Material 6.1: Gesprächsführung mit dem PELZ-Modell

P – Problemwahrnehmung 🔍 **Einstieg ins Gespräch finden**	- Wo genau hakt es gerade beim Aufstieg auf deinen Berg? - Gibt es eine Stelle, an der du dich besonders schwer tust? - Was war in letzter Zeit beim Lernen besonders herausfordernd für dich?
E – Erklärungsmodelle 🧠 **Ursachen und Hintergründe klären**	- Woran könnte es liegen, dass dir diese Etappe schwerfällt? - Was hat bisher nicht gut funktioniert und warum? - Welche inneren oder äusseren Faktoren lenken dich ab?
L – Lösungsversuche 🛠️ **Strategien aktivieren**	- Was hast du bisher ausprobiert? - Was hat dir in ähnlichen Situationen geholfen? - Welche Strategien möchtest du wieder einsetzen?
Z – Ziele 🎯 **Etappen und Fortschritte planen**	- Wie sieht dein Ziel auf dem Berg aus? - Was ist ein realistisches nächstes Etappenziel? - Was möchtest du bis zur nächsten Woche erreichen?
Paraphrasieren 🔁 **Verstehen sichern und Wertschätzung zeigen**	- Wenn ich dich richtig verstehe, fällt es dir schwer, ... - Du denkst also, dass ...? - Das bedeutet, du fühlst dich dabei ...? - Du willst gerne ..., aber ... macht es dir schwer?

Aktives Zuhören ❤️ **Emotionen aufgreifen und Beziehung stärken**	- Du wirkst gerade enttäuscht, weil ...? - Es macht dich wütend, wenn ...? - Du bist stolz, weil ... – richtig? - Du zweifelst noch ... – sehe ich das richtig?
Mini-Max: Nicht «ob», sondern «was» und «wie» 🗣️ **Reflexion statt Ja/Nein**	Statt: Ob du schon etwas ausprobiert hast. Besser: Was hast du schon ausprobiert und was hat gut funktioniert?
Mini-Max: «Sondern?» 🧭 **Von der Problem- zur Zielorientierung**	Schüler:in: Ich will nicht alles auf den letzten Drücker machen. Lehrperson: Sondern – wie wäre es besser?
Mini-Max: Noch nicht 🌱 **Entwicklungspotenziale betonen**	Statt: Ich kann das nicht. Besser: Du kannst das noch nicht. Was könnte dir helfen?
Mini-Max: W-Fragen statt Warum 💬 **Offenheit statt Rechtfertigung**	- Was hat dir beim letzten Mal geholfen? - Wie hast du dich gefühlt, als du es verstanden hast? - Welche Strategie willst du nächstes Mal ausprobieren?
Mini-Max: «Angenommen, du würdest ...» 🔮 **Zukünftige Möglichkeiten erkunden**	- Angenommen, du planst deine Woche am Sonntag – was verändert sich? - Angenommen, du lernst in einer Gruppe – was könnte dir das bringen?

Mini-Max: Skalierungsfragen 📊 **Fortschritte sichtbar machen**	- Auf einer Skala von 0 bis 10: Wie gut ist dir das gelungen? - Was müsste passieren, damit du einen Punkt höher kommst?
Mini-Max: Ressourcenfragen 💡 **Stärken ins Gespräch holen**	- In welchem Fach klappt's besser – und warum? - Was hast du beim letzten Test anders gemacht?
Mini-Max: Lernvereinbarungen ✍️ **Verbindlichkeit und Umsetzung stärken**	- Was willst du bis zum nächsten Mal ausprobieren? - Wie bleibst du dran? - Was hilft dir, deinen Plan umzusetzen?

Material 6.2: Gesprächsführungstechniken

Paraphrasieren

Paraphrasieren bedeutet, das Gesagte des Gegenübers in eigenen Worten sachlich zusammenzufassen. Diese Technik hilft, Missverständnisse zu vermeiden, den Gesprächsverlauf zu strukturieren und schwierige Situationen zu entschärfen. Besonders in Beratungsgesprächen schafft das Paraphrasieren eine Atmosphäre des Verstehens und der Wertschätzung: Schüler:innen fühlen sich gehört und ernst genommen.
Gerade bei komplexen oder emotionalen Themen ermöglicht das Paraphrasieren, innezuhalten, nachzufragen und gemeinsam Klarheit zu schaffen – eine zentrale Voraussetzung für eine gelingende Lernbegleitung.

Was bringt Paraphrasieren?

