

Gerd Kalmbach

Teilnehmer- orientierung als Erfolgsfaktor

Wie Sie den Lernerfolg in Trainings
und Seminaren verbessern



SCHÄFFER
POESCHEL

Urheberrechtsinfo

Alle Inhalte dieses eBooks sind urheberrechtlich geschützt.

Die Herstellung und Verbreitung von Kopien ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages gestattet.

Teilnehmerorientierung als Erfolgsfaktor

Gerd Kalmbach

Teilnehmerorientierung als Erfolgsfaktor

Wie Sie den Lernerfolg in Trainings und Seminaren verbessern

1. Auflage

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de/> abrufbar.

Print: ISBN 978-3-7910-4850-5 Bestell-Nr. 10527-0001

ePub: ISBN 978-3-7910-4851-2 Bestell-Nr. 10527-0100

ePDF: ISBN 978-3-7910-4852-9 Bestell-Nr. 10527-0150

Gerd Kalmbach

Teilnehmerorientierung als Erfolgsfaktor

1. Auflage, Oktober 2020

© 2020 Schäffer-Poeschel Verlag für Wirtschaft · Steuern · Recht GmbH

www.schaeffer-poeschel.de

service@schaeffer-poeschel.de

Bildnachweis (Cover): © stockfour, shutterstock

Produktmanagement: Dr. Frank Baumgärtner

Lektorat: Adelheid Fleischer

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die der Vervielfältigung, des auszugsweisen Nachdrucks, der Übersetzung und der Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen, vorbehalten. Alle Angaben/Daten nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr für Vollständigkeit und Richtigkeit.

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

Ein Unternehmen der Haufe Group

Vorwort

Bei einer Veranstaltung des Berufsverbands der Trainer, Berater und Coaches (BDVT) hörte ich einen Vortrag von Prof. Dr. Joachim Ludwig vom Departement für Erwachsenenbildung der Uni Potsdam.

Seine Ideen, ausgehend vom subjektwissenschaftlichen Ansatz Klaus Holzkamps, gefielen mir sofort. Schließlich bieten sie uns Trainerinnen, Dozenten, Weiterbildnerinnen, Coachs, Lehrenden, Beraterinnen oder Moderatoren einen ganz anderen Zugang zu den Lernenden, als ich ihn bislang erfahren hatte. Bei vielen Recherchen und Gesprächen konnte ich meinen eigenen Blick auf Lehren und Lernen konsequent erweitern.

Dabei entstand die Idee, das didaktische Grundprinzip der Teilnehmerorientierung mit dem Ansatz zu kombinieren, »vom Subjekt aus zu denken«. Genau diesen Weg geht das Ihnen nun vorliegende Buch.

Im ersten Teil erarbeite ich mit Ihnen den Lernbegriff, der vom Subjektstandpunkt und seinen Lerninteressen ausgeht und auf Erweiterung der Handlungsmöglichkeiten zielt. Lernen wird hier als begründetes Verhalten verstanden – dann muss es also auch Lerngründe geben.

Im zweiten Teil betrachte ich genau das näher: Wie sieht die Praxis aus und wie bzw. wie stark orientieren sich Kolleginnen und Kollegen an Lerngründen? Dementsprechend habe ich Interviews über Teilnehmerorientierung und Lernbegründungen geführt.

Der dritte Teil des Buches ist dann so etwas wie ein »Best of«. Ideen aus den Interviews und meine eigenen Erfahrungen habe ich hier zu einem »Menü der Teilnehmerorientierung« zusammengestellt, aus dem Sie, liebe Leserinnen und Leser, ganz individuell auswählen können, was Ihnen schmeckt. Hier gibt es Praxistipps und Vorschläge, wie Sie sich noch mehr an den Interessen Ihrer Teilnehmenden orientieren können.

