“ und das „Sollen“ sind ungesund. Sie steigern den Blutdruck, verkrampfen die Muskeln und lassen die Blutfettwerte steigen. Das „Dürfen“ und das „Wollen“ hingegen tun dem Körper gut: Die Muskulatur entspannt sich, der Blutdruck sinkt und das klare Denken wird leichter. Sechs Modalverben kennt die deutsche Sprache: eher fremdbestimmende wie „müssen“ und „sollen“, selbstbestimmte wie „möchten“ und „wollen“ und schließlich „dürfen“ und „können“, die zwischen beiden Polen stehen. Wer noch zwischen mögen und möchten unterscheidet, kommt auf sieben. Jeder verwendet diese Modalverben hundertfach im Alltag – meistens, ohne über die Auswirkungen nachzudenken.

Das könnte ein Fehler sein, sagt Jens Fleischhut, Lehrbeauftragter für Neuropädagogik am Institut für Erziehungswissenschaft und Psychologie der Freien Universität Berlin. In einem mehrjährigen Forschungsprojekt ist er der Frage nachgegangen, wie sich das unbewusste Aktivieren von Gefühlen durch Sprachmuster zur Entwicklungs- und Lernförderung nutzen lässt – und zur Gesundheitsförderung. Seine zentrale Frage lautete: Gibt es spezielle Sprachmuster, die die Entwicklung hemmen, das Lernen stören und sogar die Gesundheit beeinträchtigen?

„Das Projekt ist erst durch die stürmische Entwicklung der Neurobiologie möglich geworden“, sagt Fleischhut. Denn durch neue bildgebende Verfahren lasse sich das Gehirn beim Denken und Fühlen beobachten. So lernten die Neurologen, dass die im Gehirn eingehenden Signale – Bilder ebenso wie Töne, Gerüche oder Berührungen – gemeinsam mit den dabei entstehenden Gefühlen, der momentanen Körperhaltung und den zugleich gesprochenen Worten gespeichert werden – als ein verknüpfter Komplex. Dieser Vorgang läuft unterhalb der Bewusstseinsschwelle ab, ist also willentlich nicht steuerbar.

Das Vermeiden negativer Formulierungen kann das Lernen erleichtern

Die jüngeren Erkenntnisse zeigen ohnehin, dass der Kognition – dem Verstand – keineswegs die Hoheit über die eigenen Lebensentscheidungen zukommt: Zu 90 Prozent regeln Emotion und Intuition – früher das „Unbewusste“ genannt – unsere Entscheidungen, nur etwa zehn Prozent bleiben dem Verstand. Wer einmal versucht hat, mit mehr oder weniger lieb gewonnenen Gewohnheiten wie dem Rauchen aufzuhören, nur weil er deren Schädlichkeit einsah, hat das am eigenen Körper erfahren.

Positive Sprachmusterkopplungen, darunter das bewusste Verwenden der selbstbestimmten Modalverben wie „möchten“ und „wollen“, aber auch das Vermeiden negativer Formulierungen, können helfen, solche ungesunden Muster zu durchbrechen,



denn sie erleichtern das Lernen: „Die Automatismen der frühen Kindheit verkümmern, ungünstige Verknüpfungen lösen sich auf“, sagt Jens Fleischhut, der aus seinen Erkenntnissen ein „mentales, neurowissenschaftliches Kommunikationstraining“ entwickelt hat. Der Effekt positiver Sprachmuster und ihrer körperlichen Rückkopplungen auf den Sprechenden sei „enorm“, schwärmt der Forscher.



Da es sich um wirkstofflose Mechanismen handelt, gebe es quasi keine Nebenwirkungen. Der Nutzen sei dagegen groß, sowohl im persönlichen und beruflichen Bereich als auch in der Wirtschaft: Es mache nicht nur für den Kunden, sondern auch für den Angestellten einen Unterschied, ob er auf die Frage nach einem Produkt „Nein, das haben wir nicht!“ sage oder „Ja, das bestelle ich gern für Sie!“ Positive Sprachmuster würden nämlich nicht nur der Gesundheit helfen, sondern auch dem Selbstvertrauen, dem Selbstbewusstsein und dem Selbstwertgefühl. „Den größten Effekt haben die Sprachmuster dabei auf den Sprecher selbst“, sagt der Forscher, „doch selbst Zuhörer können gesundheitlich profitieren, wenn auch in geringerem Maße.“

Vier Jahre lang hat Jens Fleischhut recherchiert und seine Erkenntnisse zusammengetragen, als „Ein-Mann-Projekt“, wie er sagt, aber mit einem „virtuellen Team“ aus Neuropädagogen, Psycholinguisten und den führenden Neuroforschern wie Gerald Hüther, Joachim Bauer, Wolf Singer, Gerhard Roth und Manfred Spitzer. In einer zweiten Phase soll nun eine umfassende empirische Überprüfung folgen.

