

Eine Entdeckungssequenz planen

Sechs Prüffelder helfen Dir, Beobachtung, Hypothesenbildung, Gegenbeispiel, Hilfen und Transfer so zu verbinden, dass aus Offenheit eine tragfähige Entdeckung wird.

MERKSATZ Nicht offen lassen, sondern klug lenken: beobachten - vermuten - prüfen - übertragen.

1

Erkenntnisziel

Welchen Zusammenhang, welches Prinzip oder welche Regel sollen die Lernenden selbst erschließen?
So präzise formulieren, dass Du passende Beispiele auswählen kannst, ohne die Lösung vorwegzunehmen.

2

Ausgangsbeispiele

Welche zwei bis vier Beispiele machen das relevante Muster sichtbar?
Typische Fälle wählen und zufällige Nebensignale vermeiden.

3

Kontrast- oder Gegenbeispiel

Welcher zusätzliche Fall prüft eine vorschnelle Vermutung oder zeigt die Grenze der Regel?
Das Gegenbeispiel soll die Hypothese schärfen, nicht die gesamte Aufgabe auflösen.

Vom genauen Beobachten zum belastbaren Transfer

Die Entdeckung wird erst lernwirksam, wenn Beobachtung und Erklärung getrennt bleiben, Hilfen gestuft greifen und die Erkenntnis an einem neuen Fall geprüft wird.

4

Beobachtungsauftrag

Welche konkrete Beobachtung sollen die Lernenden zuerst durchführen, bevor sie eine Erklärung formulieren?

Zum Beispiel markieren, vergleichen, sortieren oder Veränderungen beschreiben.

5

Gestufte Hilfen

Welche Hilfen gibst Du in welcher Reihenfolge, wenn die Gruppe keine tragfähige Spur findet?

Vom kleinen Fokusimpuls bis zur stärkeren fachlichen Orientierung planen.

6

Transferfall

An welchem neuen Fall zeigt sich, ob das entdeckte Prinzip wirklich verstanden wurde?

Der Transferfall darf dem Ausgangsmaterial nicht nur äußerlich ähneln.

Kurzcheck vor dem Einsatz

- Das Erkenntnisziel ist fachlich präzise und wird nicht vorweggenommen.
- Ausgangsbeispiele und Gegenbeispiel lenken auf relevante Merkmale.
- Der erste Auftrag verlangt Beobachtung statt sofortiger Erklärung.
- Hilfen sind gestuft geplant und verraten die Lösung nicht zu früh.
- Ein neuer Transferfall prüft die Tragfähigkeit der Erkenntnis.