





Praktische Vertiefung Didaktik

- Vertiefung
- Praktische Herangehensweise
- Offene Fragen



Vertiefung



Zielgruppenorientierung (1)

- Für wen werden Angebote gemacht?
- Wie sieht die Zielgruppe aus?
- Was muss berücksichtigt werden?



Zielgruppenorientierung (2)

Vorbereitung:

- Vorkenntnisse
- Erfahrungen
- Erwartungen
- Wünsche
- Handicaps



Zielgruppenorientierung (3)

Eingehen und Anpassen:

- interessante Inhalte
- individuelle Lerngeschwindigkeit
- verständliche Sprache
- an Beispielen erläutern
- Teilnehmende und ihre Lebenswelt einbeziehen





Faktor Zeit (1)

Geben Sie sich als SIH Zeit ...

- zur Vorbereitung
- zur Durchführung
- zur Nachbereitung



Faktor Zeit (2)

Geben Sie den Lernenden Zeit ...

- zum „Ankommen“
- zum Zuhören
- zum Mitdenken
- zum Ausprobieren
- zu Rückfragen



Faktor „Selbst machen lassen“

Hilfestellung bedeutet „Anleitung zum Selbermachen“

PC, Tastatur und Maus werden von den Lernenden bedient

„ ... so lang bis der Groschen gefallen ist“

„ ... verschiedene Wege führen nach Rom“





Praktische Herangehensweisen: Beurteilen Sie die Situationen



Gruppenarbeit:

Überlegen Sie bei den nachfolgenden Beispielen hinsichtlich der Problematik:

Ist das Beispiel problematisch aus der ...

- Sichtweise des/der Referent/-in?
- Sichtweise der anderen, unterstützenden SIH?
- Sichtweise der Teilnehmer/-innen?

Welche Lösungsmöglichkeiten gibt es gegebenenfalls?

Fassen Sie Ihre Ideen und Erkenntnisse zusammen und berichten Sie der gesamten Seminargruppe.



Gruppe 1: Abweichen vom Thema

Während eines Abends zum Thema „E-Mail-Einführung“ kommt der Vortragende darauf zu sprechen, dass man per Dateianhang Einladungen verschicken kann. Auf Nachfrage eines Teilnehmers lässt sich der Vortragende darauf ein und erklärt z.B. Einstellungen in Word, wie Einladungen erstellt werden können.



Gruppe 2: Eigene Unsicherheit

Während eines Nachmittags zum Thema „Skype“ werden Sie als Referent/-in zu Aspekten dieser Software gefragt, die Ihnen selbst fremd sind oder bei denen Sie sich unsicher sind, weil Sie sie schon lang nicht mehr praktisch ausgeübt haben, sie Ihnen unbekannt sind oder unwichtig erscheinen.



Gruppe 3: Unterschiede in den Vorkenntnissen

Sie stellen das Thema „Einkaufen im Internet“ vor. Entgegen des Ersteindrucks gibt es Leute innerhalb der Gruppe der Teilnehmenden, die das Thema schon, zumindest in einigen Aspekten beherrschen. Diese wollen den Lehrstoff durch entsprechende Äußerungen dort angesetzt wissen, wo ihre Kenntnisse enden, während andere längst nicht so weit sind.



ggf. Gruppe 4 mit eigenem Thema

Haben Sie selbst ein Thema aus den Lernangeboten parat, das Sie besprechen wollen?



Welche Fragen sind noch offen?