


Lerntypen

visuell

- dinge sehen, bildliche Sprache
- Infografiken, Diagramme, Bilder, Tabellen

haptisch

- Learning by Doing
- mit Praxisbezug üben/„anfassen“
- Prozesse und Erfahrungen eine Stütze

auditiv

- hören gut und anmerken, gehören
- im Kopf anformulieren vor verschriftlichung
- Braucht mündliche Erklärung

kommunikativ

- Diskussionen und Gespräche
- Vorträge halten
- Gesprächsprotokolle + Argumentationen als Stütze

Problem

- keiner ist ein Lerntyp von nur einem Typ
- Hybrid
- je nach Lernmaterial ⇒ Mathe ≠ Geschichte
- Fähigkeiten der Individuen wichtiger als Lerntyp

Warum gibt es?

- Orientierungshilfe
- wissen wo man ansetzen könnte

Gehirn/Gedächtnis

Wie lernt Gehirn?

- Aktivierung eines gewissen Hirnbereichs
→ das gelernt werden kann
- Reize/Aktivierung muss immer wieder geschehen
⇒ sonst Verkümmern
- Neurogenese = Bildung neuer Nervenzellen
- Neuroplastizität = neue Anordnung, Strukturierung

Behalten verbessern!

- Wiederholen
- mit bereits gelerntem Verknüpfen → Neuroplastizität

Gedächtnisebenen, Gruppierung anhand...

← Langzeitgedächtnis

Art

explizites / deklaratives - bewusst

episodisches Ereignisse

semantisches Faktenwissen

implizites / nicht-deklaratives - unbewusst

prozedurales Bewegungsabfolgen

perzeptuelles Personen/Orte/Gegenstände erkennen + schnell zu bewerten

Konditionierung Training

Priming Assoziation von sehen mit wenigen Erkenntnissen

Dauer

Ultrakurzzeitgedächtnis bis 2 sek

Arbeitsgedächtnis 20 - 45 sek

Kurzzeitgedächtnis wenige Stunden (durch Wiederholung Verlängerbar)

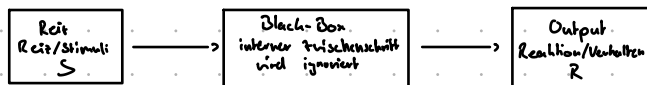
Langzeitgedächtnis Tage bis Lebenslang

Lerntheorien

Behaviorismus

- Annahme: Verhalten des Menschen wird durch die Konsequenzen ihres Handelns bestimmt
- Verhalten wird durch äußere Vorgänge gesteuert
- Innenleben bleibt unberührt

Lernen durch Reiz-Reaktions-Kette



- > Lernen passiv, wird durch äußeren Reiz aktiv -> tritt in Reaktion / löst aus
- > Lehrende löst Reiz aus, gibt Rückmeldung auf Reaktion
- positive Reaktionen werden durch Belohnung verstärkt
- negative Reaktionen werden durch ausbleibende Belohnung definiert

Konditionierung klassisch

allg. Schema:

1. vor dem Konditionierungsprozess:

neutraler Reiz (NS) -> neutraler Reaktion (NR)

=> Reiz -> Reaktion

2. Konditionierungsvoraussetzung:

unkonditionierter Reiz (UCS) -> unkontingente Reaktion (UCR)
natürlicher Reiz

3. Konditionierungsprozess

wiederholung
unkonditionierter Reiz (UCS) + natürlicher Reiz -> unkontingente Reaktion (UCR)

4. Ergebnis des Konditionierungsprozess

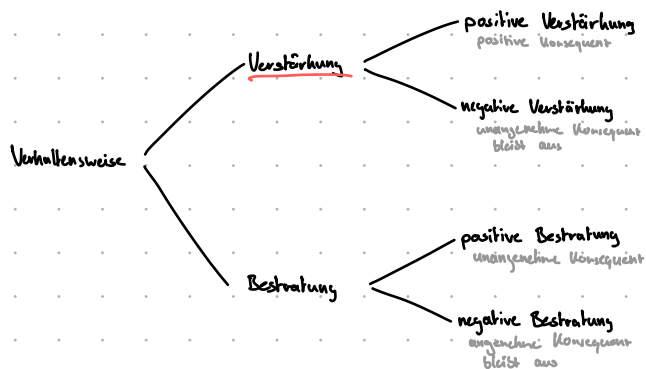
konditionierter Reiz (CS) -> konditionierte Reaktion (CR)
konditionierter Reiz

operant

Verstärkung erfolgt auf eine gezielte Verhaltensweise

bestimmtes Verhalten -> Belohnung => bes. Ver. wird öfter gemacht

allg. Schema:



S27/28 Übung

Kognitivismus?

Modelllernen (Bandura)

Verhaltensweise wird erworben indem Modell betrachtet wird und durch Nachahmung angeeignet.

