

***Entscheidend ist nicht,
wie viele Boote ich von meinem Ufer wegschicke,
sondern wie viele drüben ankommen.***



Krea*K*tiv Methoden
für Training und Präsentation
Coaching

Brigitte Calenge

**„Effiziente und lebendige Vorträge und Präsentationen -
aber wie?“**

München, Montag, 21. Juni 2010

Referentin: Brigitte Calenge

Veranstalter: 7-it Informationsmanagement & Services eG



Brigitte Calenge

Matthias-Mayer-Straße 3 · D-81379 München

Tel. 089/6 426 126 · Fax 089/64 20 93 59 · info@lebendige-trainings.de

www.lebendige-trainings.de

Erinnern Sie sich an den Einstieg zu meinem Vortrag?



Ein Bild spricht mehr als 1000 Wörter...

Herzlich willkommen

Hinweis:

Im Text verwende ich bewusst den Begriff „Teilnehmer“ statt Zuschauer bzw. Zuhörer. Der Zuschauer, schaut zu. Der Zuhörer hört zu (aber auch nicht immer!). **Der Teilnehmer nimmt aktiv teil!**

Vive

Brigitte Calenge

Matthias-Mayer-Straße 3 · D-81379 München

Tel. 089/6 426 126 · Fax 089/64 20 93 59 · info@lebendige-trainings.de

www.lebendige-trainings.de

Aus: „Kopftraining“ – Tony Buzan
Wir behalten:

10% von dem,
was wir lesen

50% von
dem, was wir
hören und
sehen

20% von dem,
was wir hören

**70% von dem,
was wir sagen**

30% von dem,
was wir sehen

**90% von dem,
was wir selber
tun**

Unser Fokus!

Vive

Brigitte Calenge

Matthias-Mayer-Straße 3 · D-81379 München

Tel. 089/6 426 126 · Fax 089/64 20 93 59 · info@lebendige-trainings.de

www.lebendige-trainings.de

Ein guter Vortrag ist:



lebendig

anschaulich

abwechslungsreich

greifbar

und



kommunikativ!

Vive

Brigitte Calenge

Matthias-Mayer-Straße 3 · D-81379 München

Tel. 089/6 426 126 · Fax 089/64 20 93 59 · info@lebendige-trainings.de

www.lebendige-trainings.de

Kommt die Botschaft an?

Referenten lassen sich oftmals in eine bestimmte Falle locken: Sie wollen perfekt sein in dem Sinn, dass sie möglichst viel, am besten **alles auf einmal** zum Thema darstellen. Die vielen existierenden Informationen zu einem Thema begünstigen diese Tendenz zur Stofffülle. „Das muss ich alles noch vortragen“, lautet die Devise. Aber Moment mal, geht es nicht anders? Was davon kommt wirklich drüben an? Was bleibt hängen? Wie sieht es mit dem Transferieren auf den beruflichen bzw. privaten Alltag aus?

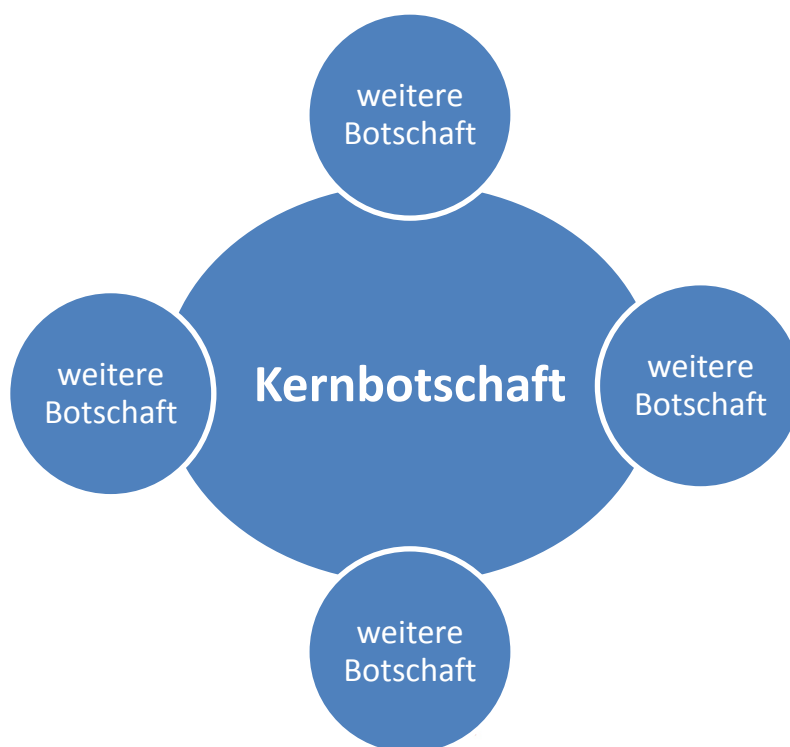
Stellen Sie sich immer wieder folgende Fragen:

Was soll gesichert bei den Teilnehmern ankommen?

