

Take Home Messages

## Ausbilder-Akademie 2019

A1 Ivo Loretz

### Mit PowerDirector Mobile coole Schulungsfilme und Trailer erstellen

- Bin begeistert, wie schnell und einfach es ist, Videos aufzunehmen und zu bearbeiten
- Weniger ist mehr – einfach halten
- Die Bildgestaltung habe ich interessant gefunden
- Sich Zeit lassen, bewusst zu filmen

B1 Manuela Schöni

### Attraktive Schriftzüge für mein Plakat – Die Faszination des Letterings

Gute Begleiter und Werkzeuge um Plakate mit den eigenen Schriftzügen attraktiv und gluschtig zu gestalten sind Inspiration, Freude am Ausprobieren, Geduld sowie sämtliche Brushpens mit beweglichen Spitzen.

C1 Marco Ronzani, Oliver Schürmann

### Achtsamkeit im digitalen Zeitalter – Als Ausbilder/in effizient online kommunizieren

- Bevor du eine E-Mail, SMS, WhatsApp-Nachricht etc. zu schreiben beginnst, überleg dir 15 Sekunden, was du am Adressaten schätzt
- Du kannst im Notfall alles weglassen ausser: Call for Action = das, was du möchtest, dass der Adressat tut
- Das Wort «Bitte» kann Wunder wirken
- Verzichte bei der Beschreibung des Sachverhalts auf Bewertungen – wenn es dir schwer fällt, häng ein Emoji an, das dein Gefühl beim Beobachten des Sachverhalts symbolisiert (Freude, Wut, Angst, Ekel, Trauer)
- Im Ärger die Mitteilung nicht abschicken, sondern parken bis der Ärger vorbei ist

D1 Rainer von Arx

### Change Management für Ausbilder/innen – Unternehmerische Veränderungen erfolgreich gestalten

Wir als Ausbilder/innen sind wichtige Stützen für die Umsetzung von Veränderungsprozessen. Wir müssen uns aber achten, dass wir von der Linie nicht instrumentalisiert werden und brauchen selbst genügend Ressourcen, Stabilität und Rückendeckung.

E1 Ivo Loretz

### Snap! Mit dem Smartphone und Tablet professionell fotografieren

- Tiefenschärfe mit dem Portrait-Modus nutzen
- Bildeinstellung und Perspektiven bringen Dramaturgie ins Bild

- Mit CamScanner schnell und einfach Fotoprotokolle erstellen und als PDF versenden
- Mit dem eingeblendeten Raster den «goldenen Schnitt» bestimmen

**F1** Manuela Schöni

## **Resilienz – Was uns stark macht im Umgang mit Herausforderungen**

Resilienz beschreibt die Fähigkeit Krisen und hohe Belastungen zu meistern. Wer sich dabei seinen Kompetenzen sowie seinen Ressourcen bewusst ist, kann diesen Prozess selbstwirksam und selbstbestimmend steuern und gestalten.

**G1** Marco Ronzani

## **Konflikt als Ressource – Konflikte konstruktiv nutzen**

- Wenn du keine Zeit hast für eine Konversation – parke den Konflikt und vereinbare einen Termin
- Wenn du im Ärger bist – parke den Konflikt und vereinbare einen Termin UND mach dein Selbstmanagementprogramm
- Bleib immer auf Augenhöhe – sonst parken
- Denk dran: Konflikte können Freude, kreative Kraft, Ideen, Vertrauen und Sicherheit erzeugen

**H1** Rainer von Arx

## **Visuelle Toolbox für Coaching und Beratung**

Mit Bildern arbeiten, Bilder externalisieren durch Sprache oder Visualisierung sowie Coachingmodelle als Template, bereichern die Coachingarbeit. Der Fokus muss aber immer auf dem Prozess mit dem Coachee liegen.

