

Trainingaktuell

18. Jahrgang Nr. 10/2007, 1. Oktober 2007

G 25220

Spezial-Informationsdienst für die gesamte Weiterbildungsbranche



Umstrittener NLP-Kurs

Chris Mulzer will bis zu 1.000 Personen gleichzeitig schulen

Fernausbildungskongress

Game Based Learning ist die Lernform der Zukunft

Ausgezeichnete Trainer

Die GSA nimmt drei weitere Trainer in ihre Hall of Fame auf

Wertvolle Geschichten

Transfer-Coaching setzt auf narratives Erzählen

Zukunft Personal: Rekordzahlen aus Köln



Kontext schlägt Content

„Content is King“ lautet ein bekanntes Bonmot der E-Learning-Branche. Doug Stevenson würde dem wohl widersprechen. Der weltweit anerkannte Storytelling-Experte war zu Gast auf der diesjährigen Convention der German Speakers Association (GSA) Anfang September 2007 in München. Und er redete – wie kann es anders sein – über die Bedeutung von Geschichten. Seiner Ansicht nach ist weniger Inhalt manchmal mehr – vorausgesetzt, der wenige Inhalt ist richtig verpackt, also richtig erzählt. „Context is King“ könnte man seine Botschaft – natürlich sehr verkürzt – zusammenfassen.

Das Mantra des Erfinders der „StoryTheatre-Methode“ passte überhaupt gut zu der Veranstaltung der GSA (vgl. Bericht S. 10). Es waren weniger die Inhalte, die die Veranstaltung zu einem Erfolg haben werden lassen. Denn die waren zum einen manchmal recht banal: So erzählte Marco von Münchhausen zum Beispiel von seinem inneren Schweinehund, der eines Morgens einfach an ihm vorbei zum Auto galoppierte, obgleich er sich doch vorgenommen hatte, jeden Morgen mit dem Fahrrad zur Arbeit zu fahren. Zum anderen waren die Inhalte keineswegs neu: So redete Nikolaus B. Enkelmann, der deutsche Guru der Rhetorik, erwartungsgemäß über eben diese, und Hans-Uwe Köhler, bekannt als Love-Seller, natürlich über die Kunst der Verführung in der Liebe und beim Verkauf. Die beiden Letztgenannten zogen ihr Publikum in den Bann, nicht durch revolutionäre, neue, viele Inhalte, sondern durch die Verpackung derselben. Der eine volltönend, die wenigen wesentlichen Botschaften stets wiederholend, der andere witzig und spritzig, mit Geschichten aus

dem Alltag Liebender. Nach den Vorträgen der Präsentationsmeister musste auch dem Letzten klar geworden sein: Nicht der Inhalt überzeugt, context counts. Die GSA wusste das Prinzip mit Bravour in nahezu jeder Hinsicht umzusetzen: Eine voll gepackte Kongressagenda mit schillernden Namen aus der Toptrainer-Szene, viele internationale Redner, die den Duft der großen weiten Welt versprühten, und ein Gala-Abend mit Ehrungen Prominenter und waren eine beeindruckende Verpackung. Der Rahmen passte, zumindest zu den Speakern.

Rahmenprogramm nennt man gemeinhin das, was auf einer Messe jenseits der Leistungsschau der Aussteller passiert. Und auf dieses legte die Messe Zukunft Personal, die Mitte September 2007 in Köln stattfand, großen Wert (vgl. Bericht S. 6). Beispiel: die Verleihung des Personalwirtschaftspreises. Nur zehn Unternehmen hatten sich dieses Jahr um den Award beworben, vier Preise wurden verliehen, der publikumswirksamen Ehrung tat das aber keinen Abbruch. Durch die Verleihung führte „heute“-Moderatorin Kay-Sölve Richter, eingerahmt war sie von einem Auftritt des Promi-Personalers Thomas Sattelberger (Telekom) und des Promi-Politikers Wolfgang Clement (Wirtschaftsminister a.D.). Bei so viel Glanz in der Hütte rückten die Inhalte der preisgekrönten Konzepte in den Hintergrund. Das Motto auch hier: Show statt Leistungsschau. Fazit: Kontext schlägt Content.

Nicole Bußmann

GSA-Convention 2007: Reden ist Gold

Internationales Flair mit amerikanischem Touch und viele prominente Redner konnte man auf der Convention der German Speakers Association (GSA) Anfang September 2007 in München erleben. Zu Standing Ovationen führten weniger die Inhalte der Präsentationen als vielmehr die Darbietungskunst der Speaker. Beklatscht wurden zudem die drei neuen Mitglieder der Hall of Fame – Lothar Seiwert, Hans-Uwe Köhler und Edgar E. Geoffrey – und die neue GSA-Päsidentin Sabine Asgodom.

