

ANNA WEIGL

„Neugier beflügelt unsere Wahrnehmung“ – eine effektive Lernmethode im Fremdsprachenunterricht

“Curiosity enhances our perception” –
an efficacious way to learn foreign languages

ABSTRACT. As in any human action, motivation is playing a key role in learning foreign languages. There are different types of motivation – one of them is curiosity. Curiosity is one of the strongest motivators, since it is based in the human character. Psychologists call curiosity the core of motivation. In my paper I will address a new learning technique, which consists of two didactic concepts at the same time: Learning by teaching and subject orientated learning. Subject orientated learning means the combination of a specific content to be learnt and a given person.

KEYWORDS: Cognitive and educational psychology; effective learning techniques; motivation; curiosity learning by teaching and subject orientated learning.

1. ZUM BEGRIFF „NEUGIER“

Der Begriff „Neugier“ wird sowohl in der Fachliteratur als auch gemeinsprachlich sehr unterschiedlich verstanden bzw. verwendet – von bloßer, unnützer Neugier bis hin zum Drang nach Wissen und Entdecken. Unter der Neugier bzw. Neugierde ist nach Wahrig (2000) die Begierde, Neuigkeiten oder Angelegenheiten anderer zu erfahren, zu verstehen. Der Duden bezeichnet Neugierde als das Beherrschtsein von dem Wunsch, etwas zu

erfahren und in Angelegenheiten oder Bereiche einzudringen, die besonders andere Menschen und deren Privatleben betreffen. Neugier ist laut diesen Definitionen einerseits etwas Negatives, etwas was zu den schlechten Eigenschaften gehört oder was abzugewöhnen ist. Zeugnisse dafür finden wir in der Sprache selbst, wie die Redewendung „*die Neugier zähmen*“ oder zahlreiche Sprichwörter, zum Beispiel aus dem deutschsprachigen Kulturraum, wie „*was Fliegen lockt, das lockt auch Freunde*“, „*ein höflicher Mensch ist nicht neugierig*“, „*steck deinen Löffel nicht in anderer Leute Töpfe*“, „*der Lauscher an der Wand, hört seine eigene Schand*“.

Die andere Seite der Neugier besteht darin, dass sie Veränderung und Entwicklung ermöglicht. Man denke an die Wissenschaften, die ohne Neugier nicht vorankommen könnten. Aristoteles versteht Neugier als Tugend, wenn das richtige Maß zum Wohle des Menschen getroffen wurde. Das richtige Maß zu finden, ist in seiner Ansicht dem Menschen nicht angeboren, sondern muss eingeübt und durch Erfahrung gewonnen werden. Es gibt also die Neugier an sich und die tugendhafte Neugier (vgl. Gruber 2006).

In meinem Sprachenunterricht verwende ich zu Lernzwecken den ersten Typ der Neugier, d.h. die Neugier an sich, das Beherrschtsein von dem Wunsch, etwas zu erfahren, in Angelegenheiten und Bereiche einzudringen, die besonders andere Menschen und deren Privatleben betreffen.

2. NEUGIERDE ALS PSYCHISCHES PHÄNOMEN

Betrachtet man den Lernprozess aus psychisch-neurologischer Sicht, kommt man auf folgende Erkenntnisse: 1) Wissen kann nicht übertragen werden; es muss im Gehirn eines jeden Lernenden neu geschaffen werden; 2) Wissensaneignung beruht auf gewissen Rahmenbedingungen und wird durch Faktoren gesteuert, die unbewusst ablaufen und deshalb nur schwer beeinflussbar sind (Roth 2002).