Phasen

- 1. Aneignungsphase: Aufmerksamkeitsprozesse**
Aufmerksamkeit auf Modell, beobachtet Verhaltensweise
schaut genau hin, nimmt Modell wahr
- 2. Aneignungsphase: Behaltensprozesse**
beobachtetes Verhalten wurde im Gehirn gespeichert
- 3. Ausführungsphase: Reproduktionsprozesse**
beobachtetes Verhalten wird nachgeahmt → erinnert sich an Beobachtung
↳ Bewegungsabläufe wiederholen
- 4. Ausführungsphase: Verstärkungs- und Motivationsprozesse**
Beobachter wird verstärkt, da Erfolg im Handeln
erfolgreiches Verhalten wird verstärkt

Effekte

- 1. Modellierend**
Verhaltensweisen werden durch Vorbild unbekannter VNW angezeigt
- 2. Enthemmend**
sicht: keine neg. Reaktion auf VNW
=> Hemmschwelle für ähnliches Verhalten heruntergesetzt
- 3. Hemmend**
sicht: neg. Reaktion / Konsequenz auf VNW
=> Imitationsbereitschaft sinkt
- 4. Auslösende**
Verhalten eines Modell verursacht unmittelbare Nachahmung

Lernvorteile: - Person Vorbild → nicht jemand den man hasst/nicht respektiert
- Aufmerksamkeit/Konzentration → besser => stellt mehr Fragen

Persönlichkeitsmerkmale des Modells

- Menschen, die soziale Macht besitzen, also belohnen und bestrafen können
- Menschen mit hohem Ansehen
- Menschen, die sympathisch und attraktiv sind, wobei dies im Geschlecht, Alter oder in der Herkunft begründet liegen kann
- Menschen, die individuelle Bedürfnisse ansprechen oder zufriedenstellen können

Persönlichkeitsmerkmale des Beobachters

- Fehlendes Selbstvertrauen und geringe Selbstachtung begünstigen die Aufmerksamkeit einem Modell gegenüber
- Erfahrungen, Wertvorstellungen
- Bedürfnisse, Gefühle und Stimmungen

Beziehung zwischen Modell und Beobachter:

- die Nachahmungsbereitschaft wird begünstigt durch eine positive emotionale Beziehung zwischen Modell und Beobachter
- weitere Bedeutung kommt der Abhängigkeit des Beobachters vom Modell zu

Situationsbedingungen:

- die Wahrnehmung ist immer in eine soziale Situation eingebunden
- sie ist beeinflusst durch die emotionale Befindlichkeit des Beobachters (z.B. Angst, Frustration, Motivation, Freude...)

Chronobiologie

Wissenschaft: zeitliche Organisation von biologischen Systemen und Organismen

→ Bsp: Schlaf-Wach-Rhythmus

Lebende ↔ Erde → **Problem:** Mensch vielseitiger als 2 Typen (Bsp: Personum deren Rhythmus schwankt)

Wahrnehmung: unterschiedliche Leistungsfähigkeit, je nach Tageszeit

→ individuelle Leistungsphasen

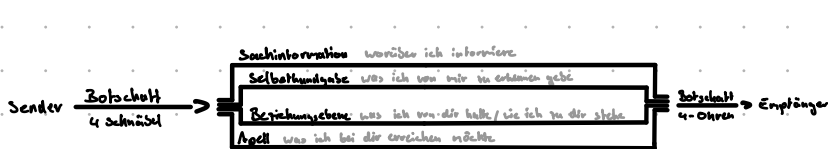
wichtig für: - anpassen seines Tagesplans

- ↳ Hoch-/Tiefphasen
- ↳ wichtige Aufgaben
- ↳ aussteigen

- anpassen Arbeitszeiten / Ruhephasen
(Arbeitnehmer / -geber)

Kommunikation

S. von Thun: 4-Ohren-Modell



Sachebene: Fakten (wahr/unwahr; relevant/unrelevant; hinlänglich/unzureichend)

Selbstkundgabe: enthält Gefühle/Versteht/Eigenarten/Meinungen

Ohr: Was ist das für eine? / Was denkt er? / Wie ist er gebaut?

Beziehungsebene: Wie stehe ich zum anderen / was hatte ich von ihm

Ohr: fühlt sich geschätzt/ungeschätzt; mis-/geachtet; respektiert/gedemütigt

Apellseite: Wünsche / Apelle / Ratschläge / Anweisungen

Ohr: Was soll ich (nicht) machen/denken/fühlen?

non-verbal
kognitiv

Sitzen

- Raumanspruch (groß/klein, aggressiv ins Territorium des Gegenübers)
- Zuwendung/Abwendung
- Locker/verkrampft am Sessel festgekrallt (Beine!)
- Voll auf der Sitzfläche/am Rand (Flucht)
- Sessellehne vorne (Schutz)
- Sitzordnung (Wer sitzt wo: Chefnähe, in der Mitte, am Tischkopf, am Eck)

Mimik (Kopf, Gesicht)

- Hals (Schultern hochziehen, Kopf nach vorne neigen, Kinn hinauf/hinunter)
- Blick, Pupillen (verengt = kritischer Blick, starr, groß = „Kuhblick“, müde Augen)
- Mund (Mundwinkel herauf/heruntergezogen, Lachen/Lächeln/Grinsen/Feixen)
- Nase, Naserümpfen

Gestik (Hände)

- Offen/geschlossen (zugehen/blockieren)
- bewegte/ruhige Gestik
- Verlegenheitsgesten (Übersprungshandlungen)
- Finger (Daumen = Dominanzfinger, Zeigefinger = Pistole, „Stinkefinger“, Ringfinger, kleiner Finger: Anspitzen als Statussymbol)

Begrüßungsgesten

Paul Watzlawick Fünf Axiome

- Man kann nicht nicht kommunizieren. Gestik / Mimik / seufzen etc.
- Jede Kommunikation hat Inhalts- und Beziehungsaspekt
↳ Verhältnis
- Kommunikation ist Wirkung und Ursache. z.B. Aussage ist Ursache. führt zu Wirkung
- Kommunikation ist analog und digital.
analog: Mimik/Gestik → Vermutung
digital: Schrift/Sprache
- Kommunikation ist symmetrisch oder komplementär. z.B. Position nehmen/beobachten