

Interaktive Videos in Lernarrangements: Kompetenzerwerb durch ein Digital Game-Based Learning zum Beraten und Verkaufen in der Augenoptik

Bachelorthesis zur Erlangung des akademischen Titels

Bachelor of Science (B.Sc.) Augenoptik

an der Hochschule Aalen

Studiengang Augenoptik / Augenoptik & Hörakustik

Vorgelegt von: Ramona Brendgen

Matrikelnummer: 32346

Betreuer: Prof. Dr. Anna Nagl

Zweitbetreuer: B. Sc. Michaela Lemke

Aalen, Juli 2014

Ehrenwörtliche Erklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Bachelorarbeit mit dem Titel *"Interaktive Videos in Lernarrangements: Kompetenzerwerb durch ein Digital Game-Based Learning zum Beraten und Verkaufen in der Augenoptik"* selbstständig und ohne Verwendung unzulässiger Hilfsmittel angefertigt habe.

Die Übernahme wörtlicher Zitate, sowie die Verwendung der Gedanken anderer Autoren innerhalb der Arbeit sind an den entsprechenden Stellen als solche kenntlich gemacht und im Literaturverzeichnis aufgeführt.

Ramona Brendgen

Aalen, 15.07.2014

Ort, Datum

Danksagung

Meinen größten Dank richte ich an *meine Eltern* und *meine Schwester*, die mich stets bestärkten und mir in jeglicher Situation während meines ganzen Studiums zur Seite standen und *meinem Freund* der nicht nur mein Hintergrundsprecher war, sondern mir auch Rückhalt, Unterstützung und Kraft gegeben hat.

Ein besonderer Dank gilt *Frau Prof. Dr. Anna Nagl* für die spannende und vielfältige Aufgabenstellung, für die gute Betreuung und das mir entgegengebrachte Vertrauen bei der Erstellung meiner Arbeit.

Frau B.Sc Michaela Lemke danke ich für die Bereitschaft, die Zweitkorrektur zu übernehmen.

Herrn Herzig und *Herrn Kirr* aus dem Medienzentrum, möchte ich ebenfalls einen großen Dank aussprechen, die bei jeder noch so kleinen technischen Problematik oder Fragestellung ein offenes Ohr für mich hatten.

Ferner danke ich *Jan* und *Birgit*, da erst durch ihr schauspielerisches Talent meine Videos das werden konnten, was sie sind.

Abstract

Der Aufgabenbereich eines Augenoptikers ist vielfältig und er gilt als Spezialist, wenn es darum geht spezielle Sehanforderungen mit der richtigen Korrektionsmöglichkeit zu versorgen. „Die Aus-, Fort- und Weiterbildungsqualität in der Augenoptik gehört schon seit vielen Jahren zu der höchsten im Handwerk. Der Zentralverband der Augenoptiker (ZVA) hat es sich zur Aufgabe gemacht, das Kompetenzprofil der deutschen Augenoptiker auch für die Zukunft nachhaltig zu stärken.“¹

Egal in welcher Branche, Markt- und Wettbewerbsvorteile und somit auch die Sicherung des Arbeitsplatzes und des Lebensstandards, erlangt ein Jeder mit Wissen. Darum sollte es für jeden Menschen erstrebenswert sein, sein Wissen zu mehren.

Jeder Mitarbeiter muss gewillt sein seinen Wissensstand durch kontinuierliche Weiterbildung stetig auszubauen, denn der Kontakt zum Kunden will gelernt sein. Zu einem erfolgreichen Kundengespräch gehört mehr als nur eine richtige Aussprache, strukturiertes Vorgehen und Freundlichkeit.²

Übergeordnetes Ziel dieser Bachelorthesis ist es, neben der Erarbeitung der theoretischen Grundlagen interaktiver Videos in Lernarrangements, eine Lerneinheit zu erstellen, anhand derer sich Studenten³ der Augenoptik und speziell Studierende des dritten Semesters, die das Modul „Beraten und Verkaufen“ hören, orientieren können wie ein Verkaufsgespräch geführt wird. Die interaktiven Videos dienen der spielerischen Aneignung von Softskills und der Generierung überfachlicher Kompetenzen.

¹ Zentralverband der Augenoptiker.

² Siepmann Media.

³ In der Arbeit wird zur besseren Lesbarkeit auf die explizite Nennung der weiblichen Form verzichtet. Als Formulierung wird daher „Studenten“ oder "Kunden" verwendet. Darin sind jeweils ausdrücklich auch weibliche Personen mit eingeschlossen.

Inhaltsverzeichnis

EHRENWÖRTLICHE ERKLÄRUNG	III
DANKSAGUNG	IV
ABSTRACT	V
1 Einleitung	1
1.1 Ausgangssituation und Hinführung zum Thema	1
1.2 Motivation und Zielsetzung der Bachelorthesis	2
1.3 Aufbau und Vorgehensweise	3
2 Begriffe und Geschichte	4
2.1 Kompetenz	4
2.2 Web Based Training (WBT)	4
2.3 Verkaufsgespräch	5
2.4 Geschichtlicher Hintergrund	6
2.5 Ausblick.....	7
3 Kameratechnik	8
3.1 Ausrüstung	8
3.2 Aufnahme	8
.3.2.1 Bildgestaltung.....	8
.3.2.2 Einstellungen und Perspektiven	9
.3.2.3 Schnitt	12
.3.2.4 Ton	13
4 WBT Produktion	14
4.1 Konzept	14
4.2 Kompetenzentwicklung im Video	15
.4.2.1 Didaktik	15
.4.2.2 Methodik.....	17
4.3 Aufnahmevorbereitung	17
4.4 Dreh	18
4.5 Postproduktion und Betatest.....	18

4.6	Zeitliche Einbindung	19
4.7	Vor- und Nachteile des Mediums	20
5	Schlussteil.....	21
5.1	Kritische Auseinandersetzung.....	21
5.2	Fazit.....	22
TABELLENVERZEICHNIS.....		VIII
ABBILDUNGSVERZEICHNIS		VIII
LITERATURVERZEICHNIS		VIII
ANHANG A: GESPRÄCHSPROTOKOLLE.....		XII
ANHANG B: LISTE DER YOUTUBE - LINKS		XVIII

1 Einleitung

1.1 Ausgangssituation und Hinführung zum Thema

Der Augenoptiker gilt als Spezialist, wenn es darum geht individuelle Sehprobleme zu lösen. Die Refraktion, die Beratung hinsichtlich der geeigneten Fassung und Korrektionsgläsern oder die Kontaktlinsen- und vergrößernde Sehhilfenanpassung gehören zu seinem täglichen Aufgabenbereich. Die Kompetenzen im Kundenumgang oder auch im Handwerk machen den Beruf zu einem „dienstleistungsorientierten Gesundheitshandwerk“.⁴

Durch den täglichen Kundenkontakt ist jeder Mitarbeiter ein wichtiger Teil des Unternehmens. Er ist häufig der erste Ansprechpartner für den Kunden. Der richtige Kundenumgang beinhaltet Kompetenz, Freundlichkeit und Einfühlungsvermögen. Um den Kunden jederzeit optimal beraten zu können bedarf es fortlaufender Aktualisierungen, wie zum Beispiel einer Erneuerung des Zentriersystems, des Schleifautomaten oder auch der Einrichtung. Nicht nur die substanziellen Dinge, auch den Immateriellen bedarf es der Erneuerung. Daher sollte jeder Mitarbeiter über die neusten technischen sowie auch modischen Trends informiert sein, Wissen darüber besitzen und auch bereit sein, dieses zu mehren.

Inbesondere ist es wichtig die Weiter- und Fortbildungen der Beschäftigten nicht zu vernachlässigen. Um einen Ausfall der Arbeitskräfte zu der Zeit der Weiterbildung zu vermeiden und diese in den Alltag zu integrieren, wird heutzutage immer öfter der Weg über den betrieblichen Computer mit Internetzugang genutzt. Im Jahr 2013 besaßen 88% aller Unternehmen einen Computer und davon hatten 87% einen Zugang zum Internet.⁵

Die Augenoptik besitzt viele Wege der Fortbildung. Sei es über das ZVA-Bildungszentrum, eine Fach- oder Fachhochschule mit dem Abschluss eines Studiums, oder eine Schulung oder ein Seminar zu bestimmten Themenbereichen.

73% der deutschen Unternehmen nutzten 2010 zur Qualifizierung ihrer Beschäftigten Weiterbildungsmaßnahmen. Zwar wird die klassische Form der Weiterbildung mit

⁴ Vgl. Zentralverband der Augenoptiker.

⁵ Vgl. Statistisches Bundesamt.

Lehrveranstaltungen, Kursen, Seminaren und Lehrgängen von Unternehmen mit 61% genutzt, jedoch gewinnen die anderen Formen der Weiterbildungsmaßnahmen, wie Informationsveranstaltungen oder selbstgesteuertes Lernen durch E-Learning, immer mehr an Bedeutung.⁶

Die öffentliche Meinung war misstrauisch gegenüber Videospiele. Es wurden negative Auswirkungen wie Isolation, Abhängigkeit oder Aggressivität erwähnt, jedoch ist mit den Studien von Greenfield und Cooking (1996) diese Ansicht überholt. Sie zeigt, dass Spiele Lernprozesse anregen und kognitive Fähigkeiten schulen.⁷

Vorrausschauend ist zu sagen, dass bei vielen Mitarbeitern ein Digital Game-Based Learning (GBL) auf Akzeptanz stoßen würde, da schon jetzt 19% der Bevölkerung über 16 Jahren zumindest einmal in sechs Monaten privat Spiele auf dem heimischen PC oder einer Spielkonsole spielen.⁸

1.2 Motivation und Zielsetzung der Bachelorthesis

Der stetige Anstieg der Zahl der Auszubildenden und deren Stabilisierung in den letzten Jahren auf über 6.300 Lehrlinge und die Anzahl der Absolventen des Studiengangs Augenoptik an zahlreichen Hochschulen dieses Landes von 133 Bacheloranten⁹ alleine 2012, lässt auf eine attraktive und vielseitige Ausbildung schließen und die geringe Arbeitslosenquote von 1,67% verspricht einen positiven Zukunftsverlauf.¹⁰

Um die Fachkräfte immer weiter zu fördern und die Produktneuerscheinungen vorzustellen, lassen sich die Unternehmen und die Industrie immer Neues einfallen. Von Kontaktlinsenpräsentationen mit gratis Werbemitteln über Barbecue oder Skifahren mit Hauptlieferanten der Glasindustrie, bis hin zu Schulungen über Terminals für die genaueste Zentrierung der Kundengläser mit anschließendem Dinner wird dem augenoptischen Berater einiges an Events geboten.