Die meisten Vorträge sind nicht zu kurz, sondern eher zu lang! Die Teilnehmer werden mit vielen Informationen „bombardiert“, die sie gar nicht alle aufnehmen und behalten können (bzw. wollen).

Die Devise heißt: weniger ist mehr!

Aussortieren! Weglassen!



Brigitte Calenge

Matthias-Mayer-Straße 3 · D-81379 München

Tel. 089/6 426 126 · Fax 089/64 20 93 59 · info@lebendige-trainings.de

www.lebendige-trainings.de

Machen Sie sich Notizen zu den folgenden Fragen. Nehmen Sie sich dafür Zeit:

- 1) Was ist die Kernbotschaft meines Vortrags? Von dort aus: Was sind die weiteren Botschaften, die **für die Teilnehmer** relevant sind?
- 2) Was möchte ich, dass die Teilnehmer auf jeden Fall mitnehmen, wenn sie den Raum verlassen?
- 3) Was will ich bei den Einzelnen bewirken?
- 4) Was wünsche ich mir, dass sie in ihrem Alltag – privat oder beruflich – umsetzen?
- 5) Wie viel Zeit habe ich?



Brigitte Calenge

Matthias-Mayer-Straße 3 · D-81379 München

Tel. 089/6 426 126 · Fax 089/64 20 93 59 · info@lebendige-trainings.de

www.lebendige-trainings.de



5 Schlüssel für einen guten Vortrag



Das Interesse durch einen gelungenen Einstieg wecken

Bevor Sie Ihre Besucher begrüßen und sich vorstellen, kann ein überraschender Einstieg große Aufmerksamkeit und starkes Interesse wecken. Hier sind einige Möglichkeiten:

- ✓ Anekdote erzählen
- ✓ Persönliche Betroffenheit
- ✓ Fragen / provokante Thesen
- ✓ Geschichte / Metapher erzählen. Eventuell ein Requisit dabei benutzen
- ✓ Selbstgespräch laut führen, das eine bekannte Situation der Teilnehmer widerspiegelt
- ✓ imaginären Dialog laut sprechen, dabei den Standort der beiden Personen immer wieder wechseln
- ✓ Ein zum Thema passendes Lied einspielen
- ✓ Handpuppe einsetzen (braucht etwas Mut und Übung!)

Durch einen ungewöhnlichen, gelungenen Einstieg sichern Sie sich die Aufmerksamkeit Ihres Publikums. Trauen Sie sich! Üben Sie ein paar Mal alleine. Das gibt Sicherheit.

Wenn Sie dann Ihre Teilnehmer begrüßen und sich vorstellen, bemühen Sie sich mit allen Anwesenden **Blickkontakt** aufzunehmen. **Der Einzelne fühlt sich gesehen und wertgeschätzt.**



Brigitte Calenge

Matthias-Mayer-Straße 3 · D-81379 München

Tel. 089/6 426 126 · Fax 089/64 20 93 59 · info@lebendige-trainings.de

www.lebendige-trainings.de



Das Thema anschaulich(er) und greifbar(er) machen durch Einbeziehen mehrerer Sinne

Suchen Sie Wege wie Sie Ihr Thema unterschiedlich „verpacken“ können. Persönliches interessiert die Menschen mehr als allgemeine, unpersönliche Aussagen. Deshalb:

- ✓ erzählen Sie aus Ihren persönlichen Erfahrungen, Erlebnissen, Beobachtungen.
- ✓ Berichten Sie über Erfahrungen von Kollegen, Kunden und anderen Menschen, die Sie kennen.
- ✓ Bevor Sie eine Folie zeigen bzw. ein Thema ansprechen:
 - Vorwissen aus der Gruppe holen.
- ✓ Gezielte Fragen stellen.
- ✓ Mini-Aufgabe geben: sich zwei Minuten mit dem rechten/linken Nachbarn zum Thema austauschen. Danach, um einige Rückmeldungen bitten.