Sehen wir uns die zweite Erkenntnis etwas näher an. Die unbewusst ablaufenden Prozesse der Bedeutungs- oder Wissenskonstruktion sind von vielen Faktoren abhängig, von denen die meisten durch eine Hirnformation vermittelt werden, die in der kognitiven Psychologie lange Zeit überhaupt nicht beachtet wurde, nämlich das limbische System. Dieses neuromodulatorische System ist für die Steuerung von Aufmerksamkeit, Motivation, Interesse und Lernfähigkeit verantwortlich und beinhaltet nach derzeitigem Kenntnisstand die Neurotransmitter Noradrenalin (allgemeine Aufmerksamkeit, Erregung, Stress), Dopamin (Antrieb, Neugier, Belohnungserwartung), Serotonin (Dämpfung, Beruhigung, Wohlgefühl) und Acetylcholin

(gezielte Aufmerksamkeit, Lernförderung). Das limbische System vermittelt Affekte, Gefühle und Motivation und ist auf diese Weise der eigentliche Kontrolleur des Lernerfolgs. Bild 1 zeigt den Aufbau und Funktionen des limbischen Systems. Die gleichen Hirnregionen, in denen das Lernen stattfindet, sind also auch für die Gefühle zuständig.

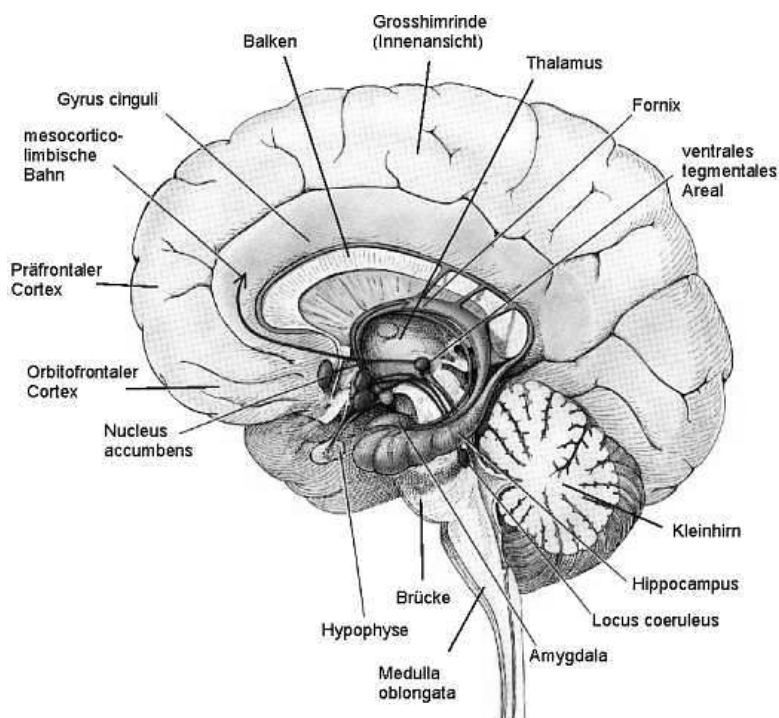


Abb. 1. (Quelle: http://www.beschaffung-aktuell.de/home/-/article/16537505/26963347/Limbisches-System-steuert-Ratio/art_co_INSTANCE_0000/maximized; das limbische System ist blau markiert)

G. Roth (2002) formuliert folgende Faktoren, die beim Fremdsprachenlernen besonders wichtig sind:

1. Die Motiviertheit und Glaubhaftigkeit des Lehrenden.
2. Die individuellen kognitiven und emotionalen Lernvoraussetzungen der Schüler.
3. Die allgemeine Motiviertheit und Lernbereitschaft der Schüler.
4. Die spezielle Motiviertheit der Schüler für einen bestimmten Stoff, das Vorwissen und der aktuelle emotionale Zustand.
5. Der spezifische Lehr- und Lernkontext.

Der vierte der von G. Roth genannten Faktoren – die spezielle Motiviertheit der Schüler für einen bestimmten Stoff – ist für das vorliegende Thema besonders relevant. Welche psycho-neurologischen Reaktionen werden somit beim Lernen ausgelöst, wenn wir Interesse bzw. Neugier für einen bestimmten Lernstoff wecken?

