

# Was kommt in den Koffer?

Packfragen, die Lerngewinn und Transfer konkret machen

## DIE KERNIDEE

Nicht die Koffer-Metapher macht die Methode stark, sondern die Packfrage. Sie entscheidet, ob am Ende nur „viel gelernt“ gesagt wird - oder ob Lernende benennen, was wirklich bleiben und weiterwirken soll.

## 1 Erst klären: Was soll mitgenommen werden?

Wähle vor der Abschlussrunde genau ein Ziel. Dann passt die Packfrage zur Einheit - und die Antworten werden vergleichbarer und konkreter.

### DEIN ZIEL FÜR DEN ABSCHLUSS

**Was sollen die Teilnehmenden nach der Einheit klarer wissen oder tun?**

Eine klare Antwort auf diese Frage bestimmt, welche Packfrage du stellst.

## 2 Fünf Packrichtungen - fünf unterschiedliche Wirkungen

Die Frage „Was nehmen Sie mit?“ ist oft zu offen. Mit einer klaren Richtung wird aus einer netten Abschlussrunde eine gezielte Reflexion.

### LERNGEWINN

**Was ist Ihnen heute klarer geworden?**

Für Einheiten, in denen Verstehen oder eine neue Einsicht im Mittelpunkt steht.

### TRANSFER

**Was möchten Sie in Ihren Alltag oder Ihre Praxis mitnehmen?**

Für Seminare und Trainings mit deutlichem Anwendungsbezug.

### ANWENDUNG

**Was wollen Sie als Nächstes ausprobieren?**

Wenn aus dem Abschluss ein konkreter erster Schritt entstehen soll.

### PERSPEKTIVWECHSEL

**Welcher Gedanke wird Sie noch weiter beschäftigen?**

Wenn die Einheit vor allem eine neue Sichtweise eröffnen sollte.

### WERKZEUG

**Welche Methode oder Vorgehensweise kommt in Ihren Koffer?**

Wenn die Teilnehmenden konkrete Arbeitsmittel kennengelernt haben.

## SCHNELL-CHECK: IST DIE PACKFRAGE SCHARF GENUG?

**Könnte jemand mit „viel“, „alles“ oder „war interessant“ antworten?**

Wenn ja: Frage enger. Benenne, ob du eine Erkenntnis, eine Anwendung, einen nächsten Schritt, eine Perspektive oder ein Werkzeug suchst.

# Wenn „viel gelernt“ im Koffer landet

Allgemeine Antworten nicht bewerten - sondern gezielt nachschärfen

## WICHTIG

Unklare Antworten sind kein Zeichen dafür, dass die Methode nicht funktioniert. Meist war die Frage nur noch nicht präzise genug. Ein kurzer Nachsatz reicht oft, um den Gedanken greifbar zu machen.

## 1 Von allgemein zu konkret

Nutze eine einzige Nachschärfung. Die Abschlussrunde soll fokussiert bleiben und nicht zu einem ausführlichen Transfergespräch werden.

**ALLGEMEIN** „Ich habe viel gelernt.“

**NACHSCHÄRFEN** Was davon möchten Sie unbedingt behalten?

**ALLGEMEIN** „Die Methode war interessant.“

**NACHSCHÄRFEN** Was genau daran könnten Sie weiterverwenden?

**ALLGEMEIN** „Ich nehme neue Ideen mit.“

**NACHSCHÄRFEN** Welche eine Idee hat für Sie gerade den größten Wert?

**ALLGEMEIN** „Das war hilfreich.“

**NACHSCHÄRFEN** In welcher Situation könnte Ihnen das konkret helfen?

## 2 Drei Regeln für eine starke Abschlussrunde

### NUR EINE PACKFRAGE

Nicht Lerngewinn, Stimmung, offene Fragen und Transfer gleichzeitig abfragen. Der Koffer braucht eine klare Funktion.

### EINE SACHE REICHT

Wenn jede Person nur einen Punkt auswählt, entsteht Priorisierung statt Aufzählung.

### NICHT KORRIGIEREN

Was Lernende einpacken, darf von deiner Planung abweichen. Genau darin liegt der Informationswert der Reflexion.

## FÜR DEN NÄCHSTEN EINSATZ

**Formuliere deine Packfrage vor der Einheit - nicht erst in der letzten Minute.**

Dann weißt du schon beim Planen, welcher Lerngewinn oder Transfer am Ende sichtbar werden soll.