

Kamingespräch

oder: Themenabend, Kontaktgespräch; engl. fireside chat

In einer lockeren, persönlichen Gesprächsatmosphäre treffen die TN einen Experten bzw. eine Expertin, um zusammen ein ausgewähltes Thema zu diskutieren oder sich frei auszutauschen.

1 Einsatzmöglichkeiten

- ein komplexes Thema ausführlich diskutieren, nachhaken, querdenken
- eine Expertin bzw. einen Experten besser kennenlernen
- andere, weiter gehende Perspektiven einnehmen, Innovationen anstoßen
- eine Expertengemeinschaft initiieren bzw. stärken
- als Aktionsform zum Abschluss eines Seminars, als Abwechslung bzw. Highlight innerhalb eines mehrtägigen Seminars oder als eigene Veranstaltung (z.B. als Unternehmerfrühstück)

2 So wird's gemacht

Im Vorfeld:

- Bereiten Sie mit den TN das Kamingespräch inhaltlich vor: Überlegen und sammeln Sie Fragen, Themen, Anliegen. Visualisieren Sie diese auf einer → **M Flipchart**.
- Organisieren Sie eine angenehme und anregende Atmosphäre: außerhalb des gewohnten Seminarraums, um den Perspektivenwechsel anzuregen, mit gemütlichen Sitzgelegenheiten, Getränken, Kerzen bzw. im Idealfall um ein Kaminfeuer herum.
- Der Tisch- oder noch besser Stuhlkreis sollte so gestaltet sein, dass der Experte in der Mitte sitzt und mit allen TN gut in Blick- und Sprechkontakt gehen kann.

- Sorgen Sie dafür, dass die Atmosphäre nicht durch andere Gäste, Telefon/Handy, Geräusche aus dem Nebenraum usw. gestört wird.

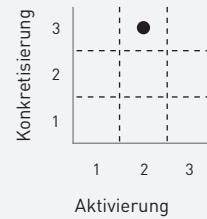
Im Kamingespräch:

- Begrüßen Sie den Experten/die Expertin und erläutern Sie den Kontext der Veranstaltung. Geben Sie einen kurzen Bericht zum bisherigen Seminarverlauf und ggf. einen Hinweis auf die Vertraulichkeit des Gesprochenen.
- Lassen Sie die TN sich kurz vorstellen.
- Bitten Sie den Experten/die Expertin um einen kurzen Bericht von seinen aktuellen Themen.
- Laden Sie zur Diskussion ein: TN stellen Fragen (Pool: vorbereitete Fragen auf Flipchart), Experte antwortet, SL moderiert.
- Welche Anliegen, Fragen soll der Experte/die Expertin mitnehmen?
- Welche Anliegen, Fragen hat der Experte/die Expertin an die TN?
- Beenden Sie das Kamingespräch mit einer Schlussrunde und bedanken Sie sich beim Experten bzw. bei der Expertin für das Kommen.
- Nach dem formalen Ablauf kann der Abend mit einem lockeren informellen Austausch („Get-together“) enden. TN und Experte bzw. Expertin finden hier Raum, nochmals individuelle oder ggf. vertraulichere Fragen zu klären.

LERNZIEL



NEUN-FELDER-TAFEL



SOZIALFORM



LERNPHASE



MATERIAL & MEDIEN

ggf. Flipchart, anregende Räumlichkeit, Getränke

VERWANDTE

→ **A Expertenbefragung**

VORTEILE & CHANCEN

- + hoher Lerntransfer, Motivation
- + Potenzial für Highlight im Seminarverlauf
- + stärkt Renommee der Bildungsorganisation

NACHTEILE & PROBLEME

- Konzentration der TN am Abend lässt nach
- Wirkung stark abhängig vom Experten; dieser ist im Seminarverlauf nicht involviert
- ggf. mit hohem Aufwand für Experte verbunden, wenn nicht vor Ort



60–120 Min



10–30 TN



AKTIONSFORM

Das Kamingespräch lebt vom besonderen Charakter des vorbehaltlosen Austausches. Eine Reflexion des Gesprächs, Auswertung oder Dokumentation der Ergebnisse ist hier zunächst bewusst nicht vorgesehen. Eher sinnvoll ist das unkommentierte Sammeln von Einschätzungen, Wahrnehmungen über ein → **A Blitzlicht** am Folgetag.