Die Studierenden der Freien Universität profitieren gleich doppelt von dieser Forschung: Zum einen, weil Jens Fleischhut die Ergebnisse in seine Lehre einbezieht, zum anderen, weil er sie dabei auch anwendet. Das erleichtert das Lernen.

Sven Lebert

Stand 23.09.2011

Entrümpeln Sie Ihren Wortschatz

Positiv, verständlich und höflich formulieren

Negative Formulierungen werden oft und gern benutzt und Sie sind missverständlich, unhöflich, demotivierend oder sogar ein Zeichen von Schwäche.



Beispiele:

- ~~aber~~ kann ganz oder durch „und“ ersetzt werden
- ~~man~~ ersetzen Sie einfach durch „Persönlichkeit“, z.B. ich, du, er, sie, es usw.
- ~~eigentlich~~ ist ein „Weichmacher“ und entfällt gänzlich
- ~~vielleicht~~ ebenso
- versuchen, probieren drücken Unsicherheit aus

Die Vorsilbe „un-“ bedeutet in der Regel, dass etwas nicht ist (unpraktisch, unvernünftig, unsittlich). Manchmal bedeutet sie jedoch drastische Zustimmung (Unmenge, Unmasse, Ungewitter). Außerdem gibt es Wörter, die ohne diese Vorsilbe überhaupt gar keine Bedeutung haben (unbeholfen, unbändig, Ungeziefer).

Wenn von „Unruhe“ die Rede ist, bleibt offen, ob Lärm oder Besorgnis/Nervosität gemeint sind. Und die „Untiefe“ hat laut Duden sogar zwei konträre Bedeutungen. Sie ist eine flache, seichte Stelle und eine sehr große Tiefe in einem Gewässer.

Sie merken: Verneinungen sind oft missverständlich, ihre Aussage ist unklar. Oft gibt es bessere Alternativen.

Beispiele:

statt	besser
unverhofft	überraschend, plötzlich
unvorsichtig	leichtfertig
unwahr	falsch, gelogen
unzertrennlich	miteinander verbunden
unbekleidet	nackt
unbewusst	instinktiv
Untiefe	seichte Stelle, tiefes Gewässer
nicht glauben	zweifeln
nicht erinnern	vergessen
nicht genug	knapp, kaum
nicht machen	sich weigern
nicht zulassen	verhindern



Es geht nicht darum, Negationen gänzlich aus der Sprache zu eliminieren. Oft haben sie ihre Berechtigung. Negativ-Formulierungen sind mittlerweile jedoch so selbstverständlich, dass die positiven Alternativen oft vergessen werden.

Operation gelungen – Patient tot

Verzichten Sie auch auf Formulierungen, die etwas anderes suggerieren, als Sie eigentlich sagen möchten. Die Aussage „Das Ergebnis des Aids-Tests ist negativ“ ist Fachsprache: sachlich korrekt und dennoch verwirrend. Der Arzt sollte dem Patienten besser sagen: „Ich habe eine gute Nachricht für Sie. Sie haben kein Aids, Sie sind kerngesund.“

Negationen

Negationen sind störende und demotivierende Sprachgewohnheiten. Sie bewirken genau das, was sie nicht sollen. Formulieren Sie möglichst positiv und optimistisch.



Ob Sie als Trainer sagen, das Glas ist halb voll oder halb leer, macht von der Sache her keinen Unterschied. Die Wirkung unterscheidet sich enorm. Wer ständig negativ formuliert, hat das Publikum bald gegen sich. Mit einem positiven Grundton dagegen gewinnen Sie Aufmerksamkeit und Zustimmung der Zuhörer.

Beispiele: Die wichtigsten Negationen sind...

Nicht, falsch, leider, ungern, keinesfalls, schlecht, teuer, billig, notfalls, notgedrungen, notwendig, benötigen, enttäuschen, bereuen, ablehnen, streiten, belehren, Schmiergelder, Schaden, Entschädigung, Problem, Einwand, Fehler, Konkurrenz, Kosten, Risiko, Vertrag, Reklame, Leute.

Wieso Leute? Früher sprach der Burgherr zu den Leuten, die zu seinen Füßen lebten - das gemeine Volk.