Interesse und Motiviertheit drücken sich in der Stimulation folgender Bereiche aus: die allgemeine Aufmerksamkeit (leichter Erwartungsstress), die Neugier, die Belohnungserwartung und auch die gezielte Aufmerksamkeit und die Konzentration. Diese Stimulationen machen die Großhirnrinde und den Hippocampus bereit zum Lernen und fördern die Verankerung des Wissensstoffes im Langzeitgedächtnis. Wie dies genau passiert, ist nicht bekannt. Bekannt hingegen ist, dass der emotionale Zustand, den der Schüler in Lehr- und Lernprozessen als Interesse, Begeisterung, Gefesseltsein empfindet, mit der Gedächtnisleistung positiv korreliert. Jeder von uns weiß: Was einen brennend interessiert, das lernt man im Fluge, während das, was einen nicht fesselt, schwer zu lernen ist (vgl. Roth 2002).

Es gibt auch interessante „Nebeneffekte“ der Aktivierung der Neugier. Das haben die Ergebnisse einer Studie an der University of California at Davis gezeigt (Gruber et al. 2014). Je neugieriger wir auf das Thema sind, desto einfacher ist es, Information zu diesem Thema zu behalten. Das ist aber noch nicht alles: Die Studie hat auch gezeigt, dass, nachdem die untersuchte Person einen Ansturm von Neugier erfahren hat, sie auch für andere Informationen empfänglich wurde, sogar auch für Informationen, die mit dem sie interessierenden Thema direkt nichts zu tun hatten. Die Neugier kann also das Hirn in so einen Zustand versetzen, der es jede Information aufnehmen und verarbeiten lässt. „Curiosity may put the brain in a state that allows it to learn and retain any kind of information, like a vortex that sucks in what you are motivated to learn, and everything around it.“ (Gruber et al. 2014)

3. DIE NEUGIERDE IM SPRACHUNTERRICHT ERWECKEN

Nun stellt sich die Frage, wie kann der Lehrer in seinem Unterrichtsraum bei seinen Studierenden die oben beschriebenen psychodynamischen Mechanismen aktivieren? Wie kann er die Hirnareale, wo sich alle Emotionen abspielen und die höchstwahrscheinlich durch andere Erlebnisse „besetzt“ sind, für eine bestimmte Zeit für sich nutzen? Welche Lernaufgabe hätte das Potenzial, diese bloße, „unnütze“, menschliche Neugierde zu erwecken? Wie kann er die Aufmerksamkeit seiner Lernenden entfachen?

Als effektiv erwies sich dabei folgende Aufgabe (Hier und im Folgenden berichte ich über meine eigene Methode am Beispiel meiner Lerngruppe mit A1 Niveau): Bereiten Sie eine maximal 20-minütige PowerPoint-Präsentation über sich selbst vor. Nehmen Sie ein beliebiges lexikalisches Thema. Es soll aber ein Thema sein, zu dem Sie einen persönlichen Bezug haben, ein Thema, welches für Sie etwas bedeutet. Der Text darf nicht mehr als 25 Prozent neuer Wörter beinhalten. Illustrieren Sie alle Informationen mit möglichst vielen Bildern, auf denen Sie abgebildet sind. Schließen Sie Ihre Präsentation mit einer grammatisch-lexikalischen Übung ab.

Auf den ersten Blick geht es dabei um eine ganz gängige Methode im Fremdsprachenunterricht, nämlich um Präsentationen. Der Teufel steckt aber im Detail. Es geht hier nicht um gewohnte landes- bzw. kulturkundliche Präsentationen, wie etwa „Essen und Trinken in Deutschland“ oder „Wie die Jugend in Deutschland ihre Freizeit verbringt“. Es geht hier nicht einmal um die Präsentation eines Interessensbereichs des Vortragenden, wie z.B. „Mein Lieblingsbuch“ oder „Dinosaurier“, sondern es geht um den Vortragenden selbst. Es geht darum was ER oder SIE (und nicht eine fiktive Person oder eine Person, die man persönlich nicht kennt) trinkt und isst, wie ER oder SIE die Freizeit verbringt, was ER oder SIE alles mitnimmt, wenn ER oder SIE auf eine Reise geht, wie sieht SEIN oder IHR Zimmer aus usw.

Hier sehen wir einen konkreten persönlichen Bezug, der beim Unterricht so wichtig zu sein scheint. Warum?