„Man kann den Menschen nichts lehren, man kann ihm nur helfen, es in sich selbst zu finden.“ wusste schon

Galileo Galilei¹¹

⁶ Vgl. Statistisches Bundesamt.

⁷ Vgl. Fromme et al. 2008, S. 8.

⁸ Vgl. Goertz 2011, S. 62.

⁹ Vgl. Statistisches Bundesamt. 24.6.14.

¹⁰ Vgl. Zentralverband der Augenoptiker.

¹¹ Vgl. Galileo Galilei nach Kuhlmann 2008, S. 1.

Um dem terminlichen Druck zu entgehen wird in dieser Ausarbeitung ein ganz zeit- und ortunabhängiges Training entwickelt, das dann durchgearbeitet werden kann, wenn es die Zeit zulässt oder der Situation bedarf.

Zielsetzung der Bachelor Thesis

Übergeordnetes Ziel dieser Thesis ist es, neben der Erarbeitung der theoretischen Grundlagen interaktiver Videos in Lernarrangements, die Generierung überfachlicher Kompetenzen zu fördern. Dazu wird ein Trainingsprogramm erstellt, welches dem Studiengang Augenoptik und Hörakustik der Hochschule Aalen dazu dienen soll, die Studenten des Moduls „Beraten und Verkaufen“ auf Beratungssituationen vorzubereiten. Es soll ein Lernangebot zur Verfügung gestellt werden, welches, wie auch die Arbeitsrichtlinien für Augenoptik und Optometrie, das Ziel verfolgt, den Kunden über sachrelevante Korrektionsbrillen- und Brillengläser- spezifische Aspekte zu informieren.¹²

1.3 Aufbau und Vorgehensweise

Nach der einleitenden Darstellung der Ausgangssituation und der Hinführung zum Thema wird die Motivation und die Zielsetzung der Bachelor Thesis in *Kapitel 1* aufgezeigt.

In *Kapitel 2* wird auf die Begriffe und Geschichte des Digital Game-Based Learnings eingegangen.

Kapitel 3 befasst sich mit dem grundlegenden Wissen zur Kameratechnik, welches in der Vorlesung von Herrn Prof. Bauer des Studienganges Technische Redaktion vorgestellt wurde.

Das Konzept und die Produktion des Web Based Trainings (WBT) wird in *Kapitel 4* behandelt.

Der Schlussteil, der die kritische Auseinandersetzung und das Fazit beinhaltet, findet in *Kapitel 5* seinen Platz.

¹² Vgl. Zentralverband der Augenoptiker ZVA.

2 Begriffe und Geschichte

2.1 Kompetenz

Kompetenzen sind nach Weinert (2014) „die bei Individuen verfügbaren oder von ihnen erlernbaren Fähigkeiten und Fertigkeiten, bestimmte Probleme zu lösen, sowie die damit verbundenen [...] Bereitschaften und Fähigkeiten, die Problemlösungen in variablen Situationen nutzen zu können.“¹³ Kuhlmann und Sauter halten sich etwas allgemeiner und sagen: „Kompetenzen sind [...] die Fähigkeit, selbst organisiert zu denken und zu handeln.“¹⁴ Jedoch stellt sich grundlegend die Frage, wie Kompetenzen vermittelt werden können. Kuhlmann und Sauter (2008) sagen, dass durch kein Seminar oder ein Web Based Training Kompetenzen generiert werden. Jedoch werden sie durch die Lerner selbst organisiert erworben, indem in „echten“ Entscheidungsprozessen die, zu eigenen Emotionen umgewandelten, Werte verinnerlicht werden können, welche beim Spielen entstanden sind. Die Verinnerlichung dieser Werte stellt den Schlüsselprozess jedes Kompetenzerwerbs dar.¹⁵ Folglich werden nicht während des Spielens des Web Based Training, sondern erst nach der Anwendung der erlernten Werte die Kompetenzen erworben.

2.2 Web Based Training (WBT)

Die Definitionen, Namen und Formen, die es für eine solche Art von Spiel gibt sind genau so vielfältig, wie die Ziele die damit erreicht werden sollen. Es sollen unter anderem Softskills, Teambildung oder Kenntnisse über Produkte vermittelt werden.¹⁶ Womit sich diese Ausarbeitung näher befasst, ist unter Web Based Training oder auch Digital Game-Based Learning zu verstehen.

Ein WBT ist nach Horton (2000) eine computergestützte Anwendung, welche durch einen Spieler aktiv online bearbeitet wird und das Ziel verfolgt diesen in einem bestimmten Aufgabenbereich anzuleiten.¹⁷ Oder anders ausgedrückt: (Digital) Game Based Learning

¹³ Weinert 2014, S.27.

¹⁴ Kuhlmann 2008, S. 22.

¹⁵ Vgl. Kuhlmann 2008, S.50.

¹⁶ Vgl. Prensky 2007, S.290 ff.

¹⁷ Vgl. Horton 2000, S. 2.

bedeutet den Einsatz digitaler Spiele in einem (Fort-) und Bildungskontext zur Förderung und Unterstützung von Lernprozessen. Die Grundidee ist, dass sich das Lernpotential von Digital Game-Based Learning auch für formelle Bildungsziele nutzen lässt und die entwickelten Kompetenzen und das erworbene Wissen nicht nur der Unterhaltung dienen soll. Der Einsatz digitaler Spiele im Bildungskontext erfolgt mit „ernsten Absichten“.¹⁸

2.3 Verkaufsgespräch

Die Simulation eines Verkaufsgesprächs ist zur Übung der richtigen Umgangsformen und des Ablaufs gedacht, auf welchen im Nachfolgenden kurz eingegangen wird:

Nachgestellte Szenen aus der Praxis werden, wie es auch Nagl und Wollherr (2008) beschreiben, nach dem Muster Begrüßung, Bedarfsermittlung, Merkmal-Nutzen-Argumentation, Angebot Präsentation und Preisnennung, Verkaufsabschluss und Verabschiedung veranschaulicht.

- **Begrüßung:** Der wichtigste Moment ist der erste Eindruck. Mit dem ersten Blickkontakt wird gezeigt, dass der herein kommenden Kunden wahrgenommen wird. Negative Formulierungen sollen vermieden und von Anfang an für eine positive Grundstimmung gesorgt werden. Ach wenn sich der Berater bereits in einem Kundengespräch befindet, kann dem Kunden durch eine Geste ein Signal gegeben werden, dass sich gleich jemand um ihn kümmert.
- **Bedarfsermittlung:** Hier gilt es Informationen zu sammeln um eine optimale Beratungsgrundlage zu haben. Es sollte auf Gebiete wie der Hauptverwendungszweck, Allergien oder Unverträglichkeiten des Kunden, relevante Krankheiten, Hobbys oder Freizeitaktivitäten, die Tätigkeit im Alltag und soziale Situation eingegangen werden. Die Feststellung der aktuellen Werte gehört ebenso dazu.
- **Merkmal-Nutzen-Argumentation:** Hier wird auf die Anmerkungen des Kunden eingegangen und die Fassungen und Materialien ausgeschlossen, die für ihn nicht in Frage kommen. Es werden positiven Eigenschaften der geeigneten Fassung genannt und diese mit seinen zuvor genannten Vorstellungen verknüpft. Dadurch kann der Kunde bereits in dieser Phase des Verkaufsgesprächs eine Beziehung zu seiner neuen Brille aufbauen.

¹⁸ Vgl. Le, Weber & Ebner in Schön 2013, S. 267f.

- Angebot, Präsentation und Preisnennung: Während dem Kunden ein Angebot unterbreitet wird, werden die Vorteile von Fassungs- und Glasmaterialien genannt. Bei der Fassungsauswahl soll auf die Informationen aus der Bedarfsanalyse zurückgegriffen werden, so werden die positiven Eigenschaften, die diese Fassung mit sich bringt, noch einmal wiederholt. Gut ist auch, wenn an dieser Stelle die Fassung schon einmal vorangepasst wird, damit wird die Brille zunehmend individualisiert.
- Verkaufsabschluss: Diese Phase macht eine Beratung erst zu einem Verkaufsgespräch. Es wird versucht, den Kunden mit Teilabschlüssen in die richtige Richtung zu lenken, so dass ihm die Entscheidung nicht so schwer fällt. Als Berater sollte man sich nicht auf seinem Erfolg ausruhen, sondern stets neue Wünsche wecken und hier beispielsweise schon einen Zusatzverkauf ansprechen, der eine andere Sehsituation abdeckt.
- Verabschiedung: Die Verabschiedung ist der bleibende Eindruck, also soll der Kunde in Ruhe verabschiedet und eventuell zu Tür gebracht werden. Beide Parteien sind gleichberechtigte Partner in Kaufprozess, der Kunde sollte somit auf den Abholtermin hingewiesen werden. Da beide Seiten von dem Brillenkauf profitieren, ist an dieser Stelle von Danksagungen abzuraten.¹⁹

2.4 Geschichtlicher Hintergrund

Der Begriff „Game-Based Learning“ stammt aus dem amerikanischen Raum und wurde unter anderem durch die Arbeit von Marc Prensky (2007) bekannt. Das oft ergänzte Wort „Digital“ soll hervorheben, dass es sich um ein Spiel am Computer handelt. Eine eindeutige Abgrenzung zu anderen bekannten Begriffen wie „Serious Game“ oder „Educational Game“ hat bisher noch nicht stattgefunden.²⁰

„WBT – wurde insbesondere in den ersten Jahren des E-Learnings als starre, solitäre Lernlösung mit hoher Grafikanimation gesehen, die überwiegend durch einen hohen Anteil an Textteilen sowie standardisierten Aufgaben, z.B. Multiple Choice und Drag and Drop (Zuordnungsaufgaben), in Verbindung mit Flash Animationen, Audio und Video, gekennzeichnet waren.“²¹ „In den aktuellen Lernprogrammen stehen die Ziele und Inhalte im

¹⁹ Vgl. Nagl und Wollherr 2008, S. 64-78.

²⁰ Vgl. Le, Weber & Ebner in Schön 2013, S. 268.

²¹ Kuhlmann 2008, S.72.