- Missverständnisse klären
- Zeit gewinnen und Gespräche entschleunigen
- Vertrauen aufbauen
- Gespräch strukturieren
- Verständnis sichern

Paraphrasieren hilft, das Gesagte der Schüler:innen wertschätzend aufzugreifen und sicherzustellen, dass man sie wirklich verstanden hat. Es schafft Klarheit, stärkt die Beziehung und zeigt: *«Ich nehme dich ernst.»*

Typische Einstiegsformulierungen:

- *«Wenn ich dich richtig verstehe, fällt es dir gerade schwer, ...»*
- *«Du meinst also, dass ...?»*
- *«Dir ist wichtig, dass du ...»*
- *«Ich habe gehört, dass dich besonders stört, dass ...»*
- *«Für dich ist gerade entscheidend, dass ...»*
- *«Du sagst also, dass es dir schwer fällt, ... – stimmt das so?»*
- *«Das heisst, du fühlst dich dabei ...?»*
- *«Was ich raushöre, ist, dass dir vor allem ... am Herzen liegt.»*
- *«Also zusammengefasst: Du willst gerne ..., aber ... macht es dir schwer.»*

Wichtig:

Emotionale Anteile einer Aussage enthalten häufig zentrale Informationen über Haltung, Motivation und Bedürfnisse. Diese sollten nicht ausgeblendet, sondern behutsam und empathisch ins Gespräch aufgenommen werden.
Aktives Zuhören bedeutet, sich dem Gegenüber mit voller Aufmerksamkeit zuzuwenden – nicht nur mit den Ohren, sondern auch mit Herz und Verstand. Lehrpersonen nehmen dabei nicht nur auf, *was* gesagt wird, sondern auch *wie* es gesagt wird. Emotionen, Unsicherheiten oder Stolz schwingen in der Kommunikation mit – und werden beim aktiven Zuhören behutsam aufgegriffen.
Gerade in Lernberatungsgesprächen kann aktives Zuhören dazu beitragen, emotionale Hürden zu erkennen, Vertrauen aufzubauen und den Weg für eine offene und ehrliche Reflexion über das eigene Lernen zu ebnen.

Aktives Zuhören

Was bringt aktives Zuhören?

- Vertrauen und Beziehung stärken
- Emotionale Klärung ermöglichen
- Perspektivenwechsel anstoßen
- Raum für Reflexion schaffen
- Motivation und Selbstwahrnehmung fördern

Aktives Zuhören signalisiert: *«Ich nehme dich wahr – mit dem, was du sagst, und dem, was dich bewegt.»* Es eröffnet einen Raum, in dem Lernende sich ernst genommen fühlen und bereit sind, ihre Gedanken und Gefühle zu teilen.

Typische Einstiegsformulierungen:

- «*Du wirkst gerade enttäuscht, weil es nicht so gelaufen ist, wie du wolltest? – Richtig?*»
- *«Es macht dich wütend, wenn du dich so angestrengt hast und trotzdem nicht weiterkommst?*
  – Nicht wahr?»
- *«Du bist unsicher, ob du die nächste Aufgabe schaffen kannst – stimmt das?»*
- *«Du freust dich bestimmt, dass du diesmal drangeblieben bist – das merkt man richtig.»*

- *«Ich habe das Gefühl, du bist gerade etwas frustriert – magst du erzählen, warum?»*
- *«Es klingt so, als ob du dir da wirklich Mühe gegeben hast und jetzt nicht weisst, was gefehlt hat?»*
- *«Du bist stolz, weil du gemerkt hast, dass deine Strategie funktioniert hat – richtig?»*
- *«Du zweifelst noch, ob du auf dem richtigen Weg bist – sehe ich das richtig?»*

Hinweis:

Beim aktiven Zuhören stehen die Perspektive und das emotionale Erleben der Schüler:innen im Mittelpunkt. Eigene Bewertungen oder vorschnelle Ratschläge werden bewusst vermieden. Ziel ist es, die Sichtweise des Gegenübers zu verstehen – und ihm das auch zu zeigen. Diese Technik fördert ein gemeinsames Nachdenken über Lernprozesse, schafft Sicherheit und kann besonders bei belastenden oder herausfordernden Erfahrungen eine entlastende Wirkung entfalten.