**I1** Vanessa Bigler

## **Visualisieren mit Cartoons – leicht gemacht**

- Einfacher als gemeint
- Hurra – ich kann zeichnen!
- Ist ja gar nicht so schwer und jetzt üben
- Coole Ideen
- Kreativ und simpel

**K1** Manuela Schöni

## **Storytelling – Mit Geschichten im Unterricht begeistern**

Geschichten helfen als Metapher Inhalte begreifbar und nutzbar zu machen. Wird die Geschichte frei und «früsch vor Läbere» erzählt, werden die Teilnehmenden in den Bann der Geschichte und somit der Kernbotschaft gezogen. Der Erzählkreis als Modell, der Mut als Ressource sowie die drei Buchstaben T U N können uns beim freien Erzählen unterstützen.

L1 Marco Ronzani

## Besser aufgestellt – Systemische Strukturaufstellungen für Coaching und Ausbildung

- Achte darauf, dass du alle Kunden (Lernende, Klienten, Mitarbeitende etc.) siehst und du dich von allen gesehen fühlst
- Achte darauf, dass sich alle relevanten Kunden wechselseitig sehen und sich gesehen fühlen
- Es gehört immer ein Ziel dazu, das alle «sehen» und «bejahen»
- Denke daran, dass dein Ziel nicht immer das gleiche Ziel ist, wie das deiner Kunden; trenne sie voneinander
- Trenne ungünstige Vorurteile über Kunden von der Person der Kunden
- Stelle deine ungünstigen Vorurteile in deinen Hintergrund (sie gehören zu dir, nicht zur Person)
- Würdige deine ungünstigen Vorurteile: «Für irgendetwas warst du gut.» – dann lass sie im Hintergrund und wende dich den Kunden und den Zielen zu
- Nutze neue Methoden nur, wenn du dich mit ihnen wohl fühlst und «sie sich mit dir»

M1 Renata Bürki

## Gezielte Rhythmisierung durch aktive Methoden

- Die persönliche Überzeugung ist wichtig
- Mutig ausprobieren
- Ein Repertoire mit verschiedenen einfachen Methoden anlegen
- Übungen auf Zielgruppe abstimmen
- Bewegung als Unterbrecher nutzen

N1 Vanessa Bigler

## Super Brain – Meine Konzentration im Berufsalltag mit gezielten Übungen steigern

- Geht nicht, gibt's nicht! Es braucht in allem Übung, das Hirn muss (darf) gefordert werden
- Übung macht den Meister und alles ist lernbar
- Viele tolle Übungen
- Gehirnjogging aktiv üben
- Anstrengung ist gut. Dann bilden sich Synapsen.

O1 Peter Kaderli

## Weg von der Hierarchie – Holacracy, die revolutionäre und agile Organisationsform

- Vuka-Welt verstehen und agil Basis schaffen
- Rollen von Mensch trennen
- Spannungen als Chance wahrnehmen

- Nicht definierte Rollen prüfen und allenfalls schaffen
- Motivation und Verantwortung auf allen Stufen übernehmen

**P1** Marco Ronzani

## **Dilemmaflipping – Querdenken und Tetralemma in Coaching und Führung**

- Bei einem Dilemma frage zuerst immer, was dich an den gegensätzlichen Positionen (Tetralemma 1 und Tetralemma 2) fasziniert
- Denke daran, dass es immer Formen von Beides (Tetralemma 3) gibt, wo alles vorhanden ist; frage dich, was dich an den Positionen 1 und 2 wirklich fasziniert
- Wenn du keine befriedigende Form von Beides findest, stell die Frage, worum es eigentlich geht (Tetralemma 4)
- Wenn das nicht hilft, frage dich, was du einstreuen könntest, was das Ganze verändert (wie z.B. Humor, Kreativität, etc.) (Tetralemma 5)
- Denke daran, dass die Auflösung eines Dilemmas am Erscheinen einer neuen Position 1 erkennbar ist
- Bleib dran und entscheide dich nicht für Position 1 oder Position 2 – du würdest eine Chance der Innovation verpassen

**R1** Renata Bürki

## **Nachhaltige Lernzielkontrollen und Transfermethoden**

- Lernzielkontrollen spielerisch gestalten
- Autobahnen im Kopf – Bildung von neuronalen Netzen durch aktive Methoden
- Gezielte Trigger setzen
- Lernzielkontrollen in Gruppen geben zusätzliche Impulse
- Spielen als ursprünglichste Form des Lernens nutzen