Vordergrund, nicht die Oberfläche. Die WBT werden meist durch klar strukturierte Oberflächen geprägt, so dass sich der Lerner auf seinen Lernprozess und die Inhalte konzentrieren kann.²²

2.5 Ausblick

Die Generation der 14 bis 19-jährigen nutzt die neuen Medien selbstverständlicher, weil sie mit diesen aufgewachsen sind²³ und die Zahl der Personen, die mit Spielen groß geworden sind, wird weiter steigen. Dieser Eindruck wird aus der Erhebung zur Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) in privaten Haushalten gewonnen. Aus Tabelle 1 ist ersichtlich, wie private Haushalte mit IKT sowie Art und Umfang der Nutzung von Computer und Internet umgehen.²⁴

Folglich wird die Sparte der Lernspiele einen größeren Stellenwert in der Aus- und Weiterbildung erhalten.²⁵ Auch wird der Lernprozess in Unternehmen sich dahingehend verändern, dass vermehrt informell in Netzwerken gelernt wird und somit ansteigend selbstorganisiert.²⁶

„*Innovative Trends des Lernens*, wie Kompetenzentwicklung [...] spiegelt [...] das veränderte Informations- und Kommunikationshandeln in der Gesellschaft und in den Betrieben wider.“²⁷ Es kann gesagt werden, dass durch die immer leistungsfähigeren Computer und der Verbreitung von tragbaren und standortgebundenen Spielkonsolen, sowie dem Durchdringen des Marktes durch Smartphones, die Verbreitung und der Bekanntheitsgrad solcher Spiele rasch zunimmt.

Tabelle 1: Private Internetnutzung von Personen

Quelle:

[https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Statistisches Jahrbuch/KulturMedienFreizeit.pdf?__blob=publicationFile](https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Statistisches_Jahrbuch/KulturMedienFreizeit.pdf?__blob=publicationFile) zuletzt geprüft am 7.7.2014

	2008	2009	2010	2011	2012
	%				
Insgesamt	71	73	75	76	80
Männlich	76	78	80	81	84
10 bis 15 Jahre	93	96	95	95	97
16 bis 24 Jahre	97	98	98	98	98
25 bis 44 Jahre	92	94	95	96	98
45 bis 64 Jahre	75	76	80	82	87
65 und mehr	32	39	42	43	47
Weiblich	66	68	71	72	76
10 bis 15 Jahre	93	96	96	96	97
16 bis 24 Jahre	96	97	98	99	99
25 bis 44 Jahre	90	92	95	96	98
45 bis 64 Jahre	67	68	71	75	82
65 und mehr	14	17	23	22	26
nach sozialer Stellung					
Erwerbstätige ¹⁾	88	89	91	93	95
Arbeitslose	66	72	76	75	81
Schüler/-innen und Studierende	99	99	99	99	100
Rentner/-innen und andere nicht erwerbstätige Personen ²⁾	35	38	42	42	47

²² Kuhlmann 2008 S. 72.

²³ Vgl. Kuhlmann 2008, S.8.

²⁴ Vgl. Statistisches Bundesamt 2013.

²⁵ Vgl. Goertz 2011, S. 65.

²⁶ Vgl. Kuhlmann 2008, S. 13.

²⁷ Kuhlmann 2008, S. 14.

3 Kameratechnik

3.1 Ausrüstung

Im Folgenden wird das Material aufgeführt, welches zur Videoproduktion verwendet wurde: Es wurden zwei Kameras verwendet, welche mit einem Weitwinkelvorsatz ausgestattet sind. Dieser Aufsatz verdankt das Bild einen großen Bildausschnitt und einen größeren Schärfebereich. Außerdem werden Videokassettenbänder benötigt, um die Daten aufzunehmen und im Folgenden zu digitalisieren. Für einen sicheren Stand der Kamera werden Dreibeinstative, bestehend aus Stativspinne, Stativkopf, Schwenkarm verwendet. Um den Ton aufzunehmen werden zwei Funkansteckmikrofone genutzt und zur Tonkontrolle wird ein Kopfhörer benötigt. Zusätzlich werden mehrere Akkus der Kameras und eine Ladestation gebraucht, um eine reibungslosen Drehablauf gewährleisten zu können.



Abbildung 1: Kamera Sony Z1E manuell

Quelle:

<http://www.sony.de/pro/product/broadcast-products-camcorders-hdv-dvcam/hvr-z1e/overview/> zuletzt geprüft am 7.6.14

3.2 Aufnahme

3.2.1 Bildgestaltung

Der Aufbau der einzelnen Sequenzen ist ähnlich gehalten, da dies dem Spieler das Zurechtfinden erleichtert. Alle Einstellungen finden im Innenraum statt, da dieser mit Gemütlichkeit, Schutz oder Intimität assoziiert wird und dies ein herkömmlicher Ort für ein Beratungsgespräch ist.

Das Licht wird durch die künstliche Deckenbeleuchtung erzeugt um vom Tageslicht unabhängig zu sein und um die ungünstige Situation von „Mischlicht“ (Kunst- und Tageslicht) zu umgehen.

Die Bildfarbe ist bei technischen Produktionen vorzugsweise bläulich zu wählen²⁸, da aus Studien hervorgeht, „dass blauangereichertes Licht [...] eine signifikant bessere Leistungsfähigkeit und Aufmerksamkeit, [...] [und, d.Verf.] eine bessere Konzentration [...] erzielt.“²⁹ Zudem sollte sie die Corporate Identity des Auftraggebers berücksichtigen.³⁰ Das Beratungsstudio wurde von ZEISS ausgestattet und vereint somit die Berücksichtigung der Corporate Identity mit der bläulichen Einfärbung.

3.2.2 Einstellungen und Perspektiven

Erst durch Bilder wird eine Geschichte erzählt, der inhaltliche Text ist nur unterstützend. Herr Bauer vermittelt in seinen Vorlesungen sich in Bildern auszudrücken, welche Kamerapositionen wie verwendet werden und was für Sicht-/Blickrichtungen es gibt, denn erst durch diese werden einzelne Bilder zu einer zusammenhängenden Erzählung.³¹

Kameraeinstellungen:

- Die Blende/Iris ist für die Helligkeit im Bild zuständig, der Wert darf zwischen 3 und 4 liegen. Es ist darauf zu achten, dass das Bild nicht zu dunkel wird.
- Gain ist eine softwareseitige Anhebung der Helligkeit, dies ist nicht erwünscht und daher auf 0dB eingestellt.
- Der Ton wird über Kopfhörer kontrolliert.
- Der Wert des Shutters beschreibt die Anzahl der Bilder pro Sekunde, die die Kamera macht. Da in dieser Situation keine schnellen Bewegungen aufgenommen werden liegt der Wert bei den Aufnahmen bei 50.



Abbildung 2: Kameraeinstellungen

²⁸ Vgl. Herzig, Wissenschaftlicher Mitarbeiter im Studiengang Technische Redaktion (Probedreh, 2. April 2014).

²⁹ Viola et al. 2008, S. 300.

³⁰ Vgl. Stoecker 2013, S. 132.

³¹ Vgl. Bauer, Wissenschaftlicher Leiter im Studiengang Technische Redaktion (Vorlesungsprotokoll, 20. März 2014).

- White Balance ist der Weißabgleich, der bei jeder Einstellung, bei der sich die Lichtsituation ändert, zu wiederholen ist, da die Farbtemperatur abhängig von der Beleuchtung ist.
- Der Focus beschreibt den Bereich der in die Tiefe hinein scharf ist – eine Kontrolle dieses Bereiches erreicht man mit der Peaking-Einstellung, bei der die scharfe Ebene durch eine rote Färbung im Bild markiert ist.³²

„Beim Betrachter haben Bilder und deren Wirkung Vorrang vor dem gehörten Dialog, wenn etwas nicht zusammen passt hat man einen Filmriss. Die Erzählung ist nur unterstützend.“³³
Allgemein ist immer darauf zu achten, auf Augenhöhe zu arbeiten, denn dann hat der Betrachter eine normale Sehsituation.

Es folgt eine kurze Zusammenfassung der verwendeten Perspektiven³⁴:

- Totale: Diese Perspektive ist informativ und hilft einen Überblick über die Gesamtsituation zu erhalten.
- Halbtotale: Es wird ein Mensch vom Knie oder vom Bauch bis zum Kopf gezeigt. Die Köpfe der Personen werden bewusst angeschnitten um den Bildausschnitt interessanter wirken zu lassen.
- Naheinstellung: In dieser Perspektive gibt es zusätzlich die Möglichkeit, wenn man eine lange Brennweite verwendet, die Schärfenebene zu verlagern.



Abbildung 3: Perspektive, Total



Abbildung 4: Perspektive, Halbtotale



Abbildung 5: Perspektive, Nah

³² Vgl. Herzig, Wissenschaftlicher Mitarbeiter im Studiengang Technische Redaktion (Vorlesungsprotokoll, 20.März 2014).

³³ Bauer, Wissenschaftlicher Leiter im Studiengang Technische Redaktion (Vorlesungsprotokoll, 20.März 2014).

³⁴ Vgl. Bauer, Wissenschaftlicher Leiter im Studiengang Technische Redaktion (Vorlesungsprotokoll, 20.März 2014).

- Nah: Die Naheinstellung wird auch als Close Up bezeichnet, dieses Format zeigt eine Situation im Detail.
- Schuss/Gegenschuss: Diese Perspektive zeigt wie einer Person aus der Gegenrichtung ins Gesicht gefilmt wird, meist bei einer verrichtenden Tätigkeit.
- Über die Schulter: Diese Perspektive ist aus einer subjektiven Position gefilmt. Sie erleichtert das Verständnis der Situation und der räumlichen Gegebenheiten.



Abbildung 6: Perspektive, Detail

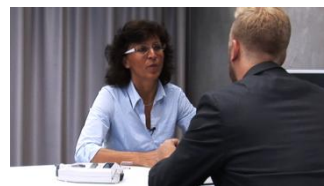


Abbildung 8: subjektive Perspektive, Berater



Abbildung 7: subjektive Perspektive, Kunde

- Losgelöste Kamera: Diese Perspektive meint eine bewegte Kameraführung durch eine Richtung oder einen Schwenk, die die Kamera erfährt.

Ein Schnittbild wird verwendet um eine Szene nicht „abgehackt“ wirken zu lassen. Wenn eine bewegte Handlung auf eine ruhige Einstellung folgt, werden Schnittbilder dazwischengesetzt, die beispielsweise eine Naheinstellung zeigen.