Noch kurz zum Umgang mit diesem Buch: Sie finden nach jedem Hauptkapitel Hinweise zu (aus meiner Sicht) wichtigen Erkenntnissen, aber auch Platz für Ihre Notizen – nutzen Sie diesen. Machen Sie dieses Buch zu Ihrem Arbeitsbuch und schreiben Sie hinein. Es gehört Ihnen!

Bitte nicht wundern: Um sowohl der Forderung der korrekten Benennung der männlichen und weiblichen Funktionen und Anreden als auch gleichzeitig der Lesefreundlichkeit gerecht zu werden, habe ich mich dazu entschlossen, abwechselnd einmal die

eine und einmal die andere Form zu wählen. Mit keiner der Formulierungen will ich das jeweils nicht genannte Geschlecht ausgrenzen – das ist immer mitgedacht.

Mein besonderer Dank gilt Prof. Dr. Joachim Ludwig aus Potsdam für die inspirierenden Gespräche rund um das Thema »subjektwissenschaftlich orientierte Didaktik«. Ich danke auch den Trainerkolleginnen und -kollegen, die mir für Interviews zur Verfügung und dabei sehr offen und kollegial Rede und Antwort standen. Außerdem möchte ich auch Jule erwähnen, die mir geholfen hat, gut lesbare Texte zu entwickeln und mich vor Schreibmüdigkeit und Rechtschreibfehlern weitgehend bewahrt hat.

Gerd Kalmbach, Juli 2020

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
Einleitung	9
Teil 1 – Lernen aus subjektwissenschaftlicher Sicht	11
1 Dilemmata eines Trainers	13
1.1 Wer sagt eigentlich, was inhaltlich trainiert wird?	14
1.2 Diktat des Sparens	16
1.3 Ich weiß doch, was die Teilnehmer brauchen!	17
1.4 Verkaufszahlen erhöhen oder maßgeschneidert arbeiten?	18
1.5 Offene Trainings im Gegensatz zu firmeninternen	19
2 Warum reden wir eigentlich über »Lernen«?	23
3 Der Lehr-Lern-Kurzschluss	27
4 Wie funktioniert Lernen?	31
5 Lernwiderstände	37
6 Braucht es den Trainer eigentlich noch?	39
Teil 2 – Sag Trainer, wie hältst Du es mit der Teilnehmerorientierung?	45
7 Von Werkzeugkisten und »gezinkten Karten«	47
8 Eine »fokussierte Hinleitung« als Lernbeschleuniger	55
9 Mit Kopf, Kiste und erfundenen Geschichten	59
10 Ein paar Soft Skills wären nicht schlecht	63
11 Ich will doch nur dein Bestes, Kind!	67

12	Lernen ist Beifang	71
13	Der Trainer als Lerngrund	75
Teil 3 – Menüauswahl Teilnehmerorientierung		77
14	Antipasti – was sollte ich vor dem Training beachten?	79
14.1	Vorabrecherche online	79
14.2	Das Briefing mit dem Kunden	80
14.3	Umfrage im Vorfeld	82
14.4	Workshop VOR dem Training	84
14.5	»Schnuppertag« schenken	88
14.6	Spielraum mit dem Kunden definieren	89
15	Primo Piatto – zu Beginn des Trainings	91
15.1	»Reading und flexing«	91
15.2	Agenda mit Teilnehmern »verhandeln«	92
15.3	Ziele definieren	94
15.4	Na, wie war ich?	97
16	Exkurs 1: Der wirkungsvollste Einfluss	101
17	Exkurs 2: Was, wenn die Teilnehmenden gar nicht involviert werden wollen?	103
18	Sorbet – die Agenda immer abends	105
19	Secondo Piatto – im weiteren Verlauf des Trainings	107
19.1	... und nun zum nächsten Thema	107
19.2	An die eigene Nase fassen	108
19.3	What's in for me?	111
20	Dolci – der Abschluss des Trainings	115
20.1	Im Ziel angekommen?	115
20.2	Liebt eure Teilnehmenden!	119
Literatur		123
Stichwortverzeichnis		125
Der Autor		129