3 Didaktisch-methodische Hinweise

Die besondere Gestaltung der Räumlichkeit („Kamin“) soll eine persönliche Atmosphäre schaffen. Das Ambiente ermöglicht einen besonders offenen und vertrauensvollen Dialog auf Augenhöhe. Die Aufmerksamkeit auf eine bestimmte Person und der zweckfreie, ergebnisoffene Rahmen schaffen einen Lernraum, wie er in den Zwängen der Berufs- bzw. Alltagswelt und mitunter auch im Seminaralltag leider kaum mehr möglich ist. Das Kamingespräch soll reflektieren, Grundfragen aufgreifen, zum Nachdenken anregen, nach vorne blicken: Was haben wir gemacht, was haben wir daraus gelernt, was bringt die Zukunft?

Besondere didaktische Potenziale eines Kamingesprächs:

- Über den Experten/die Expertin erhalten die TN einen Blick „hinter die Kulissen“, bekommen Informationen „aus dem Nähkästchen“ und Zugang zu „Insiderwissen“.
- Als Repräsentant eines bestimmten Berufs- oder Tätigkeitsfeldes ist der Experte/die Expertin ein wichtiger Gesprächspartner, um allgemeine und abstrakte Themen mit der Wirklichkeit in Verbindung zu bringen.
- Der geschützte, informelle Rahmen ermöglicht es, auch heikle oder schwierige Themen anzusprechen. Wichtig ist in diesem Fall, dass hier nichts protokolliert wird, um die Vertraulichkeit zu wahren.
- Der Besuch eines anerkannten Experten bzw. einer anerkannten Expertin kann die Motivation und Aufmerksam-

keit der TN am Lernprozess deutlich steigern. Der exklusive Dialog stärkt das Zugehörigkeitsgefühl zu einem Fachkreis, die TN werden in ihrem Lernengagement gewürdigt.

- Auch der Experte bzw. die Expertin profitiert von einem Kamingespräch: Ziele und Ideen ausloten, Meinungen einholen, Stimmungen erleben, Kontakt zu Personen halten usw.

Der nachhaltige Erfolg eines Kamingesprächs hängt neben dem Ambiente von der Persönlichkeit und Gesprächsfreudigkeit des Gastes ab:

- als themen- bzw. berufsfeldbezogener Experte mit Bezug zum Thema: Politiker, Verbandsvertreter, Unternehmensleitung, Führung/Leitung der Bildungsorganisation; ggf. auch ehemals im Fach tätige Personen
- als berufsfremder Experte mit Bezug zum Thema: z.B. Leistungssportler, Künstler, Ordensfrau („Lernen an der Andersartigkeit“), Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens
- für ihn bzw. sie ist keine Vorbereitung notwendig, d.h., er/sie wirkt als Person bzw. in seiner bzw. ihrer Rolle, demonstriert und personalisiert das Thema

Der Zeitaufwand für den Experten kann gemindert werden, wenn dieser nicht zum Seminarort kommen muss und stattdessen über einen Videokanal mit der Gruppe verbunden wird (→ **A E-Learning**, → **M Beamer**).

Aktionsformen und Methoden wie das Kamingespräch sind außerordentlich hilfreich, wenn Lernprozesse über die Grenzen des Seminars hinaus in die Berufswelt und auch die Gesellschaft wirken sollen. Hierzu ist es zwingend notwendig, durch räumliche, zeitliche und methodische Varianten aus dem gewohnten Seminarsetting auszubrechen.

Literaturhinweise

Als „Initiator“ des Kamingesprächs gilt der ehemalige US-Präsident Franklin D. Roosevelt, der seinerzeit am offenen Kaminfeuer in 30 Radioansprachen zu wichtigen politischen Fragen öffentlich Stellung bezog. Seine Reden sind nachzulesen unter: Roosevelt (2007).

Autor

Ulrich Iberer