Viele Lehrbücher für Deutsch, Englisch, Französisch oder auch für andere Fremdsprachen enthalten Lerntexte, in denen immer wieder dieselbe Person bzw. dieselben Personen Gegenstand der Handlung sind. Die Aktivitäten vom Studenten Klaus und seinen Freunden ziehen sich als roter Faden durch das ganze Lehrbuch hindurch. In einem Text geht es um Klaus und seine Familie, in einem anderen um Klaus und seine Studienkollegen während des Sprachunterrichts, in einem anderen Text wird sein Zimmer beschrieben usw. Interessiert es die Lernenden überhaupt, was Klaus' Eltern von Beruf sind? Sind sie neugierig, wie sein Zimmer aussieht? Diese Fragen kann man mit großer Sicherheit verneinen. Die Lernenden sind aber sehr neugierig, wie der Alltag und die private Umgebung ihres Kommilitonen bzw. ihrer Kommilitonin aussehen, mit dem oder mit der sie schon zwei Semester in einem Kurs sitzen. Sie möchten sie besser kennen lernen oder aber aus purer Neugierde, die jedem Menschen im unterschiedlichen Maße eigen ist und die der Duden sehr treffend beschreibt (s. oben).

Im Folgenden werden einige Folien aus der Präsentation von Dennis W. gezeigt und kurz kommentiert (Einwilligung eingeholt am 03.08.2015):

Meine Woche



Folie 1

Ich stehe um 6 oder 8 Uhr auf.
 Ich gehe gewöhnlich um 23 Uhr ins Bett.
 Ich schlafe lange. Ich bin aber immer müde.



Folie 2

Ich frühstücke zu Hause. Das ist meine Küche



Folie 3



Ich esse Brot mit Käse oder Marmelade.
 Ich trinke grünen Tee oder Kaffee und Orangensaft.

Mein Frühstück dauert sehr lange.

Folie 4

Wenn das Wetter gut ist, fahre ich mit Fahrrad.



Folie 5

Abends mag ich lesen.
 Zur Zeit lese ich dieses Buch.



Folie 6

Das ist meine „Bibliothek“



Folie 7

Freitags trinken mein Mitbewohner und ich Rotwein.



Folie 8

Der Studierende hat seine Präsentation „Meine Woche“ genannt und erzählt, was er im Verlauf einer Woche macht. Er erzählte, wann er aufsteht, und auf dem Bild sehen wir SEINEN Wecker (Folie 2). Es ist also kein x-beliebiger Wecker, dessen Abbild für die Präsentation sehr leicht aus dem Internet herunterzuladen wäre, sondern tatsächlich der Wecker von Dennis. Auf der Folie 3 sehen wir die Küche von Dennis. So sieht sie aus. So ist sie eingerichtet und man kann sogar erkennen, wo er einkauft – da hängt eine Einkaufsstütze von LIDL. Die nächste Folie zeigt uns das Frühstück von Dennis, seine belegten Brote und seinen grünen Tee in seiner Tasse. Im nächsten Schritt stellen wir fest, dass Dennis auch manchmal Fahrrad fährt, was man ihm nicht ganz zutraut. Desto wichtiger ist das Bild unter dem Text, auf dem Dennis mit einem Fahrrad abgebildet ist. Auf der Folie 6 sehen wir das Buch, das Dennis zurzeit liest, und gleich danach kommt die Folie mit seiner „Bibliothek“. Auf der letzten Folie sehen wir einen entspannten Dennis beim Glas Wein mit seinem Mitbewohner, wahrscheinlich einen Dennis nicht, wie wir ihn vom Unterricht her kennen.