Beispiele:

Statt: „Wäre es nicht einfacher, ...?“

Besser: „Einfacher ist es für Sie...“

Statt: „Lass das XY nicht fallen...!“

Besser: „Halt das XY fest!“

Statt: „Das ist unschwer zu erkennen.“

Besser: „Das ist leicht zu erkennen.“

Statt: „Bitte nicht den Rasen betreten“

Besser: „Bitte benutzen Sie die Gehwege“

Statt „Bitte verstehen Sie mich nicht falsch!“

Besser: „Bitte verstehen Sie mich richtig!“

Statt „Bitte vergessen Sie nicht, dass...!“

Besser: „Bitte denken Sie daran...!“

Statt „Wir sollten das nicht aus den Augen verlieren.“

Besser: „Wir behalten das im Auge!“

Negativ: „Wer gegen den Strom schwimmt, muss einiges schlucken können.“

Positiv: „Nur wer gegen den Strom schwimmt, kommt zur Quelle.“

Ein Wort, das wirkt: „**weil**“ und noch mehr mit inhaltlich wertvollen Gründen

Ziele

Nutzen Sie die Zugkraft der Ziele

Ziele sind wichtiger als Probleme (Ursachen)

Sehr viele von uns suchen immer nach der Ursache - das gibt dem ein oder anderen Sicherheit und Orientierung. Das ist allerdings trügerisch -> wenn Sie wissen, warum Sie sich falsch verhalten, dann wissen Sie noch lange nicht, wie Sie es besser machen, stimmt's?

Das Bestimmen der Ursachen hält uns in der Vergangenheit fest!

Nur wer sein Ziel kennt, wird den Weg dorthin finden!

Ziele haben Macht. Sobald Sie sich konkret etwas vorgenommen haben, scheinen alle Ihre Sinne darauf ausgerichtet zu sein. Sie sehen, hören und fühlen Dinge, die mit Ihrem Ziel zu tun haben und die Sie vorher nicht im entferntesten wahrgenommen haben.

Das kennen Sie: Sie haben eine Urlaubsreise, ein Auto oder ähnliches als Ziel, Sie sehen es schon vor Ihrem geistigen Augen und erleben jetzt ständig Begegnungen mit diesem „Ziel“. Sie sehen z.B. sehr oft diesen Typ Auto herumfahren, finden Artikel in Zeitungen zu Ihrer geplanten Reise und so weiter.

Das Aufschreiben und/oder Malen Ihrer Ziele ist sehr wichtig: Erst dadurch wird aus Ihren Wünschen – die ja bis dahin nur in Ihrem Kopf existierten – etwas Materielles. Durch das Aufschreiben wird Ihr Ziel quasi geboren und damit erhöhen Sie die Kraft Ihrer Ziele. Der Akt des Aufschreibens von Zielen kann etwas Feierliches haben: Sie bekennen sich damit zu Ihren Zielen. Aus bloßen Gedanken wird nun eine konkrete Absichtserklärung. Es ist ein bisschen so, als würden Sie einen Vertrag mit sich selbst machen.



TIPPs für die richtige Zielformulierung/-findung:

P: Positiv formuliert ohne sprachliche Verneinung

O: Oekologisch: wie reagiert Ihre Umwelt (Familie, Partner, Beruf)

S: Sensorisch: sehen, fühlen, riechen, schmecken, hören. Erleben Sie das Ziel!

I: Individuell: selbst erreichbares Ziel

T: Testbar: woran merken Sie, dass Sie Ihr Ziel erreicht haben?

I: Interessant: Formulierung in der Gegenwart

V: Visionär: Wozu wollen Sie Ihr Ziel erreichen? Gibt es ein größeres Ziel dahinter?

Achtung:

Vermeiden Sie versteckte negative Formulierungen und Vergleiche, z.B.

Ich möchte es schaffen, in größeren Gruppen sicher und selbstbewusst meine Meinung zu sagen.

Besser:

Ich sage in größeren Gruppen sicher und selbstbewusst meine Meinung.

Das heißt, Ziele nie als Vergleiche formulieren (weniger Stress, besser etc.), sondern konkret und positiv!



Die Motivation, etwas zu ändern, ergibt sich aus:

- 🧠 der Liebe zur Sache
- 🧠 der Unzufriedenheit mit der jetzigen Situation
- 🧠 einer konkreten Vorstellung von der Zukunft
- 🧠 dem Glauben an die Machbarkeit des 1. Schrittes



Je größer die Motivation, desto größer der Lernerfolg!