Setzen Sie bewusst Bilder ein

Bilder unterstützen Aufnahme und Behalten.

Bilder prägen sich leichter ein als Buchstaben. Sie sind belebend, lösen eigene Gedanken und Assoziationen aus und fördern die innere Beteiligung.

Vive

Brigitte Calenge

Matthias-Mayer-Straße 3 · D-81379 München

Tel. 089/6 426 126 · Fax 089/64 20 93 59 · info@lebendige-trainings.de

www.lebendige-trainings.de



Die Einzigartigkeit unterstreichen durch ungewöhnliche Mittel



Erinnern Sie sich an Pawlows Hund? Der „lernte“ Speichelfluss zu produzieren, wenn eine Glocke ertönte, die mehrmals gleichzeitig mit dem Darreichen seines Futters geläutet worden war.

Denken Sie bitte an eine Zitrone....

Wenn Sie jetzt einen erhöhten Speichelfluss bemerken, dann haben Sie eben analog zu Pawlows Hund an sich selbst erfahren, was mit dem Begriff „Anker“ gemeint ist:

Für diesen Vorgang hat das NLP den Namen „Anker“ vorgeschlagen, der versinnbildlicht wie wir zwei (oder mehr) Gedanken, Gefühle, Vorstellungen oder Empfindungen miteinander verknüpfen.

Wenn Sie ein Requisit zusammen mit einem inhaltlichen Konzept darbieten, wird das Requisit zum Anker für das Konzept. Später wird dann das Requisit (oder die Erinnerung daran) wieder das Konzept aktivieren.

Übrigens: Requisiten sind in der Regel desto erfolgreicher, je ungewöhnlicher sie sind, und sie eignen sich besonders gut für die Verankerung von Konzepten, die abstrakt und schwierig für Ihre Teilnehmer sind.

Vive

Brigitte Calenge

Matthias-Mayer-Straße 3 · D-81379 München

Tel. 089/6 426 126 · Fax 089/64 20 93 59 · info@lebendige-trainings.de

www.lebendige-trainings.de



Den Lernertrag sichern: Raum zum Verankern und Verinnerlichen geben

Zwischendurch:

- ✓ fassen Sie die wichtigsten Informationen zusammen.

Noch besser:

- ✓ Lassen **Ihre Teilnehmer** diese Zusammenfassung machen!

Wie?

- ✓ Was haben wir also bis jetzt angesprochen?
- ✓ Was sind die 5 wichtigsten Punkte zu diesem Thema?
- ✓ Was war für Sie die wichtigste Information bis jetzt?
- ✓ Stellen Sie konkrete Fragen an die Gruppe
- ✓ Geben Sie den Teilnehmern eine Mini-Aufgabe im Bezug auf die vorherige Phase und sammeln Sie die Lösungsvorschläge.

- ✓ Bei kleineren Gruppen (bis 25 Personen):
 - Ballabfrage! Belebt die Gruppe.



Brigitte Calenge

Matthias-Mayer-Straße 3 · D-81379 München

Tel. 089/6 426 126 · Fax 089/64 20 93 59 · info@lebendige-trainings.de

www.lebendige-trainings.de



In Erinnerung bleiben durch einen wirkungsvollen Abschluss

Das, was auf jeden Fall in Erinnerung bleibt, ist der Anfang...und das Ende.

Möglichkeiten für Ihren Abschluss:

- ✓ Metapher erzählen
- ✓ Geschichte / Vorfall aus dem eigenen Leben bzw. aus dem Leben von einem Kunden / Kollegen
- ✓ Zusammenfassung anhand eines Requisits, das Sie bei Vortragsbeginn eingesetzt haben
- ✓ passendes Musikstück einspielen

Ende gut, alles gut....



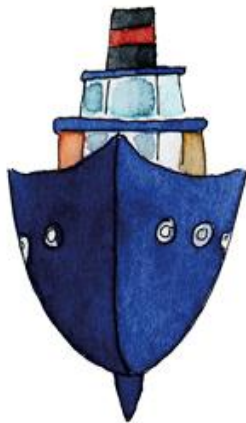
Brigitte Calenge

Matthias-Mayer-Straße 3 · D-81379 München

Tel. 089/6 426 126 · Fax 089/64 20 93 59 · info@lebendige-trainings.de

www.lebendige-trainings.de

Denn, entscheidend
ist nicht,
wie viele Boote ich
von meinem Ufer wegschicke,
sondern
wie viele drüben ankommen...