4. BEWERTUNG DER METHODE

Die Arbeit nach dieser Methode hat sich in meiner Erfahrung als sehr ergebnisreich erwiesen. Dies haben nicht nur Wiederholungs- bzw. Kontrolltests und eigene Beobachtungen bestätigt, sondern auch eine Umfrage unter allen Kursteilnehmern (n = 7; Umfrage durchgeführt im August 2015). Bei der Umfrage wurde Folgendes festgestellt: Alle Studierenden waren tatsächlich sehr neugierig auf die Präsentationen ihrer Kollegen. Auf die Frage, „Worauf waren Sie besonders neugierig?“, haben sie z.B. folgende Antworten gegeben:

- Am meisten war ich neugierig auf die privaten Bereiche, da dies eine Möglichkeit bot, sich noch ein bisschen besser kennenzulernen. Je persönlicher die Präsentation war, desto mehr hat sie mir gefallen.
- Es war immer interessant zu erfahren, welches Thema in der nächsten Stunde behandelt werden würde. Dadurch habe ich auch mehr über meine Kommilitonen gelernt.
- Ich war jede Woche neugierig auf die Präsentationen und habe mich auf diese Unterrichtseinheit am meisten gefreut. Besonders neugierig war ich, weil wir uns die Themen nach unseren Interessen frei wählen durften, und ich somit über das gewählte Thema der Präsentation gleich etwas mehr über meine Kommilitonen erfahren konnte. Das heißt vor allem Neugier an der Vortragenden Person und ihrem Thema waren da.

Die Evaluation hat auch folgende Fragen nach dem Lerneffekt der Methode enthalten: Finden Sie diese Methode beim Fremdsprachenunterricht hilfreich? Warum? Auch hier kamen positive Antworten:

- Ja, da ich einige neue Vokabeln mit den Vorträgen in Verbindung bringe (und noch immer tue). Dadurch habe ich mir viele Wörter gut einprägen können.
- Ja, ich finde die Methode hilfreich, weil man sich das Vokabular besser merken kann, wenn man selber Zugang zu dem Thema hat oder es mit einer anderen bekannten Person in Verbindung bringen kann.
- Ja, die persönliche Note, die durch die Fotos und das Thema hinzukam, war beim Einprägen der Vokabeln sehr hilfreich.
- Ja, die Wort-Bild-Verknüpfungen und die persönlichen Verbindungen zum Lernstoff waren bei dieser Methode zwei wesentliche „Lernstützen“. Das Thema ist von Interesse für den Konzipierenden, und die Rezipienten erfahren damit mehr über ihre Kommilitonen und das kann interessant sein.

Die Kontrollaufgaben haben tatsächlich gezeigt, dass das Sich-Merken von neuen Vokabeln bei dieser Methode erstaunlich schnell und nachhaltiger als sonst verläuft. Einerseits sorgt die Neugier für die konzentrierte Wahrnehmung und Verarbeitung der neuen Information, sowie auch ihre feste Verankerung im Gedächtnis. Andererseits bleiben neue Vokabeln und Satzkonstruktionen deswegen besser im Gedächtnis verankert, weil sie in Verbindung mit einer bestimmten Person stehen. Dies wurde beispielsweise mit folgender Aufgabe überprüft: Sortieren Sie folgende Vokabeln nach Personen, bei deren Präsentationen sie vorkamen. Die Präsentationen von einigen Personen lagen dabei bereits 4 bis 5 Wochen zurück.

Hierfür gibt es aus psycho-neurologischer Sicht folgende Erklärung: Das Wissensgedächtnis hat sehr viele Module oder „Schubladen“, die im Prinzip zwar unabhängig voneinander arbeiten, die aber miteinander verbunden sind. Dabei werden unterschiedliche Aspekte des Lerninhalts (Personen, Geschehnisse, Objekte, Orte, Namen, Farben, der emotionale Zustand, die Neuigkeit usw.) in unterschiedlichen Schubladen abgelegt. Entsprechend gilt: In je mehr Gedächtnis-Schubladen ein Inhalt parallel abgelegt ist, desto besser ist die Erinnerbarkeit, denn das Abrufen eines bestimmten Aspektes befördert die Erinnerung anderer Aspekte und schließlich des gesamten Wissensinhaltes (Roth 2002).

Bei der dargelegten Methode werden bestimmte Vokabeln in eine zusätzliche Schublade im Gedächtnis abgelegt. Sie werden nicht nur unter einem bestimmten Thema zusammengefasst, sondern sie stehen auch in Verbindung mit einer konkreten Person.