**A2** Ivo Loretz

## **Scribble Video – Im Handumdrehen ein Erklärvideo erstellt**

- In vier Schritten einen Erklärvideo auf dem Smartphone oder Tablet erstellt
- Einfache Handhabung – leicht verständlich
- Kleiner Aufwand – grosser Erfolg
- Mit Erklärvideos kann man kreativ sein

**B2** Beatrice Sutter

## **Widerstand in Gruppen ist normal – aber was mache ich damit?**

- Widerstand ist Energie und die Teilnehmenden sind nicht abgelöscht
- Humor als Intervention kann wertvoll sein
- Spielregeln können Widerstand vermeiden
- Ausbilder/in sein ist nur ein Job. Widerstand nicht persönlich nehmen.

C2 Raffaele Sciortino

## Erfolgreich im Leben: Rhetorik im (beruflichen) Alltag

### Was nimmst du mit?

- “Ich”
- “Pausen einhauen”
- “Gut strukturieren u auf's Ende fokussieren, nicht so salbungsvoll sprechen”
- “Sprechtempo”
- “Stegreifrede im Alltag spielerisch üben, eine coole Idee”
- “Feedbacks der anderen TN”
- “Mehr lächeln”
- “Einstellung”
- “4 Ps”
- “Rhetorik - viele Eigenschaften müssen stimmen”
- “Mit Stegreifrede Lampenfieber bekämpfen”
- “Echtheit”
- “Spass”
- “Meine Schultern nach hinten , aufrechte Haltung trainieren.”

### Woran möchtest du am Ball bleiben?

- “Stimme”
- “Körperhaltung”
- “Einstellung zu mir selbst 😊”
- “Alle 4 Ps im Überblick behalten”
- “Freundliche Begrüssung nicht mehr unterschätzen”
- “Körperhaltung trainieren. Stegreifreden als Lernzielkontrolle einsetzen.”
- “Sicheres authentisches auftreten”

D2 Peter Schaller

## Talentmanagement – So bleiben Ihre guten Mitarbeitenden in der Firma

Talentmanagement ist ein sehr gutes Instrument um Nachwuchskräfte frühzeitig auf Schlüsselpositionen vorzubereiten. Dies funktioniert nur, wenn die oberste Führung den Prozess unterstützt und die notwendigen Ressourcen vorhanden sind.

E2 Ivo Loretz

## DigitalExam – Lernzielkontrollen und Prüfungen digital erstellen und durchführen

- Einsatz für kurze Lerneinheiten
- Bringt Abwechslung und Spass ins Spiel (Gamification)
- Beim Programm Socrative lassen sich die Resultate feststellen
- Diese Lernzielkontrollen lassen sich sehr schnell erstellen und einsetzen

F2 Beatrice Sutter

## Wenn Lernen schwierig wird – Von der Bildungsarbeit zur Lernbegleitung

- Es braucht sowohl die Fachexpertenrolle wie auch die beratende Rolle
- Lernstile nach Kolb und das CAS Modell waren überzeugend

- Rollenwechsel von der Trainerin zur Lernbegleiterin beschäftigt mich
- Coach und Lernberatungen haben Zukunft

**G2** Raffaele Sciortino

## Körpersprache – Die Zunge kann lügen, der Körper nie

### Was nimmst du mit?

“Nicht alle „Signale“ überbewerten.”

“Nicht jede "lügengeste" ist wirklich eine Lügengeste”

“Wieder mehr auf die 3 Felder achten”

“Lügen haben immernoch kurze Beine 😂”

“Der Grad zwischen Lüge-Wahrheit ist schmal aber die 3-Felder Technik ist ein Hilfsmittel”

“es ist sehr schwierig und man kann leicht zu viel hinein interpretieren”

“Sensibilität auf Aussprache und Körperhaltung”

“Stress-Symptome nicht überbewerten, aber der eigenen Wahrnehmung trauen”

“Vorurteile sind nicht gut”

“Interpretation von Inkongruenz anspruchsvoll”

### Woran möchtest du am Ball bleiben?

“Achtsamkeit auf die „kleinen“ Merkmale”

“Bei Stress „langsam“!”

