

# Inhaltsübersicht

<b>Einleitung</b> .....	<b>8</b>
Das Buch .....	8
Die Salzburger Trainingsmethode .....	8
<b>1. Anfangen</b> .....	<b>10</b>
Die Anfangssituation .....	12
Checkliste zum Anfangen .....	15
Vorbereitung des Seminarraums .....	16
Das Programm: Übersichtsplan .....	18
In Kontakt kommen: Übungen für den Anfang .....	20
Tagesmotto – Das Wort zum Tag .....	26
<b>2. Wirksam vortragen</b> .....	<b>29</b>
Vorträge halten und präsentieren .....	30
Die Vorbereitung („Drehbuch“) .....	32
Assoziationen zu einem Thema: Wortbild .....	34
Thema und Teilnehmer passen zusammen – Teilnehmeranalyse .....	36
Wie viel Information kommt drüben an? .....	38
Den Lernertrag sichern: Weniger ist mehr! .....	40
Gewusst wohin: Lernziele .....	42
Verständlichkeit .....	44
Die Leinen los: Der erste Eindruck .....	46
Start verbal: Die ersten Sätze .....	48
Die Teilnehmer gewinnen .....	52
Über Vampire, Pannen und Störungen .....	56
Nach dem Vortrag .....	58
Ende gut – alles gut! .....	60
<b>3. Visualisierung – Bilder machen</b> .....	<b>63</b>
Visualisierung und Strukturierung .....	64
Behaltensquoten .....	66
Wer strukturiert, führt .....	68
Tipps und Werkzeuge fürs Visualisieren .....	70
Medien wählen und einsetzen: .....	72

## 6 Das Seminar

– Flipchart	74
– Pinnwand	76
– Overheadprojektor	78
– Aus der Praxisküche	80
– Laptop und Beamer	82

### 4. Seminare vorbereiten und leiten 85

Lebendige Seminare leiten	86
Die zwei Seiten der Kommunikation	88
Das Modell vom Eisberg	90
Das Dreieck des Lehrens und Lernens	92
Ideen für Ich, Es und Wir	94
Ein gutes Seminar beginnt mit einer übersichtlichen Planung	96
Nie mehr Langeweile:	
Rhythmisierung durch Methodenwechsel	98
Verlaufsplanung für ein Seminar	100
Der Abschluss	102

### 5. Der Umgang mit Widerständen und schwierigen Situationen 105

Mit Widerständen umgehen	106
Das Rahmenmodell der Selbstwirksamkeit	108
Die Stufen der Kompetenzentwicklung	110
Konflikt- oder Problemlandkarte	112
Strategien der Verhaltenssteuerung	114
Was tue ich, wenn ... (Bearbeiten schwieriger Situationen)	116
Wer hat das Problem (Thomas Gordon)	118
Aktives Zuhören als Methode fürs Verstehen	120
Ich-Botschaft als Methode der Abgrenzung	122

### 6. Aktivierende Methoden 125

Sozialformen	126
Paare bilden	128
Zusammenarbeit in Gruppen	130
Gesprächsmethoden	132
Neue Verhaltensweisen erproben: Das Rollenspiel	136
Auswertemethoden für Rollenspiele	140

Das Methodenrepertoire der Moderation .....	142
Themen bearbeiten mit System .....	146
Seminarspiele .....	148
<b>7. Abschluss</b> .....	<b>153</b>
Information zur Schlussituation .....	154
Rückmeldemethoden .....	156
Stärkendes zum Abschied .....	160
<b>Anhang</b> .....	<b>165</b>
Stichwortverzeichnis .....	166
Die Firma .....	168
– Mag. Dr. Walter Buchacher .....	170
– Dr. Josef Wimmer .....	171