5. STELLENWERT DES PHÄNOMENS „NEUGIER“ IM GESAMTSYSTEM DES SPRACHUNTERRICHTS

Ich teile die Ansichten zu den Grundprinzipien des Fremdsprachenunterrichts von H. Loos, die er auf einer glottodidaktischen Konferenz in Berlin 2014 formuliert hat, und laut denen bedeutet das Fremdsprachenlehren,

- den Lernern optimale Bedingungen für das Erlernen der Sprache zu bieten;
- Sprachfertigkeiten zu entwickeln, sowie kultur- bzw. landeskundliche Inhalte zu vermitteln;
- „Es ist besser mit Fehlern zu sprechen als richtig zu schweigen.“

Damit sind auch folgende didaktisch-methodologische Erkenntnisse verbunden:

- Die Lerner eignen sich die Sprache an, indem Sie in dieser Sprache sprechen;
- Ein automatisches Lernen der Fremdsprache im Alter von Studierenden ist nicht möglich;
- Sprachenlernen ist kein linear-unidirektionaler Prozess. Ein Wiederholen ist notwendig.
- Für ein erfolgreiches Lernen ist die Aufmerksamkeit/ Konzentration von Studierenden notwendig;
- Das Verstehen ist kein Aneignen;
- Eine stereotype Wiederholung macht müde und ist langweilig.

(Loos 2014)

Das Erwecken von Neugier trägt dabei zum „Schaffen von optimalen Bedingungen für das Erlernen der Sprache“ bei, und zwar ist das in Bezug auf die „Konzentrationserhaltung“ relevant.

6. SCHLUSSFOLGERUNGEN

Motivation im Fremdsprachenunterricht spielt, wie bei jedem menschlichen Handeln, eine zentrale Rolle. Die Neugier ist einer der stärksten Motivationstypen, weil er unserer menschlichen Natur zu Grunde liegt. Mit dem Motiv „Neugierde“ kann man im Fremdsprachenunterricht sehr wirkungsvoll arbeiten. In meinem Beitrag habe ich eine Methode gezeigt, die gleichzeitig zwei didaktische Konzepte beinhaltet: Lernen durch Lehren und subjektorientiertes Lernen. Unter dem „subjektorientierten Lernen“ wird dabei die Verbindung eines konkreten Lerninhaltes an einen bestimmten Lerner

verstanden. Das Zusammenspiel von pädagogisch-anthropologischen und sozial-psychologischen Faktoren ermöglicht es, bei dieser Methode große Lerneffekte zu erzielen.

LITERATURVERZEICHNIS

- Duden. *Wörterbuch*. <http://www.duden.de/rechtschreibung/Neugier> (abgerufen am: 21.12.2015)
- Gruber, E. 2006. Die Neugier in der systemischen Psychotherapie. In: Mehta, G., Zika, E. (Hrsg.). *Systemische Grenzgänge. Wirksames und Wirkendes im Zwischenmenschlichen*. Wien: Krammer. evagrber.at/.../die%20Neugier%20in%20der%20Psychotherapie.pdf (abgerufen am: 25. 12. 2015)
- Gruber, E. et al. 2014. *States of curiosity modulate hippocampus-dependent learning via the dopaminergic circuit*. http://www.eurekalert.org/pub_releases/2014-10/cp-hcc092514 (abgerufen am: 21. 12. 2015)
- Loos, H. 2014. Model' ličnostnoorientirovannogo podchoda v obučenii russkomu jazyku na načal'nom étape (Vortrag). *Woche der russischen Sprache*. Berlin: Russisches Haus der Wissenschaft und Kultur.
- Roth, G. 2002. *Warum sind Lehren und Lernen so schwierig?* <http://www.die-bonn.de/doks/roth0301.pdf> (abgerufen am: 21. 12. 2015)
- Wahrig G. 2000. *Deutsches Wörterbuch*. Gütersloh-München: Bertelsmann Lexikon Verlag.