Motivation verstärkt sich:

- 🧠 durch Faszination
- 🧠 durch unmittelbaren Erfolgserlebnissen
- 🧠 durch den natürlichen Wunsch, etwas zu vollenden
- 🧠 durch wichtige persönliche Ziele
- 🧠 durch die Möglichkeit, etwas in Beziehung zu setzen
- 🧠 durch Lust am Probieren
- 🧠 durch Abwechslung
- 🧠 durch Neues und Aktuelles
- 🧠 durch Lob, Anerkennung und Zuwendung
- 🧠 durch Ermunterung, Fragen zu stellen
- 🧠 durch anschauliche, verständliche Stoffdarbietung
- 🧠 durch einen Lernstoff, der einen positiven Inhalt, eine positive Verpackung hat oder positive Assoziationen ermöglicht
- 🧠 durch positive Gruppengefühle
- 🧠 durch einen sympathischen Lehrer/Ausbilder
- 🧠 durch einen humorvollen Unterricht

Motivation und Lernerfolg stärken sich gegenseitig.

Tipp:

Achten Sie auf die Modaloperatoren, die Sie motivieren (muss, will, kann, könnte, darf, soll, sollte ...)

Lernziele zu erreichen wird gefördert, wenn das Lernen Spaß macht und Erfolg verspricht.

Hoffnung auf Erfolg => Drang zu Höherem.

Angst vor Misserfolg => Das Anspruchsniveau sinkt.

Intrinsische Motivation:

= primäre Motivation

Antrieb aus Freude an der Tätigkeit

Extrinsische Motivation:

= sekundäre Motivation

Motivation aufgrund von Lob, guten Noten, Auszeichnung

Lernmotive:

Neugier, kognitive Lernmotive (Neues verstehen, erforschen, ordnen, nachvollziehen können)

Soziale Lernmotive (Zuneigung, Geborgenheit, Geltung, Status und Anerkennung, Vermeidung von Sanktionen, Macht und Überlegenheit)



Gefühle machen Haltung - Haltung macht Gefühle



Peanuts 1960 United Feature Syndicate, Inc.

Lernstrategien

Kreativ und flexibel

Die magische Nummer 7 - George A. Miller 1956

Uns die zum wird freut Arbeit die Vergnügen.

Hierbei handelt es sich um acht Einzelinformationen, die nach einmaligem, schnellem Lesen nicht lange im Kopf bleibt. Ganz anders reagiert der Kopf auf dieselben Wörter in etwas veränderter Reihenfolge.

Die Arbeit, die uns freut, wird zum Vergnügen.

Der Begriff „Pferd“ ist eine Information, genau wie das Pferd, das vor einem Pfeil hergaloppiert und noch ein paar andere Dinge tut - auch nur ein Bild und damit eigentlich nur eine Informationseinheit.

FAZIT: Die kurzfristig speicherbare Menge ist vor allem abhängig von der Art der Information.

Wörter werden als Muster (Bilder) gespeichert:

Das Gihren ist acuh dnän in der Lgae, Weötrr zu vretseehn, wnen nur der etsre und ltztee Bhuctsbae krokret snid, whräned alle adrenen Bhuctbasn beeliibg gimescht wreedn.

Das nächste Beispiel zeigt, dass andererseits schon ein leichte Veränderung einer gewohnten Regel für Verwirrung im Gehirn sorgen kann:

GEN-
UG

KERZ-
ENG-
ERADE

SCHEINH-
EILIG

oder auch:

D B U

I R S

N D A



Werden gewohnte Regeln verletzt, dann bleibt das Hirn hängen - genau genommen der Teil des Kopfes, der für das Lesen zuständig ist. Positive Nebenwirkung: Andere Regionen des Gehirns werden aktiv, um beim Lösen der Aufgabe zu helfen. Spieltrieb und Neugier werden geweckt. Tipp: Sorgen Sie für Unruhe



Stecken Sie Schlüsselbund, Geldbörse oder Mobiltelefon in die andere Hosentasche, fahren oder gehen Sie einen neuen Weg zur Arbeit und benutzen Sie die Computermouse mit der anderen Hand. Gewohnheiten zu durchbrechen aktiviert das Gehirn! Schon kleine Veränderungen wie das Ändern der üblichen Ordnung in den Taschen, sorgen für Trubel im Kopf. Neue Wege erweitern die Vorstellung von Ihrer Umgebung und sind eine interessante Abwechslung. Die Mausbedienung mit der anderen Hand wird sich zuerst unangenehm anfühlen und der direkte Draht zwischen Kopf und Hand ist wissenschaftlich nachgewiesen: Sekretärinnen, die viel tippen, sind durchschnittlich intelligenter. Schwierige Handarbeiten bringen die Birne zum Leuchten.