Das „Gegenschneiden“³⁵ von Personen im Gespräch wird verwendet, damit der Betrachter sich orientieren kann. Umgesetzt wird es, indem man die Personen, die miteinander kommunizieren bei der Einzelaufnahme in verschiedenen Bereichen des Ausschnittes platziert, als würden sie zueinander sprechen. Der Raum, in den die Person hineinspricht bleibt dabei immer frei. Ein

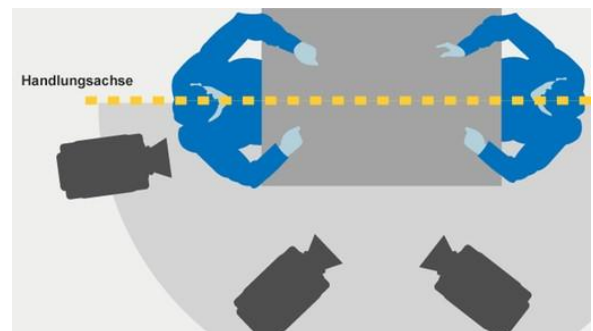


Abbildung 9: Handlungsachse

Quelle:

http://ssl.br.de/unternehmen/inhalt/bildungsprojekte/handlungsachse-film-100~_v-image512_-6a0b0d9618fb94fd9ee05a84a1099a13ec9d3321.jpg%3Fversion%3Df598a
zuletzt abgerufen am 25.6.2014

³⁵ Bauer, Wissenschaftlicher Leiter im Studiengang Technische Redaktion (Vorlesungsprotokoll, 20.März 2014).

Achsensprung beim Drehen ist zu vermeiden. Die Handlungsachse soll nicht übersprungen werden, da sonst der Zuschauer nur schwer folgen kann.³⁶

Welche stilistischen Mittel wirken wie?

- Die Moderation soll eine Einführung in das Thema geben. Ein Hinführen durch weiche Blende oder musikalische Untermalung. Den Zuschauer erwartet eine kurze Zusammenfassung des Inhaltes.
- Durch O-Töne wird Aufmerksamkeit geweckt, optional auch durch einen vorgezogener O-Ton³⁷
- Eine Blende „schafft einen weichen nahtlosen Übergang von einer Sequenz in die nächste. Durch diesen Effekt fließen wir von einem Handlungsbereich in den nächsten.“³⁸

.3.2.3 Schnitt

Um einen interessanten Clip zu erstellen, bedarf es einer besonderen Schnitttechnik und dem Umfang entsprechendem Videomaterial. Für eine Szene braucht man ungefähr vier Kameraeinstellungen, die die Situation aus unterschiedlichen Perspektiven zeigen. Eine gute Schnitttechnik zeichnet zudem aus, dass die Bewegungen in den Einstellungen ineinander fließen. Der Betrachter sieht die Szene mehrfach aus verschiedenen Perspektiven, dadurch wird ihm nicht langweilig.

Ein „weicher Schnitt“ meint, dass die Bewegung aus der einen Szene in die Nächste mit über geht, dabei ist zu beachten, dass die Bewegungsrichtung gleich ist.³⁹

³⁶ Vgl. Bauer, Wissenschaftlicher Leiter im Studiengang Technische Redaktion (Vorlesungsprotokoll, 20.März 2014).

³⁷ Vgl. Bauer, Wissenschaftlicher Leiter im Studiengang Technische Redaktion (Vorlesungsprotokoll, 27.März 2014).

³⁸ Büchele 2003, S.204.

³⁹ Vgl. Bauer, Wissenschaftlicher Leiter im Studiengang Technische Redaktion (Vorlesungsprotokoll, 27.März 2014).

3.2.4 Ton

Um einen klaren und gut verständlichen Ton zu erhalten, wird neben einer deutlich verständlichen Stimme auch die entsprechende Technik benötigt. Hier wurden Ansteckmikrofone verwendet, die den Vorteil haben, dass der Hintergrund ausgeblendet wird und das eine freiere Bewegung des Trägers möglich ist. Der Nachteil ist, dass es einer genauen Kontrolle bedarf, ob die Sendestrecke ausreicht oder ob Batterien einsatzbereit sind. Dabei sollte es nach Möglichkeit nicht zu sehen sein.

Bei der Vertonung ist auf eine gute Qualität des Sprechers zu achten. Denn dies hat Wirkung darauf ob etwas gut, professionell und eingängig wahrgenommen wird. Gabe (Stimme), Talent (Präsentation) und Ausbildung (Atemtechnik) sind Grundvoraussetzung.

Die Sprache soll umgangssprachlich und schnell verständlich sein und es soll weniger Text als Bildmenge vorhanden sein.⁴⁰

Die originale Tonaufnahme ist mit O-Tönen und einer Nachvertonung durch einen Hintergrundsprecher zu verfeinern. Dabei kann ein Element der Personalisierung sein, dass der Hintergrundsprecher mit den Lernenden in der zweiten Person spricht, denn „Die personalisierte Sprache ist der natürlichen Kommunikation mit einem Gegenüber ähnlicher.“⁴¹ Die Lernenden sind motivierter einen höheren Lernaufwand zu investieren und setzen sich intensiver mit Lerninhalten auseinander⁴², denn umgangssprachlicher Stil unterstützt das Lernen.⁴³ Die Wortwahl des Hintergrundsprechers soll so einfach wie möglich gehalten werden und sich an dem Wortschatz des Lernenden orientieren. Fremdwörter oder Verschachtelung der Sätze werden vermieden.⁴⁴

„Mit akustischen Signalen und Hinweisen lassen sich Aufforderungen ankündigen, Reaktionen der Lerner als richtig oder falsch kennzeichnen, Pausen füllen und Aufmerksamkeit wecken.“⁴⁵

⁴⁰ Vgl. Bauer, Wissenschaftlicher Leiter im Studiengang Technische Redaktion (Vorlesungsprotokoll, 27.März 2014).

⁴¹ Niegemann et al. 2008, S. 268.

⁴² Vgl. Niegemann et al. 2008, S. 196.

⁴³ Vgl. Kritzenberger 2005, S. 64.

⁴⁴ Vgl. Ballstaedt 1997, S. 61 f.

⁴⁵ Niegemann et al. 2008, S. 201.

4 WBT Produktion

Das WBT wurde dazu entwickelt, dass die Lernenden es individuell bearbeiten. Der Usability (Mensch-Computer-Interaktion) bedarf es keiner ausführlichen Erklärung, da die angesprochenen Personengruppen keinerlei weitere IT-Kompetenzen benötigen als die, die sie schon während ihres Studiums erworben haben. Allerdings ist es für den Erfolg des Lernens wichtig, dass die Lernenden motiviert sind das Programm durch zu spielen. Auch kann eine besondere Art der Motivation darin liegen, das Spiel als Vorbereitung für die Teilnahme am Modul festzulegen.⁴⁶

4.1 Konzept

Das strategische Ziel ist es Handlungskompetenzen zu vermitteln. Dies wird durch die Anwendung eines computerbasiertes Trainings erreicht, welches folgende Rahmenbedingungen aufweist:

Es wird eine Geschichte aus dem Arbeitsalltags eines Augenoptikers nachgestellt. Der Lernende ist ein aktiver Teil der Geschichte, das heißt, das Spiel stellt ein interaktives Lernmedium dar. Es wird ein Berater in einem augenoptischen Fachgeschäft verkörpert und der Spieler handelt als dieser. Die Szenen bauen chronologisch aufeinander auf (siehe Kapitel 2.3) und es wird eine Beratung simuliert. Durch anklicken der Antworten, die gewählt werden, durch anhalten oder wiederholen der Sequenzen wird das Spiel aktiv bearbeitet. Es stellt ein Selbstlernprogramm dar und kann alleine bearbeitet werden. Es funktioniert so, dass jedes Mal, wenn der Berater etwas sagt, das Bild angehalten wird und der Spieler aus vier Antwortmöglichkeiten wählt. Eine richtige Antwort wird durch Lob verstärkt, somit wird der Lerner motiviert und nach einer falschen Antwort wird nach konstruktiver Kritik eine Korrekturmöglichkeiten gegeben.⁴⁷ Das Lehrvideo wird „möglichst realitätsnah gestaltet, um den späteren Transfer in die Praxis vorzubereiten. Dies steigert die Lerneffizienz, aber auch die Motivation der Lerner, da erfahrungsgemäß die Verwertbarkeit des Wissens für die Praxis einen höheren Stellenwert genießt.“⁴⁸ Zudem fördert „die realitätsnahe Darstellung [...] Identifikation und Rollenübernahme sowie die Auseinandersetzung mit dem Thema.“⁴⁹

⁴⁶ Vgl. Dittler 2002, S 141.

⁴⁷ Vgl. Stoecker 2013, S.115.

⁴⁸ Kuhlmann 2008, S.74.

⁴⁹ Scheuermann 1998, S.323.

4.2 Kompetenzentwicklung im Video

4.2.1 Didaktik

Die Lernziele während und nach dem Spielen sind, dass die Grundlagen einer Gesprächsführung in einem augenoptischen Betrieb verstanden und auf „Situation“ angewendet und übertragen werden können. Der Spielende muss das Wissen besitzen, um Situationen mit diesem zu bereichern, d.h. er soll eine lösungsorientierte Gesprächsführung beherrschen, er soll die Sicherheit besitzen, sich in wechselnde Situation einfinden zu können und seine eigene Leistung zu reflektieren. Ein wichtiges Ziel nach dem „spielen“ ist es, eine Verbesserung der eigenen Handlungskompetenzen in einem Verkaufsgespräch zu erreichen. Die Voraussetzungen des erfolgreichen Lernens wie selbstgesteuert, erfahrungsbasiert, situativ und interaktiv⁵⁰ werden in dem Videotraining berücksichtigt.

Nach dem Modulhandbuch Augenoptik SPO 31 für „Mitarbeiterführung und Kommunikation Augenoptik und Hörakustik“, ist das Erkennen des Zusammenhangs von Leistung, Motivation und Selbstverantwortung, neben der Persönlichkeitsentwicklung nur ein Teil des Lerninhaltes.⁵¹ Die Studenten werden unbewusst, mit denen im Folgenden aufgezeigt im Video zu erwerbenden Kompetenzen, auf eine spielerische Art angesprochen bzw. gefördert. Die Fachkompetenz umfassen die Auffrischung, Vertiefung und Anwendung des bisher im Studienablauf erworbenen Wissens. Wissen zu Glasmaterialien und Veredelungen, Beschaffenheit und Eigenschaften von Fassungsmaterialien aber auch zum Kundenumgang während der Refraktion. Unter Methodenkompetenz werden in den Videos Themen wie der richtige Ablauf eines Beratungsgesprächs, die Fragenformulierung, die Refraktion, die anatomischen Anpassung und die Messung der benötigten Parameter zur Brillenglasbestellung behandelt.

