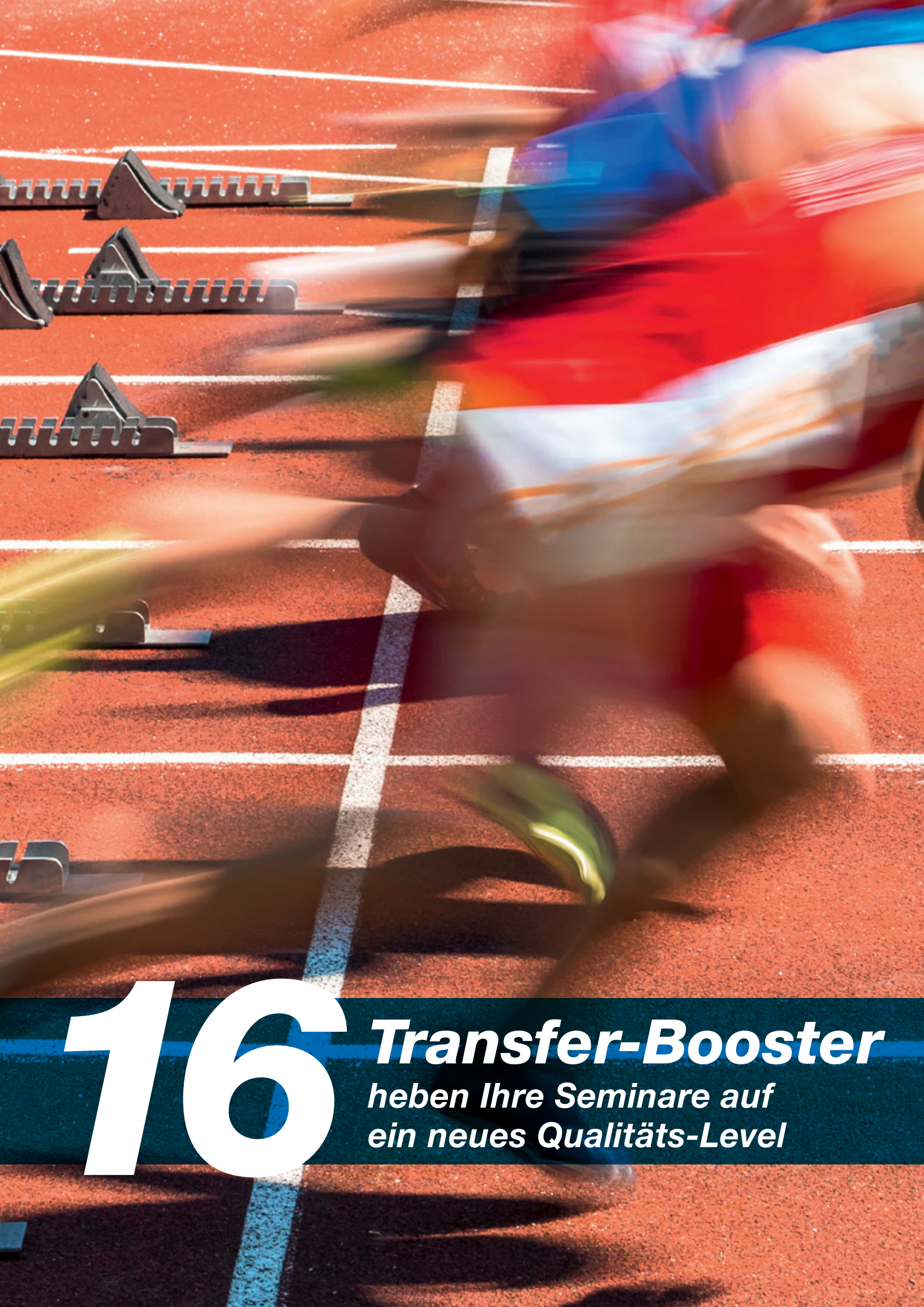

16 Transfer-Booster

heben Ihre Seminare auf ein neues Qualitäts-Level

Kerndesign

Michael Smetana, 2015

Durch den reinen Vortrag von Lehrstoffen kann noch keine nachhaltige Wirkung erzielt werden. Erst, wenn die Teilnehmer die neuen Erkenntnisse WISSEN, anwenden KÖNNEN und WOLLEN und sich auch erlauben, sie anwenden zu DÜRFEN, wird nachhaltiger Transfer möglich.

Das KernDesign ist eine effiziente Methode zur Entwicklung besonders nachhaltiger Seminare, Webinare oder Videotrainings. Damit entstehen im Handumdrehen die kürzestmöglichen Veranstaltungen, die aber das Ziel dennoch garantiert erreichen.

Verflechtungen

Chen und Burrows Bargh, 1996

Verflechtungen sorgen dafür, dass die wesentlichen Seminar-Schwerpunkte systematisch von mehreren Seiten beleuchtet werden, um das Fachwissen Ihrer Teilnehmer nachhaltig zu festigen.

