Impulsmethode

oder: Murmelgruppenmethode

A

AKTIONSFORM

Die Impulsmethode kombiniert kurze → A Vorträge und Gespräche: Überblick – Kurzvortrag/Impuls – Gespräch – Kurzvortrag/Impuls – Gespräch usw.

1 Einsatzmöglichkeiten

- um Informationen und Zusammenhänge darzustellen und diskutieren zu lassen
- um themenzentriert miteinander ins Gespräch zu kommen
- als erste Kontaktaufnahme und eigenständige Auseinandersetzung der TN mit einem Thema

2 So wird's gemacht

- Gliedern Sie bei der Vorbereitung Ihren → **A Vortrag** in 4–5 in sich relativ abgeschlossene Kapitel von ca. 5–10 Minuten Dauer.
- Stellen Sie den TN zu Beginn die thematische Gliederung und das methodische Vorgehen (Wechsel zwischen Kurzvortrag/Impuls und Gespräch) vor und begründen Sie beide.
- Beginnen Sie mit dem ersten Kapitel. Versuchen Sie dabei, die Informationen möglichst knapp, anschaulich, übersichtlich und motivierend aufzubereiten. Schließen Sie Ihr Referat mit einem anregenden Gesprächsimpuls ab (z.B. offene → **A Fragen** oder eine provozierende These).

Anregungen für Ihre Impulse:

1. Fragen: „Was halten Sie beim eben Gesagten für besonders wichtig?" „Welche Einstellung haben Sie dazu?" „Wo sind Sie skeptisch?"
2. Aufgabe: „Konstruieren Sie bitte einen Fall dazu!"

- Damit haben Sie die Gesprächsrunde eröffnet. Besprechen Sie nun den jeweiligen thematischen Aspekt mit den TN (→ **A Lehrgespräch**, → **A Rundgespräch**).
- Danach folgt der Vortrag mit dem zweiten Impuls, der ebenfalls anschließend besprochen bzw. diskutiert wird. So wechseln sich immer eine Impuls- und eine Gesprächsphase ab.
- Zum Abschluss sollten Sie die wichtigsten Aspekte und Argumente zusammenfassend wiederholen.

3 Didaktisch-methodische Hinweise

Die Impulsmethode bricht die adialogische Grundstruktur des Vortrags (Einwegkommunikation) auf und führt zum Dialog. Sie wechselt zwischen aktivem und passivem Lernen und bringt es da-

VORTEILE & CHANCEN	NACHTEILE & PROBLEME
+ verbindet Information/Darstellung mit Diskussion	– vom Zeitbedarf manchmal schwer kalkulierbar
+ wechselt aktiv – passiv	– oft müssen Fragen „auf später" (berührt z.B. anderen Aspekt) verschoben werden
+ geringer Aufwand	– disziplinierter Wechsel von Gespräch zu Vortrag bisweilen schwierig
+ auch bei größeren Gruppen einsetzbar	– leiterzentriert
+ aktiviert TN auch unter ungünstiger „Vortragssituation"	– erfordert ein Mindestmaß an Vorkenntnissen der TN
+ ermüdet weniger als der reine Vortrag	
+ Aufmerksamkeit bleibt erhalten	
+ zwingt den Referenten zu komprimierter und überschaubar gegliederter Darstellung	

LERNZIEL

NEUN-FELDER-TAFEL

SOZIALFORM

LERNPHASE

- Einsteigen
- Erarbeiten
- Integrieren
- Auswerten

MATERIAL & MEDIEN

→ **M Tafel**, → **M Flipchart**, → **M Overhead-Projektor**, → **M Beamer**

VERWANDTE

→ **A Sandwich**

bis **90** Min

bis **100** TN

A

AKTIONSFORM

mit in einen natürlichen Rhythmus (Einatmen – Ausatmen). Bernd Weidenmann fasst diese Aktionsform in die Metapher (= vergleichendes Bild) des „Menüs": „Jeder Gang wird erst aufgetragen und dann verspeist. Ebenso serviert man als Leiterin oder Leiter jeweils eine professionell zubereitete Portion an Information, bevor die Teilnehmer sie dann mit ihren geistigen ‚Esswerkzeugen' bearbeiten und in ‚körpereigenes Eiweiß' umwandeln" (Weidenmann 2011).

„Unterscheiden Sie deutlich zwischen Vortrag und Impulsmethode! Allzu leicht fällt man, wenn die TN mit Nachfragen und Diskussionen zurückhaltend sind, in den gewohnten Vortragsstil zurück und trägt dann doch mehr oder weniger in einem Stück vor. Laden Sie deswegen zu Beginn die TN zur Diskussion ein und betonen Sie, dass es auf ihre Diskussionsbeiträge und Nachfragen ankommt. Und: Bemühen Sie sich von Anfang an um eine freundliche und entspannte Atmosphäre, die Ihren TN hilft, die Scheu vor dem Sprechen zu überwinden."

Literaturhinweise

Knoll 2007; Müller 1982; Weidenmann 2011

Autor

Ulrich Müller

Dieses Dokument ist unter folgender Creative-Commons-Lizenz frei nutzbar:
Namensnennung - Weitergabe unter gleichen Bedingungen (CC BY-SA 3.0 DE)