

Kommunikation und Fragetechniken in mündlichen Prüfungen

Kommunikation in Prüfungssituationen

Mündliche Prüfungen stellen für viele Schülerinnen und Schüler eine besondere Belastung dar. Einzelne Prüflinge empfinden eine mündliche Prüfung als positive Herausforderung, weil sie endlich ihre Kompetenzen unter Beweis stellen können. Für andere Prüflinge wiederum, die häufig nicht so selbstbewusst und auch gehemmt scheinen, stellt eine solche Situation eine Belastung dar, die mit Stress, Angst und Nervosität – bisweilen sogar Versagensängsten – einhergeht.

Die Kommunikation zwischen Prüferin oder Prüfer und Prüfling trägt ganz erheblich zum Gelingen einer mündlichen Prüfungssituation bei. Für viele Schülerinnen und Schüler ergibt sich erstmalig eine für ihr Leben prägende Prüfungssituation unter den Druckbedingungen. Oftmals hängt von deren Ausgang auch eine Zugangsberechtigung für einen gewünschten Studiengang oder die erfolgreiche Bewerbung um einen Ausbildungsplatz ab.

Auch wenn Schülerinnen und Schüler am Ende der gymnasialen Oberstufe gelernt haben sollten, sich in einer Prüfungssituation frei zu äußern, so stellt es doch eine besondere Herausforderung dar, sich erstmalig vor einer Prüfungskommission aus mehreren Lehrkräften bestehend äußern zu müssen.

Dessen sollte sich eine Prüfungskommission jederzeit bewusst sein, wobei ausdrücklich nicht gemeint ist, die Prüfungsansprüche unzulässig zu reduzieren! Die Form der Kommunikation, das Schaffen einer angenehmen und angstfreien Prüfungsatmosphäre, die kompetenzorientierte Möglichkeit von Prüflingen zur Mitgestaltung des Prüfungsgesprächs sind bedeutsame Faktoren dafür, ob es einem Prüfling in der jeweiligen Situation gelingt, Höchstleistungen erbringen zu können.

Ethische Prinzipien der Kommunikation (nach Kirchner)

Welche Empfehlungen gebe ich mir selbst:

- Ich entwickle innere Bereitschaft, mit dem Prüfling wertschätzend, respektvoll und vorurteilsfrei sprechen zu wollen.
- Ich zeige durch mein Frageverhalten und durch meine nonverbale Kommunikation deutliches Interesse an meiner Gesprächspartnerin/ an meinem Gesprächspartner.
- Ich schaffe eine emotional positive Gesprächsatmosphäre.
- Ich gestalte mein kommunikatives Verhalten so, dass ich zu meinem Gesprächspartner keine Distanz aufbaue.
- Ich spreche so verständlich, dass mich mein Gesprächspartner/ meine Gesprächspartnerin versteht.
- Ich gestalte meine Interaktion so, dass ich glaubwürdig bleibe. Ich gestalte meine Interaktion so, dass ich bei meinem Gesprächspartner/ bei meiner Gesprächspartnerin keine negativen Gefühle, nach einer Prüfung keine „Besiegten“ hinterlasse.
- Ich gestalte Kommunikation so, dass das Konstruktive spürbar wird.

☞ „Woran spürt Ihr/e Gesprächspartner/-in Ihre Absicht, so zu handeln?“

Erfolgreiche Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg

- Bei allem, was wir tun, geht es uns um die Erhaltung/Steigerung des Selbstwertgefühls.
- Das Selbstwertgefühl basiert z.T. auf der Rückmeldung, die wir durch andere erhalten.
- Diese Rückmeldung erfahren wir immer im Prozess der Kommunikation.
- Negative Kritik verletzt immer das Selbstwertgefühl.
- „Ratschläge sind Schläge“.
- Optimal kommunizieren heißt, das Selbstwertgefühl des anderen zu achten:
- d.h. die Bedürfnisse des anderen nicht missachten (Wertschätzung der Person, Anerkennung der Leistung).
- Nicht nur an die eigenen Bedürfnisse denken.
- Das Geheimnis guter Kommunikation ist das ‚Sich – Hineinversetzen‘ in andere.

☞ „Wer in der Kommunikation Bedürfnisse des anderen achtet, nützt letztlich sich selbst“.