Die Absprache und der Umgang mit Kommilitonen und Ausbildern erfordert Sozialkompetenz im richtigen Leben, aber auch durch das interaktive Computerspiel erlernen die Spieler Umgangsformen zur Führung eines Beratungsgesprächs mit Kunden, beispielsweise durch die realitätsnah gestaltete Verkaufssituation.

⁵⁰ Vgl. Sieck 2009, S.147.

⁵¹ Vgl. Hochschule Aalen 2012, S. 44 f.

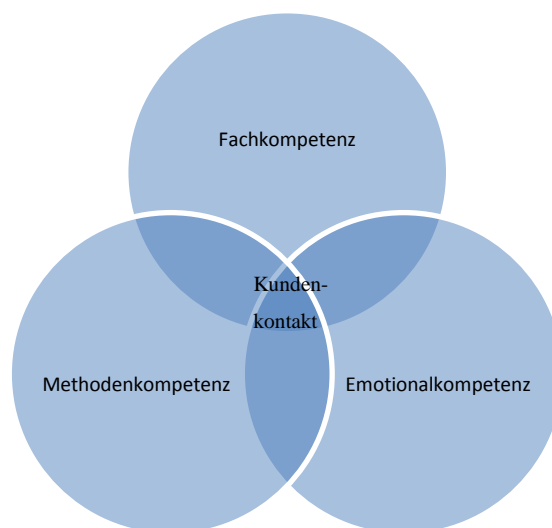


Abbildung 10: Schnittmenge der Kompetenzen im Kundenkontakt

Quelle: Nagl/Wollherr 2008, S. 10.

Die Zielgruppe wird anhand der zeitlichen Einbindung des Moduls in den Studienablauf bestimmt. Es ist an die Studenten des dritten Semesters gerichtet, welche von einem höheren Semester (sechstes Semester) durch ein Coachingkonzept angeleitet werden ein Beratungsgespräch zu führen. Das computergestützte Lernen soll ergänzend zu Beginn der Übungsphase mit den Studenten des sechsten Semesters stattfinden.

Die Lernsituation im Spiel ist aufs eigenständige Lernen ausgelegt, auch „Selbstlernen“ genannt. Der Lernende wird nicht durch einen Experten betreut und kann daher zeitlich und räumlich unabhängig nach eigenem Ermessen dem Spiel nachgehen.⁵² Hierbei ist wichtig, dass die Gestaltung der Lernsituation möglichst ähnlich zur späteren Anwendungssituation ist, da sonst auf das in der Lernsituation erworbene Wissen in der Anwendungssituation nicht zurückgegriffen werden kann.⁵³ Das Lernprogramm fordert einen gewissen Grad an Selbstdisziplin, den jeder Spieler von Anfang an mitbringen muss. Zudem ist das Selbstlernen mit Multimedia ein Instrument mit dem man Selbstdisziplin fördern kann.⁵⁴

⁵² Vgl. Hartwig 2007, S.67.

⁵³ Vgl. Hartwig 2007, S.70.

⁵⁴ Vgl. Dittler 2002, S. 145.

.4.2.2 Methodik

Die Kompetenzvermittlung erfolgt als WBT in einer selbstorganisierten Lernform, als Einzellerner. Die Aufgaben sind einzeln auszuwählen und der Arbeitsablauf wird über das Anklicken der Antworten gesteuert. Ein elektronisches Feedback erfolgt nach einem akustischen Signal als Erklärung über das Lernprogramm.

Durch die Interaktion und die Anmerkungen des Hintergrundsprechers zu gewählten Antworten, gibt der Sprecher ein Feedback bezüglich der Fehler und liefert somit Anzeichen auf Wissenslücken und Fehlschlüsse.⁵⁵ Das Lernprogramm wird ohne eine Einführung auskommen, da es selbsterklärend ist. Die Handhabung ist nicht schwierig und braucht keine Erläuterung. Jedoch wirkt sich ein motivierter Lerner positiv auf den Lernerfolg aus.⁵⁶

Eine Bewertung der erworbenen Kompetenz durch das Computerspiel und die Trainingsgruppen mit den Studenten des sechsten Semesters erfolgt bei der praktischen Prüfung „Verkaufsgespräch“ die die Studenten am Ende des Bildungsangebotes ablegen.

Für die Einschätzung und Wertung des computergestützten Videospiele könnten nach einer Zeit des Etablierens bestimmte Personengruppen befragt werden. Die Lernenden können nach Gestaltung, Akzeptanz und individuellem Lernerfolg befragt werden.⁵⁷

4.3 Aufnahmevorbereitung

Eine Drehbucherweiterung, der ausformulierten Dialoge der Figuren, durch Ergänzungen der Kameraperspektiven, -positionen und -einstellungen hat stattgefunden. Ausschnittbeschreibungen sowie Erläuterungen was zu sehen ist und wie bei welcher Antwortwahl weiter vorgegangen wird, wurden zudem ergänzt.

⁵⁵ Vgl. Niegemann et al. 2008, S. 296.

⁵⁶ Vgl. Dittler 2002, S. 141.

⁵⁷ Vgl. Niegemann et al. 2008, S. 404.

4.4 Dreh

Als Drehort wurde das Beratungsstudio im Augentoptik-Gebäude der Hochschule Aalen gewählt, da er sich bei dem vorrangigsten Probedreh bewährt hat. Der Raum ist mit einer großen, gut ausgestatteten Präsentationwand, zwei Beratungstischen, einer Anpassmöglichkeit für Brillen sowie mit ausreichend Equipment zur Simulation eines Beratungsgesprächs ausgestattet. Dieses umfasst verschiedene Beratungstools, Dekoration und auch Brillenfassungen. Bei der Wahl der Schauspieler wurde auf eine deutliche Aussprache und auf ein natürliches Auftreten vor der Kamera Wert gelegt.



Abbildung 11: Präsentationwand



Abbildung 12: Schauspieler am Beratungstisch

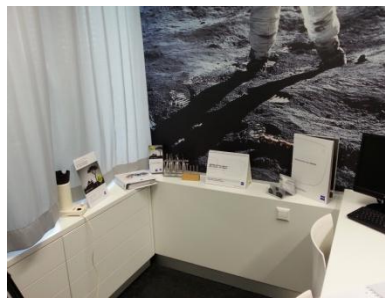


Abbildung 13: Anpassmöglichkeit



Abbildung 14: Beratungstool

4.5 Postproduktion und Betatest

Die Nachbearbeitung sowie der Schnitt hat mit dem Adobe Premium CS6 Programm stattgefunden, bei dem es dem Verwender ermöglicht wird, das Rohmaterial zu digitalisieren, zu sichten, es individuell zu schneiden, anschließen zu vertonen und zudem mit unterschiedlichsten Effekten zu versehen.

Die Vertonung beinhaltet das Regeln der Lautstärke und das Zuordnen der unterschiedlichen Tonspuren, das nachträgliche Hinzufügen einer Sprecherstimme sowie das Untermalen mit Musik oder O-Tönen.

Der Export der einzelnen Sequenzen ist über den Adobe Media Decoder gelaufen, welches es seinem Verwender ermöglicht die Videos darin hochzuladen und nacheinander zu exportieren.

Die Interaktivität der Videos wird mittels der Internetplattform YouTube verwirklicht. Die Interaktivität soll die Grundfunktionen des Lehren unterstützen, die laut Klauer und Leutner aus motivieren, informieren, Verstehen fördern, Behalten fördern, Anwenden bzw. Transfer fördern und den Lernprozess organisieren und regulieren sind.⁵⁸ Die Navigation soll weitgehend intuitiv bedient werden und möglichst unauffällig gestaltet sein.⁵⁹

Jedes Video wird, nach der Erstellung eines Kanals, auf der Internetseite YouTube hochgeladen. Es wird immer mit dem Intro gestartet. Am Ende jeder Sequenz kann aus vier Gesprächsmöglichkeiten gewählt werden. Wählt man eine nicht optimale Antwort, so wird der Hintergrundsprecher begründen, was besser gemacht werden kann. Anschließend kann aus der gleichen Auswahl (die neu in diesem Video erstellt wurde) gewählt werden. Dabei kann die zuvor falsch ausgewählte Antwort nicht mehr aufgerufen werden, sie ist in einer anderen Art markiert und nicht mehr verlinkt. Wenn man eine richtige Antwort wählt, wird nach dem Kommentar des Hintergrundsprechers das Beratungsgespräch bis zu dem Teil fortgesetzt an dem der Berater wieder das Wort hat. An diesem Punkt erscheint die nächste Auswahlmöglichkeit.

Nach Fertigstellung des interaktiven Lernprogramms werden ausgewählte Nutzer gebeten, nach Programmbearbeitung, Rückmeldung ihrer Eindrücke unter Kriterien wie Funktion, Darstellung, Inhalt und Technik zu geben.⁶⁰ Dabei wurde eine Durchschnittsbearbeitungszeit von 40 Minuten erzielt.

4.6 Zeitliche Einbindung

Die Lernausgangslage der Lernenden ist aufgrund des unterschiedlichen Backgrounds verschieden, da in diesem Fachbereich das Studium sowohl mit als auch ohne Ausbildung angetreten werden kann.

Vor dem freien Lernen mit den Studenten des sechsten Semesters in Rahmen des Coachings wird in einer Präsenzphase ein kurzer Überblick über die Perioden des Verkaufsgesprächs

⁵⁸ Vgl. Klauer & Leutner, 2007, nach Niegemann et al. 2008, S. 295.

⁵⁹ Vgl. Kuhlmann 2008, S.72.

⁶⁰ Vgl. Kuhlmann 2008, S. 90.

und deren Inhalt gegeben. Zudem werden der Produktkatalog sowie kurze Fallbeispiele besprochen. Dies stellt gleichzeitig den geforderten Wissensstand der Studenten zu Beginn des computergestützten Web Based Learning dar.

4.7 Vor- und Nachteile des Mediums

Nachteilig bei einem Dreh mit Menschen ist grundsätzlich, dass diese Schauspieler Laien sind und es ihnen auch anzusehen ist. Menschen vor der Kamera verhalten sind nicht mehr so natürlich, wie im normalen Leben. Zudem kann die szenische Darstellung als abgehackt wahrgenommen werden und dadurch nicht mehr als natürliche Situation erscheinen.

