

Aushandeln

- | | |
|----------|---|
| Begriff: | <ul style="list-style-type: none"> – Aushandeln ist eine schüleraktive Methode, bei der zu einem diffizilen Sachverhalt ein Konsens erarbeitet (ausgehandelt) wird, ausgehend von Einzelarbeit über Partnerarbeit zur Gruppenarbeit in immer größeren Gruppen. |
|----------|---|

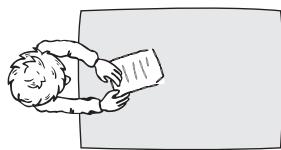
- | | |
| --- | --- |
| Hinweise: | - Die Methode ist außerordentlich sprachintensiv und bindet alle Schüler ein. |

Durchführung:

1. Der Lehrer gibt eine Aufgabe, Frage, Problemstellung etc. vor.
 2. Jeder Schüler bearbeitet auf einem Zettel oder Arbeitsblatt eine eigene Lösung.
 3. Er vergleicht mit dem Banknachbar, und beide handeln eine gemeinsame Lösung aus.
 4. Anschließend handeln die beiden eine gemeinsame Lösung mit dem Paar der Nachbarbank aus usw..
 5. Am Ende gibt es zwei Gruppen mit ausgehandelten Lösungen, die von je einem Vertreter präsentiert werden.
- Das Verfahren lässt sich abkürzen, indem gleich zwei Gruppen gebildet werden, die ihre Ergebnisse einander präsentieren und anschließend eine gemeinsame Lösung aushandeln.
 - Es empfiehlt sich, mit Hilfe einer Folie die Schrittfolge des Aushandelns übersichtlich darzustellen und einzublenden.
 - Bei fremdsprachigen Schülern wird der Prozess des Aushandelns phasenweise in der Muttersprache stattfinden. Wortlisten, Satzmuster, Formulierungshilfen sind hilfreich, um Sprachhürden zu überwinden.

Aushandeln

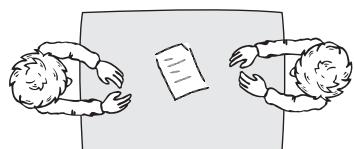
1. Einzelarbeit



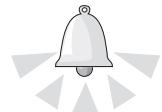
- Bearbeite die Aufgaben auf einem Blatt alleine.



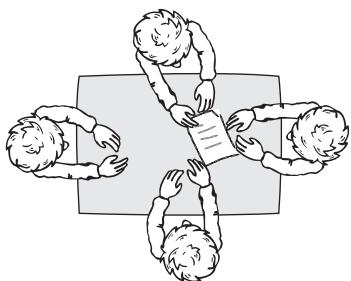
2. Partnerarbeit



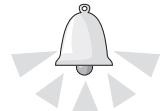
- Handle mit einem Partner eine gemeinsame Lösung schriftlich aus.



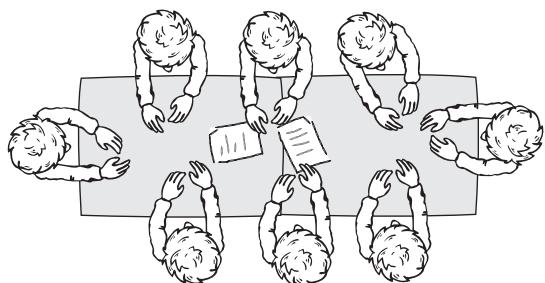
3. Vierergruppe



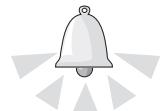
- Handelt mit einer anderen Partnergruppe eine gemeinsame Lösung aus.



4. Achtergruppen



- Handelt mit einer anderen Vierergruppe eine gemeinsame Lösung aus.
- Schreibt sie auf eine Folie.



5. Vorstellung



- Ein Gruppensprecher stellt die Lösung vor.
- Vergleicht mit der Musterseite.