Beziehungsmuster in der Lehrer–Schüler–Kommunikation

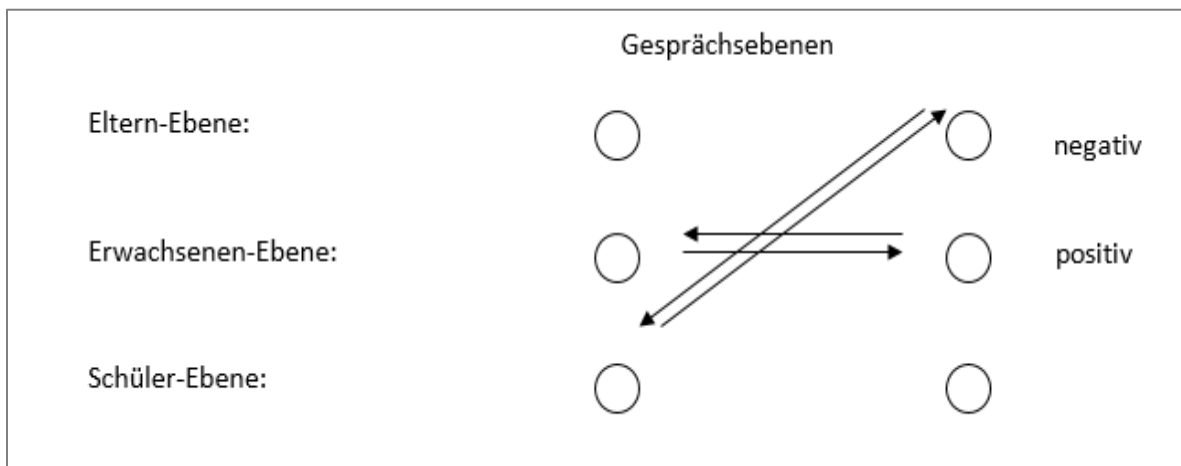


Abb. 1: Symmetrisch Kommunikation auf einer Ebene oder hierarchisch

Kriterien für aktives Zuhören

- Bin ich voll aufmerksam?
- Erfasse ich den inneren Zusammenhang?
- Erfasse ich den sachlichen Teil der Aussage? oder:
- Denke ich schon an meinen Beitrag, während ich zuhöre ... oder bin ich mit meinen Gedanken vollständig bei meinem Gesprächspartner/ meiner Gesprächspartnerin?
- Schweife ich gedanklich ab... oder konzentriere ich mich auf den Gesprächsbeitrag meines Partners/ meiner Partnerin?
- Unterbreche ich meinen Gesprächspartner/ meine Gesprächspartnerin?
- Habe ich vorwiegend das gehört, was ich gern hören wollte ... oder habe ich möglichst objektiv und wertneutral zugehört?
- Überprüfe ich meine Wahrnehmungen kritisch?

☞ „Wie zufrieden bin ich mit meinem Ergebnis, was möchte ich möglicherweise ändern?“

Offene und geschlossene Fragetechniken (2. Prüfungsteil)

(Hottejahrn/Stump: Das Prüfungsgespräch. 2. Teil der Abiturprüfung, Tagung Soest 2005)

Die Anlage des Prüfungsgesprächs wird von der Prüferin oder dem Prüfer geplant und der Erwartungshorizont festgelegt. Der Fachprüfungsausschuss überprüft die Ausführungen hinsichtlich der Vorgaben des (schulinternen) Lehrplans und genehmigt den Entwurf bzw. entscheidet über sinnvolle Alternativen.

Im Prüfungsgespräch (Zweiter Prüfungsteil) sollen die Prüflinge Kenntnisse und ihre fachspezifische Handlungskompetenz in fachlichen und fachübergreifenden Zusammenhängen themenbezogen und situationsgerecht nachweisen.

Bevorzugt sollten die Prüferinnen und Prüfer dazu Impulse geben und die Fragestellung so komplex und offen (ggf. provokativ) formulieren- auch hier unter Berücksichtigung der Operatoren - dass die Prüflinge einen Gestaltungs- und Strukturierungsspielraum haben und auch einen Zugang zu Anforderungsbereich III (z. B. vergleichende Beurteilungen und Bewertungen von Leistungen, Entwicklungen, Verhaltensweisen, Methoden u. a.) finden.