Beim Lernen handelt es sich nicht um ein „Gruppenerlebnis“, bei dem die Anwesenheit der anderen motivieren kann und es kann seitens des Lehrenden nicht kontrolliert werden, ob es zu Ende gespielt worden ist.⁶¹ Prensky (2007) erwähnt, dass es außerdem schwierig ist, das Set bei einer Nachproduktion wieder in genau der gleichen Art nachzustellen oder er schildert das Problem, dass die Schauspieler gealtert sein können.⁶²

Positiv zu bewerten ist, dass mehr und häufigere Videoverwendung stattfindet, weil die Technik ohne großen finanziellen Aufwand eingesetzt werden kann und die Leute es gewohnt sind, sich in Bildern etwas anzusehen. Ohne große Mühe ist es möglich, Videos in guter Qualität über einen Server zu verbreiten, vorausgesetzt die Rahmenbedingungen wie Qualität und Sendetechnik sind vorhanden.⁶³

Ein Vorteil gegenüber traditionellen Vorlesungen ist, dass sie wiederholt angesehen werden können, ohne dass ein Schamgefühl entsteht und ohne dass Hemmschwellen seitens der Lerner überwunden werden müssen.⁶⁴ Die intuitive Bedienung macht das System ausgesprochen benutzerfreundlich.⁶⁵ Das WBT kann jederzeit unabhängig vom Raum und Tageszeit bearbeitet werden, zudem ist eine Erweiterung durch andere Fälle durchaus denkbar und wünschenswert.

⁶¹ Vgl. Kipp 2013, S. 1.

⁶² Vgl. Prensky 2007, S. 170.

⁶³ Vgl. Bauer, Wissenschaftlicher Leiter im Studiengang Technische Redaktion (Vorlesungsprotokoll, 20.März 2014).

⁶⁴ Vgl. Kipp 2013, S. 1.

⁶⁵ Vgl. Kuhlmann 2008, S. 190.

Der Mehrwert, der sich für Studierende daraus bildet ist, dass sie zeitlich und räumlich ungebunden agieren können. Es entstehen keine Überschneidungen mit anderen Vorlesungen oder Lehrveranstaltungen. Es werden ihnen innerhalb des computergestützten Lernens alltagsähnliche Problemstellungen präsentiert, die in einer Präsenzphase ausgebaut werden können.

5 Schlussteil

5.1 Kritische Auseinandersetzung

Es ist geplant das Programm den Studenten als eine zusätzliche Lernmöglichkeit anzubieten, die unsicher im Umgang und in der Interaktion mit Mensch und Brille sind. Es erfolgt zunächst auf freiwilliger Basis, jedoch sollte danach ein Erfolg oder eine gedankliche Durchdringung aller Phasen eines Verkaufsgespräches zu erkennen sein.

Wenn Studenten sich zu wenig mit dem Thema des Beratens und Verkaufens im Allgemeinen befassen, wird sich das auf die Beratungsqualität, das Abschneiden in der Prüfung und die Endnote auswirken. Also sollte es für jeden selbst erstrebenswert sein, dieses Spiel zu bearbeiten und noch eventuell offene Fragen im betreuten Lernen zu besprechen.

Durch den einfachen Aufbau der Sequenzen ist die Bedienung kinderleicht, jedoch sind die Interaktionsmöglichkeiten trotzdem vielfältig. Die Informationen werden durch den Hintergrundsprecher verständlich vermittelt.

Hinsichtlich der Akzeptanz kann keine eindeutige Prognose getroffen werden, denn während die Studenten ohne Ausbildung sicherlich dankbar für ein „Mustergespräch“ sein werden, könnten sich die Studenten mit Ausbildung aufgrund ihres Fachwissens und der Wiederholung diesbezüglich unterfordert fühlen. Diese Studenten können das WBT zur erneuten Wiederholung und weiteren Kompetenzausbildung nutzen. Somit können verschiedene Lerngruppen von diesem Training profitieren.

Jedoch ist durch Untersuchungen von Shen (2009) belegt, dass Spiele, die mit einem niedrigen Budget produziert wurden und somit nicht an den Designstandard von konventionellen Spielen herankommen, zu einem niedrigeren Maß zu Spielspaß führen.⁶⁶

⁶⁶ Vgl. Shen, Wang & Ritterfeld in Ritterfeld et al. 2009, S. 48-61.

5.2 Fazit

Greenfield und Cooking (1996) waren schon der Ansicht, dass Computerspiele zur Herausbildung von umfassenden und auf andere Kontexte übertragbare kognitive Kompetenzen beitragen⁶⁷. Prensky (2007) wir genauer und sagt, dass Digital Game-Based Learning hervorragend zum Training des Service am Kunden geeignet ist.⁶⁸ Es erreicht und beeinflusst ein größeres Publikum, da „education“ und „entertainment“ kombiniert eine größere Wirkung ausstrahlen, als Training alleine.⁶⁹

Die Integration der Lerneinheit, in das Modul zur besseren Betreuung ist wünschenswert und zu empfehlen. Diese Bachelorarbeit und die daraus entstandenen Videos tragen dazu bei, dass sich sowohl Studenten mit als auch ohne Ausbildung besser in ihre Kunden hineinversetzen können und somit eine höhere Kundenzufriedenheit erreichen. Die interaktiven Videos dienen der spielerischen Aneignung von Softskills und der Generierung überfachlicher Kompetenzen. In den erstellten Videos wird durch den Hintergrundsprecher aufgezeigt, dass es viele Faktoren gibt, die zu dem Gelingen oder Versagen eines Beratungs- bzw. Verkaufsgespräches beitragen.

⁶⁷ Vgl. Greenfield und Cooking 1996, S. 164.

⁶⁸ Vgl. Prensky 2007, S. 256.

⁶⁹ Vgl. Prensky 2007, S. 4.

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Private Internetnutzung von Personen	7
---	---

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Kamera Sony Z1E manuell	8
Abbildung 2: Kameraeinstellungen.....	9
Abbildung 3: Perspektive, Total.....	10
Abbildung 4: Perspektive, Halbtotal	10
Abbildung 5: Perspektive, Nah	10
Abbildung 6: Perspektive, Detail	11
Abbildung 7: subjektive Perspektive, Kunde	11
Abbildung 8: subjektive Perspektive, Berater	11
Abbildung 9: Handlungsachse	11
Abbildung 10: Schnittmenge der Kompetenzen im Kundenkontakt	16
Abbildung 11: Präsentationswand.....	18
Abbildung 12: Schauspieler am Beratungstisch.....	18
Abbildung 13: Anpassmöglichkeit.....	18
Abbildung 14: Beratungstool	18

Literaturverzeichnis

Ballstaedt, Steffen-Peter (1997): Wissensvermittlung. Die Gestaltung von Lernmaterial.
Weinheim: Beltz, Psychologie-Verl.-Union.

Büchele, Fridhelm (2003): Digitales Filmen. Einfach gute Videofilme drehen und
nachbearbeiten ; [Kameras, Aufnahme, Licht, Ton, Effekte]. 1. Aufl. Bonn: Galileo Press
(Verständlich erklärt).

Dittler, Ullrich (2002): E-Learning. Erfolgsfaktoren und Einsatzkonzepte mit interaktiven
Medien. München: Oldenbourg.

Fromme, Johannes; Jörissen, Benjamin; Unger, Alexander (2008): Bildungspotenziale digitaler Spiele und Spielkulturen. In: *Zeitschrift für Theorie und Praxis der Medienbildung* (15/16).

Goertz, Lutz (2011): Einsatzmöglichkeiten für Serious Games in Unternehmen. Spielerisch lernen und Zusammenhänge erkunden. Hg. v. MMB-Institut. Online verfügbar unter [Personalfuehrung_2-2011_Serious-Games_Spielerisch-lernen-und-Zusammenhaenge-erkunden.pdf](#), zuletzt geprüft am 11.05.2014.

Greenfield, Patricia Marks; Cooking, Rodney R. (1996): Interacting with video. Norwood, N.J.: Ablex Pub. Corp. (Advances in applied developmental psychology, vol. 11).

Hartwig, Ronald (2007): Ergonomie interaktiver Lernmedien. Kriterien und Entwicklungsprozesse für E-learning-Systeme. München, Wien: Oldenbourg (Lehrbuchreihe interaktive Medien).

Hochschule Aalen (Hg.) (2012): Modulhandbuch Augenoptik SPO 31. Online verfügbar unter <https://moodle2.htw-aalen.de/moodle/mod/resource/view.php?id=20126>, zuletzt aktualisiert am 31.07.2012, zuletzt geprüft am 25.06.2014.

Horton, William K. (2000): Designing Web-based training. How to teach anyone anything anywhere anytime. New York: Wiley.

Kipp, Michael (2013): Videos in der Lehre: Ein Versuch. Hg. v. Micheal Kipp. Hochschule Augsburg. Augsburg. Online verfügbar unter http://michaelkipp.de/publication/Kipp2013_HDMINT.pdf, zuletzt geprüft am 25.6.14.

Kritzenberger, Huberta (2005): Multimediale und interaktive Lernräume. 1. Aufl. München: Oldenbourg (Lehrbücher interaktive Medien).

Kuhlmann, Anette M. (2008): Innovative Lernsysteme. Kompetenzentwicklung mit Blended Learning und Social Software Praxisleitfaden für Entweider und Projektverantwortliche. 1. Ed. Berlin: Springer (X.media.press).

Nagl, Anna; Wollherr, Thomas (2008): Verkaufen und beraten in der Augenoptik. Der Leitfaden für Augenoptiker. [Heidelberg]: DOZ-Verl (Inform Augenoptik, H. 22).

Niegemann, Helmut; Domagk, Steffi; Hessel, Silvia; Hein, Alexandra; Hupfer, Matthias; Zobel, Annett (2008): Kompendium Multimediales Lernen. Berlin: Springer (X.media.press).

Prensky, Marc (2007): Digital game-based learning. Paragon House ed. St. Paul, Minn: Paragon House.

Ritterfeld, Ute; Cody, Michael J.; Vorderer, Peter (2009): Serious games: mechanisms and effects. New York: Routledge.

Scheuermann, Friedrich (1998): Studieren und weiterbilden mit Multimedia. Perspektiven der Fernlehre in der wissenschaftlichen Aus- und Weiterbildung. Nürnberg: BW, Bildung und Wiss., Verl. und Software (Reihe Multimediales Lernen in der Berufsbildung).

Schön, Sandra (2013): Lehrbuch für Lernen und Lehren mit Technologien. 2. Aufl. Berlin: epubli GmbH.

Sieck, Jürgen (Hg.) (2009): Kultur und Informatik: Serious Games. Als Typoskript gedr. Boizenburg: Hülsbusch (Game studies).