Informationen strukturieren:

Das Gehirn funktioniert wie ein Kleiderschrank. Je aufgeräumter er ist, desto besser und einfacher werden die Informationen wiedergefunden. Je klarer die Ordnung von vornherein ist, desto schneller können die Informationen an die richtige Stelle abgelegt werden.

Chunking:

Chunk	= Informationseinheit
Chunking	= bewegen in der Informationshierarchie
Chunking up	= allgemeiner werden
Chunking down	= spezifischer werden
Chunking lateral	= quer denken
Chunking Matrix	= Übersichtsstruktur

MindMapping:

= Gedankennetz bilden

Grundregeln:

- 👤 Blanko Papier (mind. DIN A4) quer nehmen
- 👤 in der Mitte steht das „Thema/Schlagwort“
- 👤 beginne bei 13 Uhr rechts oben
- 👤 Äste = Oberbegriffe
- 👤 Zweige = Unterbegriffe
- 👤 Zweiglein = Unter-Unterbegriffe
- 👤 keine Sätze, sondern Schlagworte
- 👤 Zeichen, Symbole, Farben verwenden



8 Schritte zur leichten Texterfassung

1. Text grob überfliegen

Text schnell und sprunghaft lesen - z.B. „schlangenförmig“

Ziel: wissen, um was es ungefähr geht.

Dabei besonders auf Einleitung, Schluss und Zusammenfassung achten.

2. Ziel und Fragen formulieren

Was weiß ich bereits zum Thema? Was möchte ich noch wissen? Wie detailliert möchte ich es wissen? Was könnte ich gefragt werden? Welche Art von Fragen werden von Ausbilder gestellt?

Ziel und Fragen als Stichwörter notieren.

3. Genau lesen und unterstreichen

Text im Hinblick auf Fragen und Ziele genau durchlesen.

Regeln für das Unterstreichen: nie ganze Sätze, sondern nur einzelne Wörter. Nur max. 10% des Textes darf unterstrichen sein.

4. Unterstreichungen beurteilen:

Nur die Unterstreichungen betrachten. Ergeben Sie einen Sinn? Geben sie Antworten auf die gestellten Fragen und gesteckten Ziele? Können Unterstreichungen weggelassen werden?

- auf Blanko-Papier
- mit verschiedenen Farben
- Symbole, Bildchen, Skizzen hinzufügen
- jedes Blatt ist ein Unikat
- kreuz und quer schreiben, Kästen, Kreise etc. verwenden
- auf Spickzettel-Größe
- als Lernplakat (MindMap)

Ein inneres Bild von der Zusammenstellung erstellen.
Wo steht was? Welche Farben gehören zu welchem Thema etc.

Aus den Stichworten in eigenen Worten eine ausformulierte Zusammenfassung geben.

Lernplakat bzw. Spickzettel zur Seite legen und aus der Erinnerung die eingangs formulierten Fragen frei beantworten. Evtl. neue Fragen hinzunehmen.

[illegible][illegible][illegible]

- [illegible]

[illegible][illegible][illegible][illegible][illegible]

- [illegible]

[illegible][illegible]

[illegible]

Zwei Begriffe werden miteinander verknüpft, indem entweder zuerst für jeden Begriff eine Assoziation gefunden wird und dann beide miteinander verbunden werden oder indem sofort eine Assoziation als Verbindung von beiden gefunden wird. Der „Klebstoff“ für die beiden Begriffe sind Fantasie und Emotionen.

[illegible]

Einsatz: Vokabeln, Fremdwörter, Zugehörigkeiten
(z.B. Länder - Hauptstädte)

Beispiel:

Schleswig-Holstein - Kiel -> ich hole viele Steine und fülle damit den Kiel
maintain - pflegen -> Assoziation zum Fluss „Main“ -> der muss gepflegt werden, z.B.
Blätter, Unrat müssen herausgefischt werden

Loci-Methode:

Informationen werden mit verschiedenen Orten verknüpft. Diese Orte sind Punkte an einer bestimmten Strecke oder Route. Diese Route kann z.B. die Wohnung sein oder der Weg von Zuhause zur Arbeitsstelle oder Schule.

Einsatz: Begriffe, die gelernt werden müssen, Stichworte für Rede/Referat/Aufsatz

Körperliste:

Eine weitere Art der Loci-Methode: die Begriffe, Einkaufsliste etc. merken wir uns an unseren Körperteilen - bestenfalls besitzen diese eine Nummerierung.

- [illegible]