Den Deutschen wird ja nachgesagt, dass sie auf die ernste Wissensvermittlung stehen. Dass das aber gar nicht der Wahrheit entspricht, zeigte die zweite Convention der German Speakers Association (GSA) vom 9. bis 10. September 2007 in München-Dornau. Es wurde präsentiert und referiert, was das Zeug hält, nach amerikanischem Muster selbst durch die Mittagspause hindurch. Von ermüdetem Publikum jedoch keine Spur: Es wurde geklatscht und gelacht, es wurden Servietten geschwenkt, auf Kommando wurde „jo“ gerufen und nicht selten wurden die Präsentatoren mit Standing Ovationen verabschiedet.

Befremdlich? Nicht für die zahlreichen ausländischen Präsentatoren, die unter den Referenten und Besuchern der GSA-Convention zu finden waren. Auch nicht für die deutschen Trainer und Moderatoren, die schon mal über den deutschen Tellerrand geblickt und Präsentationsluft in anderen Regionen der Welt geschnuppert haben. Denn das ist es, was sich die GSA zum Ziel gesetzt hat: „Become a part of something big.“

2005 von Siegfried Haider als Pendant zu der amerikanischen National Speakers Association gegründet, will der Verband deutschen, österreichischen und schweizer Präsentatoren eine Heimat bieten, sie mit Kollegen



Fotos: GSA

Mit Geschichten begeistern – wie das gehen kann, erläuterte der Storytelling-Experte Doug Stevenson.

aus aller Welt vernetzen, von denen sie lernen können, mit denen sie sich austauschen können, um selbst auf internationalem Terrain bestehen zu können.

Die German Speakers Association fasst Fuß

Die Idee fruchtet, das Konzept der GSA geht auf: Zu der Convention in München kamen 200 Besucher, darunter viele bekannte Trainer-Gesichter wie Bernd Höcker, Roland Spinola, Evelyn Maaß und Martin Limbeck. Nach der zweitägigen Veranstaltung konnte der Verband etliche Mitglieder mehr zählen, insgesamt sind es jetzt 170. „Das Interesse von Trainern am internationalen Geschäft ist größer geworden“, begründet GSA-Gründungspräsident Siegfried Haider die wachsende Community. Mit unermüdlichem Einsatz hat er in seiner zweijährigen Amtszeit dafür eingesetzt, dass der Verband in Deutschland Fuß fasst. Mit viel Engagement hat er auch dafür gesorgt, dass nun Redner aus den USA, Kanada, Australien, Südafrika und Frankreich ins NH-Hotel nach München gekommen sind.

Besonders beeindruckt hat auf der Convention Doug Stevenson aus den USA. Stevenson gilt als

einer der bekanntesten Storytelling-Experten weltweit. In München stellte er seine Methode „StoryTheatre“ vor. „Es geht nicht darum, Menschen eine Geschichte zu erzählen“, gab Stevenson den anwesenden Trainern mit. „Es geht darum, Menschen in unseren Film zu holen, sie zum Teil unserer Geschichte werden zu lassen.“ Zur persönlichen Erfolgsgeschichte von Stevenson dürften die Besucher seines Vortrags und Workshops beigetragen haben: Sie verteilten auf den Feedbackbögen Bestnoten für die Geschichten des Geschichtenerzählers, der im blauschimmernden Hemd über die Bühne gesprochen war.

Deutsche Trainer vermitteln zu wenig Begeisterung

Doch nicht alle Referenten verdienten so viel Lob wie Stevenson. Einige Beiträge waren inhaltlich zu schwach, ihre Botschaften waren zu platt, zu wenig tiefgründig. Offensichtlich hatten einige Vortragende die Botschaft von Stevenson allzu wörtlich genommen: Der Storyteller zeigte sich nämlich überzeugt, dass weniger Content im Training oft mehr ist, weil sich weniger, was dann aber gut vermittelt wird, besser einprägt. Bei einigen Vorträgen der US-amerikanischen Redner konnte man den Eindruck gewinnen, dass der Titel des Vortrags die Botschaft war, der Vortrag war nur Show.