“„Gesunde“ Selbstkontrolle üben - nicht verkrampfen, aber auch nicht zu salopp”

“Weiterhin nicht Lügen”

“Sich immer mal wieder Rückmeldungen zur eigenen Wirkung einholen”

“Auf Veränderungen in der Körpersprache achten”

“Körperhaltung/Mimik Gestik ( diese Thematiken mit den MA ansprechen”

“Körpersprache im mehr Detail berücksichtigen”

**H2** Cristian Moro

## Entdeckendes Lernen – Die Verantwortung für das Lernen zurückgeben

- IPERKA bei praktischen Arbeiten einsetzen
- Das Denken der TN fordern und fördern
- Lernen findet durch Handeln statt
- Das Ziel vom Wissen ist Handeln, und nicht Wissen
- Die Resultate mit den Teilnehmenden besprechen

**I2** Ivo Loretz

## Mit iMovie coole Schulungsfilme und Trailer erstellen

- Verblüffend einfach
- Man sieht sehr schnell das Ergebnis
- Der Bildaufbau und der Hinweis mit den Perspektiven fand ich sehr interessant

- Schnell und problemlos im Unterricht einsetzbar

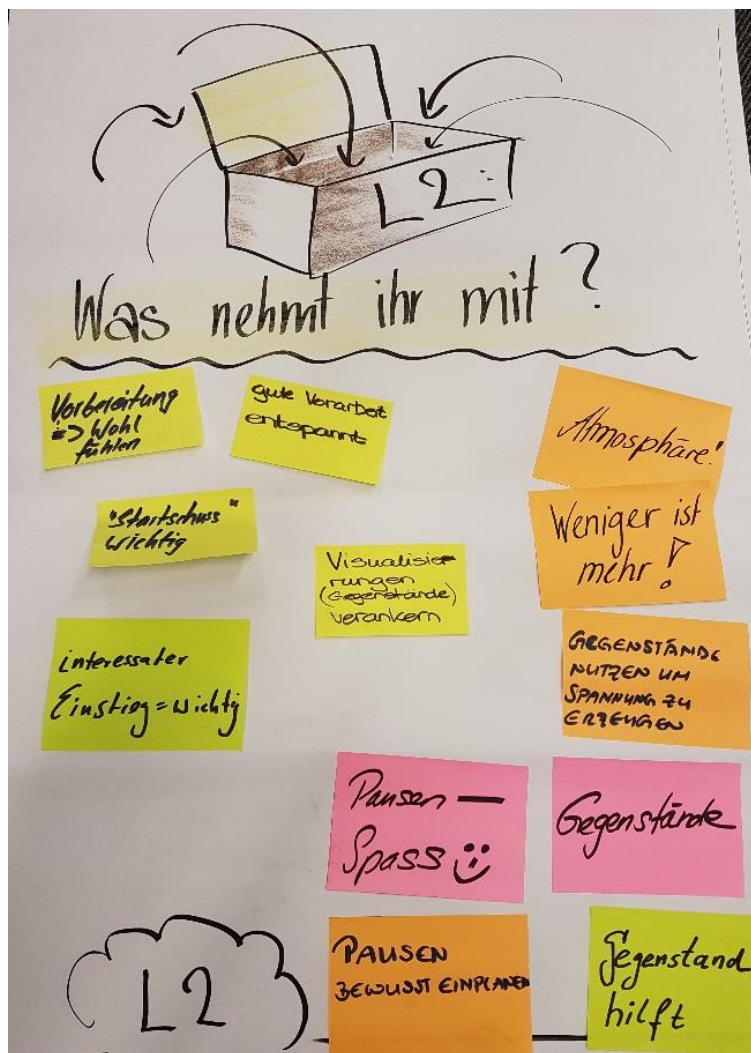
K2 Sascha Kläy, Claudio Weiss

## Gamification: So macht Lernen noch mehr Spass

- Fördere die intrinsische Motivation
- Nutze die Spieldynamik
- Beachte die vier Spielfaktoren
- Setze Online- und Offline-Games ein