Siepmann Media (Hg.): Online Training für. Die Schnittstelle zwischen Unternehmen und Kunden. Online verfügbar unter <http://elearning-journal.de/index.php?id=438>, zuletzt geprüft am 9.5.14.

Statistisches Bundesamt, Wiesbaden (Hg.): Informations- und Kommunikationstechnologien. Online verfügbar unter https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/UnternehmenHandwerk/IKTUnternehmen/Tabellen/01_AnteilUnternehmenComputernutzung_IKT_Unternehmen.html, zuletzt geprüft am 27.03.2014.

Statistisches Bundesamt, Wiesbaden (Hg.): Weiterbildung. Fast drei Viertel der Unternehmen bieten Weiterbildung an. Online verfügbar unter <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesellschaftStaat/BildungForschungKultur/Weiterbildung/Aktuell.html>, zuletzt geprüft am 27.03.2014.

Statistisches Bundesamt, Wiesbaden (Hg.) (2013): Kultur, Medien, Freizeit. Online verfügbar unter https://www.destatis.de/DE/Publikationen/StatistischesJahrbuch/KulturMedienFreizeit.pdf?__blob=publicationFile, zuletzt geprüft am 07.07.2014.

Stoecker, Daniela (2013): eLearning - Konzept und Drehbuch. Handbuch für Medienautoren und Projektleiter. 2. Aufl. Berlin: Springer (X.media.press).

Viola, Antoine U.; James, Lynette M.; Schlangen, Luc J. M.; Dijk, Derk-Jan (2008): Blue-enriched white light in the workplace improves self-reported alertness, performance and sleep quality. In: *Scand J Work Environ Health* 34 (4), S. 297–306. DOI: 10.5271/sjweh.1268.

Weinert, Franz E. (Hg.) (2014): Leistungsmessungen in Schulen. 3. Aufl. Weinheim, Basel: Beltz (Pädagogik).

Zentralverband der Augenoptiker (Hg.): Arbeits- und Qualitätsrichtlinien für Augenoptik und Optometrie. Schriftreihe zur Augenoptik 2013 (5. Auflage, Bd. 12). Düsseldorf: ZVA.

Zentralverband der Augenoptiker (Hg.): Branchenbericht. ZVA. Online verfügbar unter www.zva.de/branchenbrichte/, zuletzt geprüft am 02.06.2014.

Zentralverband der Augenoptiker (Hg.): Fort- und Weiterbildung. ZVA. Online verfügbar unter <http://www.zva.de/fortbildung/>, zuletzt geprüft am 02.06.2014.

Zentralverband der Augenoptiker (Hg.): Wege in die Augenoptik. ZVA. Online verfügbar unter <http://www.zva.de/ausbildung/25/>, zuletzt geprüft am 02.06.2014.

Anhang A: Gesprächsprotokolle

Gesprächsprotokoll der Vorlesung „Videoprojekt“ am 20.3.14 bei Herr Herzig

Thema: Technische Einweisung Kamera

Einweisung: Dreh, Bildauslauf, Format, Perspektiven

Video anhand eines Storyboard drehen in 16x9 – Aufnahmen auf Karte (kleine Kapazität aber einfacher zu überspielen) oder Kassette (mehr Zeit)

Kameramodell: Sony Z1, Z5 mit Stativ verwenden und Ton mit Kopfhörer kontrollieren

Sonstiges Werkzeug: Weitwinkelvorsatz, Akku, Ladekabel, Kabel für Steckdose

Am grünen Knopf wird zwischen dem Aufnahmemodus und VRC Modus gewechselt

Bei Ausleihe: Thema auf Zettel + Unterschrift

Wichtig: (vor Dreh an Kamera einzustellen)

- Shutter
mit Rad kann Zahl im Display eingestellt werden, möglichst hoch stellen bevor Bild zu dunkel wird, Richtwert auf 50-100, je schneller Bewegung, desto höher Shutter
- White Balance (Weißabgleich)
Farbtemperatur abhängig von Beleuchtung, auf weiße Fläche im Bild zoomen und Knopf lange drücken. Kamera passt alle anderen Töne darauf an, bei jeder Szene in der sich die Lichtverhältnisse ändern wiederholen
- Blende/Iris
Kann manuell am Ring verstellt werden, Je höher die Zahl, desto dunkler das Bild. Je weiter man zoomt, desto weniger Blendenstufen hat man zur Verfügung
- Gain (auf 0dB)
Softwareseitige Anhebung der Helligkeit, aus machen, alles über 6dB ist nicht gut
Achtung: wenn schwarze Fläche grisseln – lieber Scheinwerfer aufstellen
- Schärfe
- Focus – Bereich der in der Tiefe scharf ist - erstrebenswert ist eine möglichst kleine Tiefenschärfe, um Dinge in den Vordergrund zu stellen (als Stilmittel) Je weiter Blende auf, desto größer ist der Einfallswinkel vom Lichtstrahl, desto größer wird Blendenkreis, desto größer wird Schärfebereich, die Kamera zeigt an wo ihr Schärfebereich liegt (Peaking) einzustellen im Menü der Kamera, bei Dreh mit Personen Peakinglinie am Auge
- Weitwinkelvorsatz
Vorteil: mehr Bildausschnitt, bessere Tiefenschärfe, großer Schärfebereich
Nachteil: Fischaugeneffekt wie beim Türspion (umgehen mir rein zoomen)
- Ton

Zwei integrierte Mikros, links und rechts um Stereo aufzunehmen
Stereo: Wenn ich jeden Kanal einzeln ansprechen kann (unterschiedliche Tonspur),
XLR-Anschluss mit Mikrofon anschließen – jeder Anschluss ist ein Monokanal
Mikrofon Typen: Richtmikrofon – auf Objekt gerichtet, in bestimmte Richtung
Niere – nimmt auf beiden Seiten auf
Doppelniere - Interviewmikro
Kugelmikrofon – nimmt überall auf

o Menü

Tasten und Regler für Lautsprecher, internes Mikrofon, Lautstärke auf manuell: Pegel
im Display – bei rotem Ausschlag zu laut

Automatischer Pegel: rechnet so das Pegel passt, funktioniert nur ohne
Nebengeräusche

1. Kameraeinstellung: Weißabgleich

Gain

Peeking (Kantenanhebung)

Zebra – markiert auf Display Flächen, die RGB-Wert
255 haben, also komplett weiß sind

2. Toneinstellungen: extern XLR-Anschluss

3. Aufnahmeeinstellungen: Format 720p HDV

Hebel in VCR-Einstellung: vor- und zurückspulen, Stopp

Hebel auf Kamera: Aufnahmestart und -stopp möglich (bei Betätigung des roten Knopfes)

Beleuchtung: Problem: Hintergrundbeleuchtung – Person zu dunkel, Gegenlicht

Lösung: Position ändern oder Strahler aufstellen

Gesprächsprotokoll der Vorlesung „Videoprojekt“ am 20.3.14 bei Herr Bauer

Einführungsphase

Projekte ansehen von vorherigen Studenten

Videoproduktion aus Fernsehen analysieren: was war schlecht oder gut? Was hätte man
besser machen können?

Ziel: In Vorlesung lernen sich in Bildern auszudrücken

Videoproduktion ist Teamarbeit: „Erstlingswerk“, Vorbereitung, Dreh, Plan, Schnitt und
Nachbearbeitung, Tonaufbereitung

Risiko: Wetter oder wenn etwas nur einmal passiert

Zeitablaufplan erstellen: Was? Wann? Wie? Was sieht man? Tage?

Dreh funktioniert nur dann, wenn in Bildern erzählt wird

Man erzählt erst eine Geschichte und dann kommt der Text

Beim Betrachter haben die Bilder und deren Wirkung Vorrang vor dem gehörten Text

Bei Sprache muss eine gewisse Übersetzungsleistung/auch Verständnis vorhanden sein

Text unterstützt nur die Bilder

Nebensächlichkeiten können zu einem Filmriss führen

Bilder haben Vorrang, Erzählung ist nur unterstützend

Text-/Bildschere Gefahr, dass Bild und Text auseinander fahren (gilt auch in anderen Bereichen: Diashow oder Powerpoint-Präsentation)

Mehr und häufige Videoverwendung, weil:

1. Videokamera in hoher Qualität kostet nicht mehr so viel wie früher
2. Menschen sind es gewöhnt sich was als Video anzusehen, besser als Bedienungsanleitung
3. Es macht keine große Mühe, intern über einen Server Videos hoher Qualität zu verbreiten, ist durch Rahmenbedingungen (Sendetechnik/Qualität) technisch möglich geworden

Warum Videoproduktion?

Qualität (von Firma oft unterschätzt), wir lernen wie man eine Videoproduktion gut macht und vermeidet sie schlecht zu machen.

Kosten Videoproduktion: einfacher Film bei Agentur in Auftrag geben, fertig produziertes Video pro Minute je nach Aufwand zwischen 1000 und 2000€

Für eine Minute Film werden bei professionellen Nachrichten 20 Minuten Dreh benötigt, Drehverhältnis 1:20

Wie lang ist eine einzelne Einstellung? i.d.R. 3-7 Sek. Aus didaktischen Gründen Gelegenheit geben Bild zu begreifen, pro Minute werden ca. 15 Einstellungen benötigt

Gesprächsprotokoll der Vorlesung „Videoprojekt“ am 27.3.14 bei Herr Bauer

Videoanalyse

Wie wird der Film erzählt? Perspektiven, Darstellungsformen, Länge, Was macht die Kamera? Wie geschnitten? Wie sind einzelne Einstellungen aneinander gemacht?