Dennoch: Die GSA ist vom Vorbildcharakter der US-Kollegen in Sachen Präsentationskunst überzeugt. „Generell verpacken die Amerikaner ihren Content besser“, beobachtet Siegfried Haider. „Sie wollen ihren Zuhörern Spaß machen, sie wollen Begeisterung wecken und so Einstellungen ändern“, zählt der GSA-Präsident auf. Die deutsche Art der Wissensvermittlung sei dagegen zwar inhaltlich sehr stringent und fachlich tiefgründig, aber es fehle an Emotionen. „In der emotionalen Ansprache haben wir Deutschen noch erheblichen Nachholbedarf“, findet Haider.

Lothar Seiwert zieht in die Hall of Fame ein

Wie man emotionale Momente schafft, zeigte der Verband selbst am Abend des ersten Veranstaltungstages. Im Rahmen eines Gala-Diners, bei dem sich die männlichen Besucher in den Smoking und die weiblichen in das kleine oder auch das große Schwarze hüllen durften, wurden drei Trainer für ihr Lebenswerk ausgezeichnet. Dafür hatten die GSA-Mitglieder im Vorfeld ihre Vorbilder aus mehreren Nominierten ausgewählt.

In die Ruhmeshalle der Redner eintreten durfte in diesem Jahr der Zeitmanagement-Experte Professor Lothar J. Seiwert, bekannt etwa durch Bücher wie „Wenn Du es eilig hast, gehe langsam“ oder „Die Bären-Strategie“. Sein prominenter Laudator Nikolaus B. Enkelmann lobte „den großen Vorbildcharakter“ des Kollegen, er stellte vor allem seine „faire und mehr als groß-

zügige Art“ heraus.

Ausgezeichnet wurde zudem Hans-Uwe L. Köhler, Experte für emotionale Kommunikation und Autor zahlreicher Bestseller wie etwa „Verkaufen ist wie Liebe“. Der dritte im Bunde der Geehrten ist Edgar K. Geoffrey. Der Berater ist durch Bücher wie „Das 1x1 der Erfolgsstrategie“ bekannt geworden. Die drei neuen Mitglieder der so genannten Hall of Fame hatten sich in der Abstimmung u.a. gegen Persönlichkeiten wie Vera F. Birkenbihl und Prof. Dr. Gertrud Höhler durchgesetzt.

Sabine Asgodom ist neue GSA-Präsidentin

In die Hall of Fame konnte zwar keine prominente Frau einziehen – dort herrscht auch nach den im Vorjahr gewählten Nikolaus B. Enkelmann, Jörg Löhr und Samy Molcho die Hegemonie der Herren. In die Verbandsspitze hat es jedoch eine Frau geschafft: Sabine Asgodom. Siegfried Haider übergab das Zepter auf der GSA-Convention an seine Nachfolgerin. Die Management-Trainerin, die laut Financial Times Deutschland eine der „101 wichtigsten Frauen der deutschen Wirtschaft“ ist, steht nun die folgenden zwei Jahre der GSA vor. Noch am Abend des Gala-Diners verkündete sie das Motto ihrer Amtszeit: „Reden ist Gold – Beruf, Berufung, Business.“

Auf die Fahnen geschrieben hat sich Asgodom mit ihrem Motto das Thema Qualität und Standards. Mit der GSA will sie deutschen Trainern den Anschluss an internationale Weiterbildungsmärkte und internationale Standards sichern. „Nicht



Schlüsselübergabe bei der GSA: Sabine Asgodom löst den bisherigen Verbandspräsidenten Siegfried Haider ab.

nur Großunternehmen, sondern auch einige tausend Mittelständler im deutschsprachigen Raum sind heute Global Player“, begründete Asgodom in ihrer Ansprache die Wichtigkeit der Internationalisierung. „Wenn Trainer aus den deutschsprachigen Ländern in Zukunft für international operierende Unternehmen arbeiten wollen, müssen sie in der Weltsprache Englisch für entsprechende Zielgruppen reden und trainieren können. Sie brauchen interkulturelle Intelligenz und gelebte Kontakte in aller Welt“, mahnte die ehemalige Cosmopolitan-Redakteurin.

Neues Coachingprogramm für international tätige Trainer

Damit Trainern der Schritt in Richtung Internationalisierung gelingt, bietet die GSA Unterstützung in Form eines „International Speaker Development Program“ an. Das einjährige Coaching-Programm wird von dem Engländer Chris Davidson geliefert. Der Experte in „high impact speech production“ will Trainer dazu befähigen, ihre Inhalte auch in anderen kulturellen Kontexten professionell zu präsentieren. Ob das gelingt, können übrigens die Besucher der GSA-Convention 2008 in Salzburg überprüfen: Auf der Veranstaltung vom 5. bis 6. September wird der beste Teilnehmer des Development-Programms performen dürfen.

Nicole Bußmann, Corinna Moser