Der Prüfling soll Fachfragen richtig erfassen, sach- und adressatengerecht antworten, Schwierigkeiten und Probleme erkennen und erklären sowie weiterführende Fragestellungen einbringen und verarbeiten können.

Bei geschlossenen Fragestellungen (Leitfragen) mit progressiven Anforderungsbereichen ist insbesondere darauf zu achten, dass vor allem zur Erfüllung des III. Anforderungsbereiches (und ggf. bei zu langen Vorträgen) vertiefend nachgefragt wird bzw. zur kriterienorientierten Bewertung aufgefordert wird. Ein zu langer Vortrag sollte unterbrochen werden. Es sollen Anstöße gegeben werden zur komplexen Entfaltung und zur eigenständigen gedanklichen Vertiefung. Eine Aneinanderreihung von Einzelfragen ist nicht gestattet. Das Prüfungsgespräch ist nur in begrenztem Maße planbar, da der Ablauf von den Leistungen des ersten Teils und den getroffenen Entscheidungen sowie der Herangehensweise des Prüflings im zweiten Teil abhängt.

Ein vorher geplanter Entscheidungsbaum (mit Erwartungshorizont zur besseren Vergleichbarkeit und Bewertung) ermöglicht eine variable Weiterführung unter Berücksichtigung der ausgewählten Aspekte.

Fragetypen

W-Fragen beginnen mit klassischen Frageworten wo, wer, wann, wie, was, warum, weshalb.

Vorteil: Die Gesprächsstruktur ist klar gegliedert und kann den Prüfenden, bei wenigen Vorerfahrungen mit Prüfungsgesprächen Sicherheit geben, weil sie gut vorzubereiten sind.

Nachteil: Bei W-Fragen besteht die Gefahr, dass sich der Prüfling in eine Verteidigungshaltung gedrängt fühlt.

Geschlossene Fragen heißen so, weil die Antwortmöglichkeiten in einem geschlossenen Bereich liegen. Der Freiheitsgrad für den Prüfling ist reduziert.

Vorteil: Man erhält sehr präzise Antworten zu einem ganz bestimmten Sachaspekt, das Prüfungsgespräch lässt sich zielgerichtet steuern.

Nachteil: Die Fragen können sehr einengend und manipulierend wirken. Manchmal rechnet eine Prüferin/ ein Prüfer felsenfest mit einer bestimmten Antwort. Dann fällt es schwer, nicht aus dem Konzept zu fallen, wenn eine nicht vermutete, vermeintlich "falsche" Antwort kommt. Manchmal hat die Prüferin/ der Prüfer ihre/seine Reaktionsmuster bei Antwort-Varianten schon vorher festgelegt (Wenn nicht, dann werde ich ...!) und benötigt die Antworten nur als Impulse. Das erhöht die Gefahr, wichtige Informationen zu überhören.

Offene Fragen überlassen dem Prüfling die Entscheidung, wie und mit welchen Fakten er antworten möchte. Mit einer öffnenden Frage macht man bewusst einen Trichter auf, in den der Prüfling etwas hineinschütten kann, was ihm passend und wichtig erscheint. Offene Fragen sind zugleich meist auch W-Fragen! Die konkrete Formulierung einer Frage entscheidet darüber, wie weit der Trichter offen ist und wie gut die offene Frage im Prüfungsgespräch wirklich funktioniert.

Variante 1 – sehr offen:

- Impuls: „Früher liefen 10-jährige SuS in 10 Minuten X Meter ... heute laufen 10-Jährige SuS nur noch X Meter“. Leiten Sie daraus für sich mögliche Fragestellungen ab!
- „Was wären für Sie die wichtigsten Ziele beim Aufwärmen?“
- „Wie stellen Sie sich die konkrete Umsetzung eines Pausensportkonzepts vor?“
- „Woran lag es Ihrer Meinung nach, dass die Kooperation im Prüfungsspiel beim Volleyball innerhalb der Mannschaft nicht so geklappt hat, wie geplant?“
- „Was hat Sie daran gehindert, die erlernten individualtaktischen Maßnahmen so anzuwenden, wie Sie es sich vorgenommen hatten?“
- „Wie beurteilen Sie das heutige Prüfungsspiel?“

Variante 2 – sehr fokussiert:

- „Was können wir mit einer neuen Mannschaftsumstellung gewinnen?“
- „Wie beurteilen Sie das heutige Prüfungsspiel hinsichtlich des Gelingens der Gruppen- und Mannschaftstaktik?“

Vorteil: Der Prüfling wird wenig oder gar nicht eingengt. Damit ist diese Fragetechnik ideal für die Prüfungssituation geeignet, um beispielsweise einen Einstieg in ein Prüfungsgespräch zu finden und dem Prüfling die erste Nervosität zu nehmen. Die Prüferin oder der Prüfer erfährt so sehr viel mehr über Erfahrungen, Gedanken, Erwartungen und Befindlichkeiten des Prüflings als mit einer der geschlossenen Fragearten. Der Prüfling kann bei einer offenen Frage sehr zielgerichtet alle ihm wichtigen Prüfungsinhalte platzieren.

Nachteil: Vielredner müssen mit Zwischenfragen thematisch gelenkt werden, da ja ein Zeitplan einzuhalten ist.

Nicht geeignet:

- Suggestivfrage: „Sind Sie nicht auch der Meinung?“
- Alternativfrage: „Sind Sie dafür ... oder ...sind Sie dagegen?“

Die Anwendung offener Fragestellungen setzt voraus, dass die Prüflinge den Umgang mit offenen Fragen und Impulsen eingeübt haben und dass ihnen die Zugehörigkeit der Operatoren zu den Anforderungsbereichen vertraut ist bzw. dass sie ihre Aussagen und Beiträge den Anforderungsbereichen zuordnen können.

Es stellt eine zusätzlich komplexe Prüfungsleistung dar, wenn Prüflinge ihre Beiträge selbstständig aufbauen und strukturieren können, so dass sie das Anforderungsniveau sukzessive steigern und über die Wiedergabe von Wissen (AFB I) zur Anwendung von Kenntnissen (AFB II) hin zum Problemlösen und Werten (AFB III) gelangen.

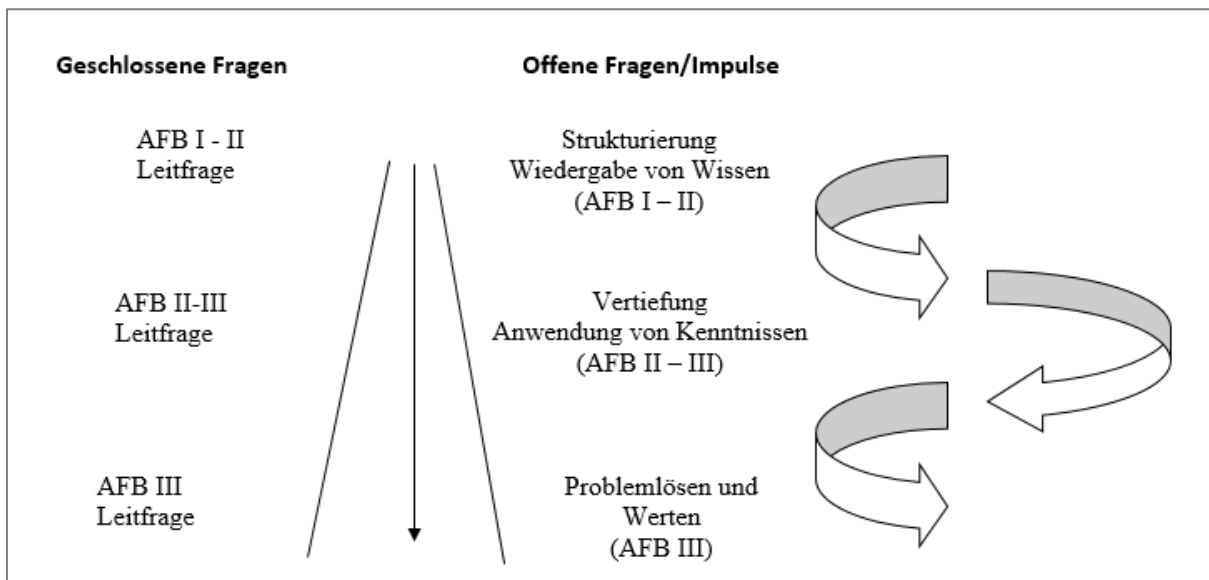


Abb. 2: Geschlossene und offene Fragetypen