Vive

Brigitte Calenge

Matthias-Mayer-Straße 3 · D-81379 München

Tel. 089/6 426 126 · Fax 089/64 20 93 59 · info@lebendige-trainings.de

www.lebendige-trainings.de



METHODEN FÜR TRAINING & SEMINAR

Zielgruppen:

Referenten, Trainer, Schulungsleiter und Multiplikatoren in Unternehmen

Schwerpunkte meiner Arbeit im Training:

- ➔ das Interesse der Teilnehmer durch einen gelungenen Einstieg wecken,
- ➔ Seminarinhalte abwechslungsreich aufbereiten und vermitteln, damit die Teilnehmer am Ball bleiben,
- ➔ für einen ausgewogenen Wechsel zwischen Plenum-, Kleingruppen- und Partneraktivitäten sorgen,
- ➔ Interesse und Aufmerksamkeit der Teilnehmer aufrecht erhalten,
- ➔ Themen anschaulicher und greifbarer machen, um eine bessere Stoffaufnahme zu erzielen. Weg vom Frontalunterricht,
- ➔ Ressourcen aus der Gruppe sinnvoll nutzen. Aktivitäten hierfür einsetzen,
- ➔ Berücksichtigung von Gruppenprozessen beim Lernen: Je besser die Gruppe, desto erfolgreicher der Einzelne,
- ➔ Freude am Lernen bei den Teilnehmern wecken. Nur motivierte Teilnehmer sind aufnahmebereit und arbeiten gerne mit,
- ➔ Kern der Botschaft(en) unterstreichen durch wirkungsvolle Mittel, die in Erinnerung bleiben,
- ➔ Seminarinhalte im Langzeitgedächtnis speichern,
- ➔ runde Abschlussphasen gestalten, damit die Teilnehmer motiviert in ihren Alltag zurückkehren und in der Lage sind das Erlernte umzusetzen



Brigitte Calenge

Matthias-Mayer-Straße 3 · D-81379 München

Tel. 089/6 426 126 · Fax 089/64 20 93 59 · info@lebendige-trainings.de

www.lebendige-trainings.de



... beruht auf meiner 22-jährigen Erfahrung im Trainingsbereich sowie auf meiner Überzeugung:

Es gibt keinen trockenen Stoff

Es gibt nur eine trockene oder lebendige Art der Vermittlung

Der Schwerpunkt meiner Arbeit liegt auf der kreativen Gestaltung von Seminaren und Schulungen und der Aktivierung der Teilnehmer. Denn nur engagierte Teilnehmer profitieren von einer Schulung. Die Suggestopädie ist seit 20 Jahren Hintergrund meiner Arbeit.

Suggestopädie – was ist das?

Die Suggestopädie findet seit ca. 40 Jahren wertvolle Antworten auf folgende Fragen:

- Welche Bedingungen ermöglichen ein sinnvolles und effektives Lernen?
- Wie funktioniert unser Gedächtnis?
- Wie gestaltet man einen Lernprozess?
- Wie motiviere ich eine Lerngruppe?
- Wie kann ich eine gute und tragfähige Beziehung zu meiner Lerngruppe aufbauen und auch aufrechterhalten?
- Wie sichert man den Lerntransfer in den Alltag?

Die Suggestopädie versteht sich als eine Methodenvielfalt mit dem Ziel, Lernprozesse zu optimieren. Optimales Lernen ist dann erfolgt, wenn die Lernenden nach einem abgeschlossenen Lernvorgang in der Lage sind, den Lernstoff in ihren Alltag zu integrieren und motiviert sind, mit dem Lernen fortzufahren. In die Suggestopädie fließen neueste Erkenntnisse aus Lernbiologie, Stressforschung, Gehirnforschung, humanistischer Psychologie wie z. B. dem NLP, der Kinesiologie und anderen Bereichen ein, die sich mit Lernen und Lerntheorien befassen.



Brigitte Calenge

Matthias-Mayer-Straße 3 · D-81379 München

Tel. 089/6 426 126 · Fax 089/64 20 93 59 · info@lebendige-trainings.de

www.lebendige-trainings.de