3 ganz besondere Formen von Vorankündigungen (Priming, Pre-Framing und Pre-Teaching) ermöglichen es Ihnen, die zentralen Lernerfahrungen bereits zu vermitteln, lange bevor der eigentliche Lehrstoff offiziell vorgetragen wird. Ihre Teilnehmer werden verblüfft sein, wie einfach ihnen das Lernen in Ihren Seminaren fällt.

Graves-Levels

Clare W. Graves, 1952

Wir Menschen entwickeln uns im Laufe unseres Lebens durch mehrere verschiedene Weltbilder. Die Graves-Levels zeigen uns 7 charakteristische Weltbilder mit deren Schwerpunkten und Motivationen. Jedes neue Weltbild ist etwas komplexer als das vorhergehende.

Um Ihre Teilnehmer zum nachhaltigen Praxistransfer zu bewegen, müssen Sie ihnen einen guten Grund dafür liefern. Graves-Levels lassen Sie auf Anhieb erkennen, auf welche Art Sie Ihre Teilnehmer am Besten motivieren können.

Gruppenphasen

Bruce W. Tuckman, 1965

Jedes Mal, wenn sich eine Gruppe trifft, durchläuft sie 5 ganz charakteristische Phasen. In jeder dieser Phasen verfolgt die Gruppe völlig unterschiedliche Ziele und muss daher von Ihnen auch völlig anders geführt werden.

Nutzen und unterstützen Sie diese Gruppenphasen, so schaffen Sie nicht nur äußerst effiziente Ergebnisse sondern auch ein unvergessliches Lernerlebnis für Ihre Teilnehmer.

Drama-Dynamik

Dr. Stephen Karpman, 1968

Jedem Menschen stehen genau 3 primäre Energien zur Verfügung. Dabei bestimmt einzig und allein die Reihenfolge, in der wir diese Energien benutzen, ob wir dem Leben etwas hinzufügen oder den nächsten Krieg beginnen.

Mit den Erkenntnissen der Drama-Dynamik können Sie souverän auf ausgesprochene und – vor allem – auch auf unausgesprochene Teilnehmerangriffe reagieren, so dass sich alle Betroffenen in Ihrem Seminar wertgeschätzt, sicher und gut aufgehoben fühlen.

Rang-Dynamik

Dr. Raoul Schindler, 1957

In jeder Gruppe bildet sich in kürzester Zeit eine informelle Hierarchie (eine „Hackordnung“). Die Gruppe organisiert sich selbst und es zeigt sich, wer die Gruppe führt, wer dabei unterstützt, wer sich führen lässt und wer die Gruppe bremst.

Mit den Erkenntnissen der Rang-Dynamik erhalten Sie nicht nur höhere natürliche Autorität in Ihrer Teilnehmergruppe, Sie erkennen und verstehen auch sofort die einzelnen Rollen Ihrer Teilnehmer und können gezielt darauf reagieren.

Ankern

Iwan Petrowitsch Pawlow, 1905

Anker bieten Trainern die Möglichkeit, Informationen oder Emotionen mit ganz konkreten sichtbaren, hörbaren oder spürbaren Reizen zu verbinden.

Sie bekommen dadurch in Ihren Seminaren eine zweite Kommunikationsebene auf der Sie gleichzeitig Informationen vermitteln können. So wird es Ihnen möglich, wichtige Botschaften zu verstärken. Zusätzlich erleichtert Ihnen Ankern das Trainieren von stark inhomogenen Teilnehmergruppen. (z.B.: Trainer spricht im Dialekt bedeutet für einige Teilnehmer: Achtet jetzt genau auf die Metaphernstruktur)

Nested Loops

Milton H. Erickson, 1953

Nested Loops sind die Königsdisziplin der Wissensvermittlung. Sie verpacken Ihre wichtigsten Lernerfahrungen in verschachtelte Anekdoten, Lehrstoffe und Übungen.

Damit steigern Sie permanent die Neugierde Ihrer Teilnehmer, geben jedem Lehrstoff einen interessanten Rahmen und festigen Ihre Lehrstoffe nachhaltig.

Aristotelische Dramastrategie

Aristoteles, 334 v. Chr.

Diese – von Aristoteles entwickelte – Strategie liefert die Grundstruktur für ein spannendes und unterhaltsames Drama und noch heute finden wir sie in so gut wie jedem Hollywood-Film.

Strukturieren Sie Ihre Seminare nach dieser Strategie und steigern Sie damit permanent die Neugierde und Lernbereitschaft ihrer Teilnehmer. Durch die besondere Anordnung der einzelnen Themen schaffen Sie ein ständiges Vorankündigen und Wiederholen, ohne dass Sie dafür zusätzliche Zeit benötigen. Mit dieser Strategie können Sie mehr Wissen in kürzerer Zeit nachhaltig vermitteln.