Was ist einfacher zu produzieren? 4:3 – (natürlicher Ausschnitt), bei 16:9 – mehr Gedanken über Bildaufbau

Scherenvideo: Galileo

Rein geschwenkt beim Vorspann, über Schulter Aufnahme, Haar scharf, Gesicht unscharf gestellt, Nahaufnahme: Hand wie Knopf betätigt wird, Halbtotale: Kameraposition kurze Sequenz – 4. Sek., Raus zoomen, vom Arbeiter zu Chef; Musikalische Untermalung bei Hintergrundsprecher

Besprechung: informativ, unterhaltsam – klassischer normaler handwerklicher Standard – flüchtiges Publikum muss bei der Stange gehalten werden

Welche Blöcke? Moderation (Hinführung zum Thema, Interesse wecken)

Video

Video: Bild und Ton

1. Produktion (in der Werkstatt)
2. Anwendung (im Frisiersalon)

Abwechslung lockert auf, wird parallel gezeigt, damit es nicht langweilig wird – Parallelmontage

Dreh: Salon min. 2 Tage

Werkstatt min. 3 Tage

Einleitung: Musik, Hintergrundsprecher, Zeitlupe, Naheinstellungen – sorgen für einen Spannungsbogen, setzt sich vom Hauptteil ab durch: Ton, Kamera, Einstellungen

Auch ohne Ton würde der Film die Geschichte der Produktion der Schere und des Haare schneiden erzählen

Sprache: umgangssprachlich, Personen werden mit einbezogen, weniger Text wie Bildmenge (nur untergeordnet)

Text ist nur Nebenmedium, Sprache, die wir schnell verstehen

Bild, 2-3 Sek. Ohne Sprecher zum Verständnis

Qualität der Sprecher: Hat Wirkung darauf ob wir etwas gut, professionell und eingängig wahrnehmen

OFF-Sprecher: macht Pause an ungewöhnlichen Stellen, dadurch entsteht der Eindruck, dass der Text gerade erst im Kopf entsteht, Sprecherkosten: 10 min. – 500€

Gabe: Stimme muss vorhanden sein (Tonart)

Talent: sich vom Text zu lösen, gut zu präsentieren

Ausbildung: Atemtechnik etc.

O-Ton: man wird aufgeweckt, „gleich passiert was“

Element der Personalisierung: Jeder wird vorgestellt, persönliche Nähe, sonst hat Film eine distanzierte Wirkung, abgehoben.

Für 1 Scene braucht man 5 Einstellungen, mehrfacher Dreh aus verschiedenen Perspektiven

Bewegung in Einstellungen sollen ineinander fließen, „weicher Schnitt“: Bewegung aus einer Scene geht in die andere mit über, Achtung: Bewegungsrichtungen müssen gleich sein

Regel: knapp schneiden, durch Schnitt kann Zeit beliebig gerafft oder gezogen werden, nicht manipulieren

Kameraeinstellungen: wie lösen wir eine Scene auf? Auflösen = Aufspalten in einzelne Kameraeinstellungen.

- Halbtotale: Mensch von Kopf bis Knie (bzw. Bauch)
- Naheinstellung: hin gezoomt, scharf stellen auf eine Ebene
- Nah: es wird ganz nah gezeigt, was geschied
- Gegenschuss: man filmt einer Person ins Gesicht, um Reaktion einzufangen
- Über die Schulter: Situation aus Blickrichtung von jemandem, subjektive Position
- Interview: (Stilmittel) O-Ton, bringt Abwechslung, es spricht jemand zur Kamera - bringt Glaubwürdigkeit

OFF-Passagen: Moderator erzählt im Hintergrund weiter, aber an sieht Naheinstellung

Losgelöste Kamera: (freie Kamera) macht Totale, Nahe, Halbtotale (bewegt) am Stück – fährt mit.

Weitwinkel: bedeutet große Tiefenschärfe

1. Lange Brennweite: zieht Raum zusammen (man sieht mehr)
2. Je kürzer Brennweite, desto größer Schärfeebene
3. Je länger Brennweite, desto kürzer Schärfeebene
4. Je länger Brennweite, desto wackeliger/instabiler ist das Bild
5. Kurze Brennweite erlaubt Handaufnahmen

Schwenk und Zoom bringen Unruhe

Paralleles Arbeiten von drehen und schneiden ist WICHTIG!

Gesprächsprotokoll der Vorlesung „Videoprojekt“ am 03.4.14 bei Herr Bauer

Videoanalyse

Bauchbinde: unten im Bild wird Person (Name, Vorname, Beruf) vorgestellt

Schärfewechsel: Schärfeebene wird verlagert mit langer Brennweite

Durchgehende ATMO über Schnitt hinweg, durch Aufnahme der Tonspur in Werkstatt über 3 Minuten hinweg, Aufnahme der Atmosphäre, damit später beim Schnitt kein Tonsprung

Interviewsituation: Raum in den man spricht bleibt frei, Haare am oberen Rand angeschnitten

Ansteckmikro:

Vorteil: Hintergrund wird ausgeblendet, freiere Bewegung des Interviewers möglich

Nachteil: genau kontrollieren, Sendestrecke, Batterie, immer angeschlossen, soll nicht zu sehen sein

Stoppmotion: Kamera auf Stativ, einzelne Arbeitsschritte werden verdeutlicht

Wie werden Themen gefunden?

Der Redaktion werden Angebote eingereicht, freie Beiträge werden angeboten, Produktionsfirma bietet fertigen Film mit Standardtext an ganz viele verschiedene Sender für ca. 4.000€

Video von Studenten: Lasershow

Interview als Hintergrundsprecher; „unterschnittener O-Ton“ Beteiligter erzählt Geschichte selbst, chronologische Erzählung

Aufbau: 1 langes Interview (halbe Stunde), im Studio Tonschnitt, sonst mit Musik unterlegt

Vorteil: „ÄH“ rausschneiden, nur das gute wird verwendet, da kein Bildsprung sichtbar, danach werden erst Szenen gedreht über die er spricht, Vorteil: Bild und Ton passen perfekt

Schwierigkeiten: heller Tag und Kunstlicht, Aufnahmen innen sind blau, draußen ist alles rot, wirkt im Video amateurhaft. – daher Weißabgleich

Schnittbild: bewegte Handlung wird unterbrochen mit einer Naheinstellung (z.B. Schalter umstellen) und geht dann in Standbild über (ruhige Situation)

Achsensprung: Handlungsachse nicht überspringen /oder Schnittbild dazwischen

Anhang B: Liste der YouTube - Links

Die Videos sind in YouTube unter folgenden Links zu finden:

Intro: <http://youtu.be/xLcFz7jYUe0>

1.1.a <http://youtu.be/rltqpbvFpRE>

1.1.b <http://youtu.be/VJ3irJ3Y20I>

1.1.c <http://youtu.be/eX5EVCYMZao>

1.1.d http://youtu.be/YIOSHkYf_rE

1.2.a http://youtu.be/_rWHE-jkoIU

1.2.b http://youtu.be/hNPRw_zSWTM

1.2.c <http://youtu.be/2IP2nLKVicY>

1.2.d <http://youtu.be/MnDB2unFDdM>

1.3.a <http://youtu.be/pbZbmUNJ7KA>

1.3.b <http://youtu.be/J4matnhqzU0>

1.3.c <http://youtu.be/qgd--BLTAYw>

1.3.d <http://youtu.be/z8gJ209Zxgc>

3.1.a <http://youtu.be/gxge8GcJTyI>

3.1.b <http://youtu.be/NgFXexVa9wQ>

3.1.c <http://youtu.be/b6Twe-sPiBM>

3.1.d <http://youtu.be/j2yVDxCBcsc>

3.2.a <http://youtu.be/VyasqcnIepA>

3.2.b <http://youtu.be/1YAkUqryOeQ>

3.2.c <http://youtu.be/WGnGjXiL52k>

3.2.d <http://youtu.be/UoobjCF9idM>

3.3.a <http://youtu.be/a7XZtBus5lo>

3.3.b <http://youtu.be/4Yvn3Wojjy0>

3.3.c <http://youtu.be/1OaRvRwcEDo>

3.3.d <http://youtu.be/hgvoqcLMpII>

3.4.a http://youtu.be/Cv-_UcEg3io

3.4.b <http://youtu.be/LrX75tO4ME4>

3.4.c <http://youtu.be/WdI86JpTYxo>

3.4.d http://youtu.be/bRHSUKHR_pA

3.5.a <http://youtu.be/PBTqWhjQFyA>

3.5.b <http://youtu.be/4hHRXjGNEZO>

3.5.c <http://youtu.be/qXbi1QaLTqw>

3.5.d <http://youtu.be/URW7VfM0Fc4>

4.1.a <http://youtu.be/O8Ny3OxzEIQ>

4.1.b <http://youtu.be/916hb5VML2s>

4.1.c <http://youtu.be/UXLUqGH6VQY>

4.1.d <http://youtu.be/OkojiV6pda0>

4.2.a <http://youtu.be/i9Yq3L70xDo>

4.2.b <http://youtu.be/DdU80-rlbFw>

4.2.c http://youtu.be/xS9Utp6_0y8

4.2.d <http://youtu.be/aRxC31tPIQ>

6.1.a <http://youtu.be/HGhfnTZllco>

6.1.b <http://youtu.be/bdVxwOzBJ04>

6.1.c <http://youtu.be/mw9J043xeGQ>

6.1.d <http://youtu.be/HpGVcCqE9pU>

7.1.a <http://youtu.be/eqTCBrQh-II>

7.1.b <http://youtu.be/qWamd93OwXo>

7.1.c <http://youtu.be/hlOwPQIAbtQ>

7.1.d <http://youtu.be/Mno8abP8vA0>

7.2.a <http://youtu.be/O8GTQJniqt0>

7.2.b <http://youtu.be/6vpl3M7F-6Q>

7.2.c <http://youtu.be/i8qYRHPFaXA>

7.2.d http://youtu.be/H6mZbC_ueX8

7.3.a <http://youtu.be/FK2gUgG-9es>

7.3.b <http://youtu.be/DCcSFhgS084>

7.3.c <http://youtu.be/bT8raj3THDY>

7.3.d <http://youtu.be/OjWIXBWPZew>

7.4.a <http://youtu.be/6bzVrv466W4>

7.4.b <http://youtu.be/rfj0cZbGNSo>

7.4.c <http://youtu.be/t7FTn-345hU>

7.4.d http://youtu.be/q1a0vD15_z0

7.5.a <http://youtu.be/zJp0OZ2zNIQ>

7.5.b <http://youtu.be/33J02H1Xke0>

7.5.c <http://youtu.be/x3VrYnY73X4>

7.5.d <http://youtu.be/OqsoqPICxcI>

9.1.a <http://youtu.be/T1WS6L4mgo>

9.1.b <http://youtu.be/sTgn4n2Hero>

9.1.c <http://youtu.be/oogA8W0jxec>

9.1.d <http://youtu.be/2tb3S1uVotc>

9.2.a <http://youtu.be/8CjOpuw7Xes>

9.2.b <http://youtu.be/9BuZioWwUXo>

9.2.c <http://youtu.be/3C-IIYhyckI>

9.2.d <http://youtu.be/1JzftuJ1yo>

10.1.a http://youtu.be/Jd_2-P3C1pI

10.1.b <http://youtu.be/mWXukIorx7Q>

10.1.c <http://youtu.be/i26PwQZQ50g>

10.1.d <http://youtu.be/LtpbZT0x-Ko>