

Trainingaktuell

Die Zeitschrift für Trainer, Berater und Coachs

24. Jahrgang Nr. 4/2013, 2. April 2013

www.trainingaktuell.de



DIDACTA 2013

Klassentreffen auf dem Bildungsgipfel

DER PROVOKATIVE STIL IM COACHING

Wie Coachs ihre Klienten gekonnt provozieren



DO YOU SPEAK ENGLISH?

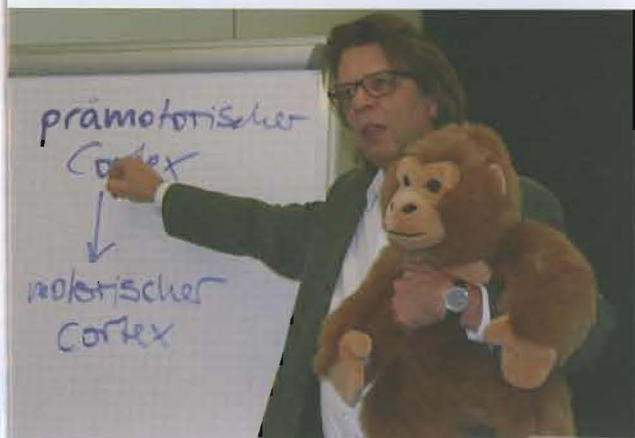
Wie sich Trainer für englischsprachige Seminare fit machen

LERNTREND MOOCS

Wie Trainer die neue Lernform nutzen können

IN BESTER GESELLSCHAFT

Worauf Trainer bei Partnerschaften mit Kollegen achten müssen



Von Natur aus mitfühlende Wesen: Mensch und Affe können sich dank Spiegelneuronen in ihr Gegenüber einfühlen.

Ein Affe für die Empathie

Dass ein plüschiger Begleiter Prof. Dr. Winfried Siffert bei seinem Vortrag über Spiegelneuronen im DVWO-Forum zur Seite stand, kommt nicht von ungefähr. Schließlich hätte der Neurologe Giacomo Rizzolatti diese spannenden Hirnzellen ohne Affen nicht entdeckt: Er stellte fest, dass in den Gehirnen der Meerkatzen, mit denen er arbeitete, eine motorische Aktivierung nicht nur stattfindet, wenn sie selbst eine Handlung ausführen, sondern auch, wenn sie diese Handlung

nur beobachten. In anderen Worten: Wenn ein Affe seinem Kollegen dabei zuschaut, wie er eine Erdnuss aufpickt, ist sein Gehirn genauso aktiv, wie wenn er es selbst tut. Verantwortlich dafür sind spezielle Neuronen. Diese Spiegelneuronen, wie Rizzolatti sie nannte, ermöglichen es dem Affen, sich in sein Gegenüber hineinzufühlen. Bei uns funktionieren sie genauso: „Menschen sind aufgrund ihrer neurologischen Ausstattung von Natur aus mitfühlende Wesen“, erklärt Siffert. Die Spiegelneuronen sorgen da-

für, dass wir Emotionen blitzschnell erkennen und entsprechend reagieren – so erleichtern sie den Aufbau und die Pflege sozialer Beziehungen.

Und sie helfen uns, durch spontane Nachahmung zu lernen: Diese unbewusste Imitation beherrschen schon Babys hervorragend, wie Siffert mit kurzweiligen Videoclips bewies. Für Trainer sind die Zellen interessant, weil sie unbewusst Einfluss auf die – verbale und vor allem nonverbale – Kommunikation nehmen. Es funktioniert aber auch andersherum, betont Neurologe Siffert: „Wer weiß, was das eigene Verhalten prämotorisch auslöst, kann es ausnutzen.“ Das macht sich beispielsweise NLP zunutze, unterstrich der Referent. Etwa beim Pacing, mit dem der Trainer einen Rapport aufbaut – also eine entspannte Beziehung zum Gegenüber –, und beim Leading, mit dem er die Richtung der Kommunikation beeinflusst, also eigene Verhaltensweisen so vorsichtig verändert, dass sein Gegenüber ihm mit einer Verhaltensänderung folgt. **lis ■**



Knoten aus dem Nichts: Gert Schilling bringt dem Publikum das Zaubern bei.

Täuschen für den Lernerfolg

Man müsste zaubern können, denken sich Trainer und Coaches oft in schwierigen Seminarsituationen. Entsprechend war Gert Schillings Lektion über didaktische Zauberei rege besucht. Der Berliner Trainer und Moderator visualisierte Lernziele durch kleine Kunststücke, um sie so als Metapher in den Köpfen der Teilnehmer besser zu verankern. Zum Beispiel mit einem Knoten, den Schilling kurzerhand in ein Seil zauberte und als Metapher für Führungsthemen verwendet. Ein Trick, den der Trainer das Publikum Schritt für Schritt nachstellen ließ: Der Zauberer hielt das eine Ende des Seils in der Rechten, in der Linken eine Schlaufe, durch die er das Seil springen ließ – und hatte einen Knoten im Seil. Verblüffend!

Des Rätsels Lösung liegt in der geschlossenen linken Hand: Das Seil lief

durch die Kuhle zwischen Daumen und Zeigefinger, wurde mit Ring- und kleinem Finger festgehalten, machte nach unten eine Schleife und wurde an seinem Ende noch einmal mit Zeige- und Mittelfinger festgehalten. Was für die Zuschauer wie eine einfache Schlaufe aussah, war in Wirklichkeit eine Schlinge. Wenn das andere Ende des Seils locker durch die Schleife springt und der Zauberer gleichzeitig Zeige- und Mittelfinger öffnet, „fällt“ das Seil automatisch in einen Knoten. Obwohl die Lösung nicht kompliziert ist, gelang kaum einem Zuschauer der Trick beim ersten Versuch. Schnell war klar, dass weniger gezinkte Karten oder ähnliche Utensilien darüber entscheiden, ob ein Trick funktioniert oder nicht, sondern vor allem die Präsentation. „Damit rette ich kein Seminar, aber es ist hilfreich, ein Werkzeug mehr im Koffer zu haben“, erklärte Schilling. **ena ■**