L2 Christian Eggenberger

## Rattenfänger von Hameln – Zuhörende in den Bann ziehen



**M2** Cristian Moro

## Wenn «Ich denke» und «Ich glaube» nicht weiterhelfen: 13 Modelle und Theorien als Unterstützung im Bildungsalltag

- Theorien als Unterstützung für das eigene Vorhaben einsetzen
- Modelle im Unterricht zur Veranschaulichung einsetzen
- Theorien als Grundlage für die Unterrichtsinhalte verwenden
- Modelle als Metapher für die Herausforderungen anwenden
- Modelle sind Netze, mit denen wir versuchen die Wirklichkeit einzufangen

**N2** Ivo Loretz

## Der Einsatz digitaler Geräte im Unterricht – Apps, QR-Code, iPad als Visualizer

- Gute und praktische Tipps
- Den mobilen Visualizer möchte ich ausprobieren
- Das Anschliessen an den Beamer ist viel einfacher, als ich gedacht habe
- Den QR Code werde ich in meiner nächsten Sequenz einsetzen

**O2** Claudio Weiss, Stefan Schmidlin

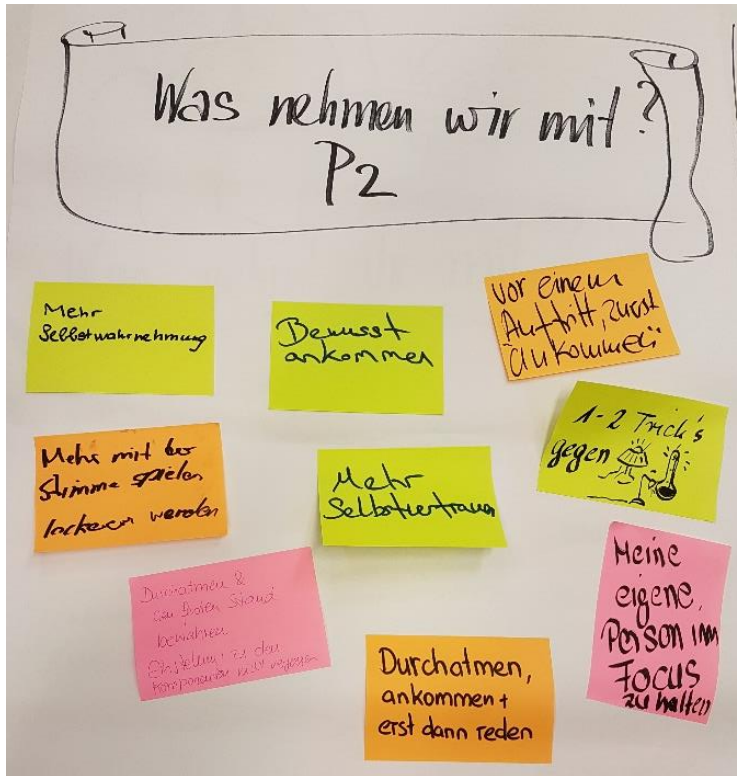
## Online-Marketing für Trainer, Berater und Coaches

- Werbebotschaft: Die eigene Positionierung kommunizieren, Kundenbedürfnisse ansprechen
- Content-Marketing: Attraktive Inhalte wie Tipps, Ratgeber etc. gestalten
- Die Reaktionsrate auf der eigenen Internet-Seite erhöhen
- Die Suchmaschinenoptimierung fördern
- Per Newsletter die bestehenden Kunden auf eigene Angebote aufmerksam machen



P2 Christian Eggenberger

## Auftrittskompetenz – Lampenfieber OK!



R2 Cristian Moro

## Kongruentes Auftreten – Meine Werte erlebbar machen

- Werte steuern unser Verhalten und unsere Kommunikation
- Werte tagtäglich vorleben
- Mit Werten Entscheidungen und Aussagen begründen
- Die eigenen Werte ernst nehmen
- Als Vorbild mit den eigenen Werten auftreten