Mini-Max-Interventionen im Lernberatungsgespräch

Bei Lernberatungsgesprächen sind kurze, wirkungsvolle Gesprächstechniken, die wenig Aufwand erfordern, aber grosse Wirkung entfalten können – sogenannte Mini-Max-Interventionen (nach Prior 2002) von Vorteil. Ziel ist es, durch präzise Fragen und kleine sprachliche Impulse Denkprozesse anzuregen, Perspektiven zu erweitern und Eigenverantwortung zu stärken. Im Folgenden finden Sie praxisnahe Beispiele für Mini-Max Interventionen und Fragetechniken (nach Hennig & Ehinger 2003), wie Sie solche Interventionen gezielt im Gespräch mit Schüler:innen einsetzen können – insbesondere im Kontext des selbstregulierten Lernens und des «Bergs des Lernens».

1. Nicht «ob», sondern «was» und «wie»

Vermeiden Sie Entscheidungsfragen, die mit Ja oder Nein beantwortet werden können und öffnen Sie stattdessen den Raum für Reflexion und Planung:

- Statt: *«Ob du dir schon überlegt hast, wie du besser lernen kannst?»*
- Besser: *«Welche Ideen hast du schon, um dein Lernen besser zu strukturieren?»*
- Statt: *«Ob du schon etwas ausprobiert hast?»*
- Besser: *«Was hast du schon ausprobiert und was hat gut funktioniert?»*

2. «Sondern?» – Von der Problem- zur Zielorientierung

Schüler:innen wissen oft genau, was nicht funktioniert. Mit einem kleinen «sondern?» laden Sie dazu ein, positiv zu denken:

- Schüler:in: «Ich will nicht mehr immer alles auf den letzten Drücker machen.»
- Lehrperson: *«Sondern – wie würdest du es dir wünschen?»*
- Schüler:in: *«Ich habe mich heute beim Lernen kaum ablenken lassen.»*
- Lehrperson: *«Sondern – was hat dir geholfen, fokussiert zu bleiben?»*

3. «Noch nicht» – Ressourcenorientierung durch Perspektivwechsel

Mit einem einfachen «noch nicht» verschieben Sie den Fokus weg vom Defizit und hin zum Entwicklungspotenzial:

- Statt*: «Ich kann mich nie konzentrieren.»*
- Besser: *«Du schaffst es oft noch nicht, dich zu konzentrieren? Was brauchst du, damit es besser gelingt?»*
- Statt: *«Ich kriege das mit dem Zeitplan einfach nicht hin.»*
- Besser: *«Du hast noch nicht den passenden Zeitplan gefunden, was könntest du als Nächstes ausprobieren?»*

4. Konstruktive W-Fragen statt «Warum?»

«Warum»-Fragen führen schnell zu Rechtfertigungen. Zielführender sind offene, lösungsorientierte W-Fragen:

- *«Was hat dir beim letzten Mal geholfen, dranzubleiben?»*
- *«Wie hast du dich gefühlt, als du das Thema gut verstanden hast?»*
- *«Woran merkst du, dass du einen Fortschritt gemacht hast?»*
- *«Welche Strategie könntest du beim nächsten Mal ausprobieren?»*

5. «Angenommen, du würdest …» – Zukünftige Optionen durchspielen

Diese Formulierung hilft, hypothetisch über mögliche Wege nachzudenken:

- *«Angenommen, du würdest dir am Sonntag schon einen Lernplan für die Woche machen, was würde sich dadurch verändern?»*
- *«Angenommen, du lernst in einer Gruppe, was könnte dir das bringen?»*

6. Skalierungsfragen – Fortschritte sichtbar machen

Skalen helfen, Entwicklungen greifbar zu machen:

- *«Auf einer Skala von 0 bis 10: wie gut ist dir das konzentrierte Arbeiten heute gelungen?»*
- *«Wo würdest du dich beim Thema XY aktuell einordnen?»*
- *«Was müsste passieren, damit du von einer 4.5 auf eine 5 kommst?»*

7. Ressourcenfragen – Stärken ins Gespräch holen

Richten Sie den Blick gezielt auf Gelingensbedingungen und frühere Erfolgserlebnisse:

- *«In welchem Fach fällt dir das Lernen leichter und was machst du dort anders?»*
- *«Was hat dir beim letzten Test geholfen, dich gut vorzubereiten?»*
- *«Was klappt im Training super? Und lässt sich das vielleicht auch auf die Schule übertragen?»*

8. Vereinbarungen treffen – Eigenverantwortung stärken

Konkrete, gemeinsam formulierte Lernvereinbarungen helfen, das Gespräch in die Umsetzung zu bringen:

Beispiele:

- *«Was genau möchtest du bis zum nächsten Gespräch ausprobieren?»*
- *«Wie kannst du dir selbst Rückmeldung geben, ob dein Plan funktioniert?»*
- *«Lass uns aufschreiben, was du dir vornimmst – und was dir hilft, es auch wirklich umzusetzen.»*