Stimmungskurve

Frank Farrelly, 1971

Durch gezielt initiierte Stimmungstiefs kann die Stimmung unmittelbar darauf in ungeahnte Höhen gesteuert werden. Sie wird dabei nicht nur deutlich besser sondern hält auch noch länger an.

Durch gezielte Anordnung Ihrer Lehrstoffe und die Gestaltung der Präsentationen steuern Sie Ihre Teilnehmer ganz bewusst durch Stimmungshochs aber auch -tiefs. Ihre Teilnehmer bekommen einen noch realistischeren Zugang zum Thema und Sie können sogar schwierige oder trockene Lehrstoffe gezielt zur Vertiefung der gesamten Lernerfahrung einsetzen.

4-Mat

Dr. Bernice McCarthy, 1979

Die wissenschaftlichen Studien von Dr. Bernice McCarthy haben gezeigt, dass Menschen genau 4 unterschiedliche Vorlieben haben können, wie sie Wissen aufnehmen.

In Ihren Seminaren sitzen meist zu jeder Vorliebe ein paar Teilnehmer. Berücksichtigen Sie alle 4 Lerntypen in einer ganz besonderen Reihenfolge und bieten Sie damit jedem Teilnehmer genau das, was er braucht. Gleichzeitig bringen Sie damit einen erfrischenden Methodenmix in Ihr Seminar.

DRI-MM

Roman Braun, 2005

DRI-MM kombiniert die Vorteile des 4-Mat-Systems mit den Myers-Briggs Typindikatoren und den Erkenntnissen der Rangdynamik. Damit werden die Lernvorlieben der Teilnehmer noch präziser geplant und noch nachhaltiger berücksichtigt.

DRI-MM leitet Sie punktgenau zu perfekten Präsentationen an und verleiht Ihren Seminaren so den letzten Schliff. Sie bieten damit Ihren Teilnehmern eine absolut einmalige „runde“ und elegante Performance.

Fokussierende Wortketten

Dr. Richard Bandler, 1997

Mit speziellen Sätzen ist es möglich, innerhalb kürzester Zeit alle Teilnehmer einzusammeln und in die gewünschte Richtung zu lenken.

Eröffnen Sie Ihr Seminar mit einer trinergetischen Ankerkette, um in nur 2 Minuten alle Teilnehmer zu erreichen und zu einer konstruktiven Mitarbeit zu bewegen. Gleichzeitig minimieren Sie damit Teilnehmerangriffe. Schließen Sie Ihre Seminare mit einer Pronominalkette um die wichtigste Lernerfahrung des gesamten Trainings bei Ihren Teilnehmern nachhaltig zu festigen.

SEM³ Self Enhancing Master Memory Matrix

Tony Buzan, 1988

Mittels „Eselsbrücken“ und Bildern ist unser Gehirn in der Lage, sich unglaublich viele Informationen zu merken. SEM³ kombiniert 3 „Eselsbrücken“ miteinander und versetzt Sie damit in die Lage, sich ganz einfach 10.000 verschiedene Dinge zu merken.

Benutzen Sie diese Memo-Technik und verblüffen Sie Ihre Teilnehmer, indem Sie bis zu 25 Seminartage auswendig vortragen oder sich unglaublich viele Details zu jedem Teilnehmer merken.

Metaprogramme

Leslie Cameron Bandler, 1978

Metaprogramme sind interne Strategien, nach denen Menschen ihr Leben unbewusst organisieren. Sie werden immer paarweise in 2 polarisierenden Zuständen angegeben (z.B.: global/Detail)

Ermitteln Sie die – für Lernsituationen – wesentlichen Metaprogramme Ihrer Teilnehmer und passen Sie damit Ihr Konzept punktgenau an die aktuelle Teilnehmergruppe an. Präsentieren Sie damit Ihre Lehrstoffe genau so, wie es die aktuelle Teilnehmergruppe braucht und erleichtern Sie damit die Wissensaufnahme.

Lehrreiche Anekdoten

Aristoteles, 334 v. Chr.

Wie lange können Sie aufmerksam Lehrstoff aufnehmen? Und wie lange können Sie sich aufmerksam einen Hollywood-Film ansehen?

Seit Anbeginn unserer Zeitrechnung wird Wissen in Form von lehrreichen Anekdoten weitergegeben. Die persönlichen Schicksale sprechen die Gefühle unserer Zuhörer an. Durch die emotionale Beteiligung bleiben diese Geschichten noch lange im Gedächtnis. Was liegt also näher, als unsere Lehrstoffe einfach in Anekdoten mit persönlichen Schicksalen zu verpacken!

Hunderte TrainerGeheimnisse für die konkrete Anwendung der 16 Transfer-Booster finden Sie auf: www.trainergeheimnisse.com

office@trainergeheimnisse.com Tel.: +43 1 890 22 36 Fax: +43 1 890 22 36/15