

INTERAKTIVE METHODEN IM WEBINAR

Alles außer Wurfgeschosse



Foto: imageSource

Webinare sind immer technisch, trocken und monoton? Nein. Aktivierung und Interaktion funktionieren auch, wenn die Teilnehmer weit verstreut vor ihren Computern sitzen. Webinar-Pionierin Sandra Dirks erklärt wie.

Aufregende Webinare, unterhaltsame Online-Kurse – ein Widerspruch in sich? Schließlich basiert die virtuelle Wissensvermittlung in der Regel auf einer Powerpoint-Präsentation, die mittlerweile gern als Synonym für tödliche Langeweile gebraucht wird. Und die virtuelle Distanz mag erst recht dazu verführen, Inhalte einfach nur abzuspielen: Ob die Teilnehmer aufmerksam folgen, sich anderen Tä-

tigkeiten zuwenden oder einfach wegnicken, ist für den Online-Trainer schließlich kaum ersicht-lich.

Trotzdem sind Webinar-Trainer nicht nur dafür verantwortlich, ihre Teilnehmer bei der Stange zu halten, sie sind auch sehr gut dazu in der Lage. Dabei helfen ihnen zum einen die klassischen Regeln zur Gestaltung einer ansprechenden Präsentation. Zum anderen aber auch die Möglichkeiten der Interaktion, die auch der virtuelle Raum reichlich bietet: Die meisten interaktiven Präsenzmethode lassen sich mit kleinen Anpassungen in webinar-taugliche Aktivitäten umwandeln.

Denn gerade die Wissensvermittlung im Web sollte immer wieder durch eine Aktivierung aufgelockert werden, um den Teilnehmern die Aufnahme und Verarbeitung der Inhalte zu erleichtern. Webinar-Trainer sollten deshalb schon bei der Planung ihrer Präsentation überlegen, wie sie ihr Thema entsprechend zerlegen – idealerweise in Blöcke von maximal vier Minuten, auf die jeweils eine interaktive Übung folgt.

Für die Umsetzung der Aktivierungen bieten sich verschiedene Kanäle an, die fast alle Webinar-Plattformen zur Verfügung stellen (siehe Kasten 41/42). Dazu gehört die Chatfunktion, die Kommunikation per Mikrofon – das der Trainer jeweils freischaltet –, das oft vorhandene Umfragetool und insbesondere auch das interaktive Whiteboard. Hier lassen sich nicht nur Vorstellungsrunden interaktiv gestalten.

Beispiel 1: Virtuelle Vorstellungsrunde

Ein bewährter Ansatz ist es, zum Einstieg in ein Seminar oder einen Workshop die Teilnehmer über Gemeinsamkeiten – etwa die berufliche oder geografische Herkunft, ihre Arbeitsschwerpunkte oder Urlaubspräferenzen – miteinander zu verbinden. So lassen sich in

heterogenen Gruppen zudem ganz grundsätzliche Informationen abfragen, die die übrigen Teilnehmer meist ebenso interessieren wie den Trainer selbst.

Was im Seminarraum funktioniert, indem die Teilnehmer z.B. ihre Herkunft mit einem Fähnchen auf einer Landkarte markieren oder ihre Tätigkeit auf der gemeinsamen Pinwand beschreiben, kann auch problemlos auf dem Whiteboard stattfinden. Dazu bereitet der Webinar-Trainer eine Folie vor, auf der verschiedene Begriffe großflächig verteilt sind. Wenn es darum geht, zu erfahren, aus welchen beruflichen Kontexten die Anwesenden kommen, stehen dort zum Beispiel die jeweils naheliegenden Branchen wie „Weiterbildung“, „Verkauf“, „Marketing“ oder ähnliches. Maximal sollten sechs Sätze oder Begriffe zur Auswahl stehen. Das sichert den Überblick auf der Folie.

Als Einleitung erklärt der Trainer dann, dass er neugierig ist, wer sich im Webinar eingefunden hat. Nun bittet er die Teilnehmer, den Schreibstift aus der Toolbox der Webinar-Plattform zur Hand zu neh-

men und einfach die auf sie zutreffenden Aussagen zu umkringeln. Der Vorgang des Umkringelns ist ebenso wie das Ergebnis sichtbar für alle. Für den Trainer ist ein Gesamtbild erkennbar, dennoch bleibt anonym, wer was gekringelt hat. Diese Vorgehensweise lockt auch eher vorsichtige Teilnehmer, die es im Webinar genauso gibt wie im Präsenztraining, aus der Reserve – zum Beispiel Führungskräfte, die eher dosiert Informationen von sich selbst preisgeben möchten.

Umgekehrt können Teilnehmer, die sich von keiner der Optionen auf der Folie ausreichend beschrieben fühlen, zusätzliche Angaben im Chat machen. Der Trainer kann dann Teilnehmer aus Bereichen, die ihm vielleicht fremd sind, ganz gezielt ansprechen und um Beispiele aus ihrem Arbeitsleben bitten.

Beispiel 2: Virtueller Ballwurf

Wenn ein Kurs über längere Zeit läuft und ein bisschen mehr Aufwand betrieben werden darf, kann es auch sinnvoll sein, die Teilnehmer etwas intensiver miteinander bekannt zu machen. Im Seminarhotel würde der Trainer hierfür einfach einen Ball auspacken, den er, zusammen mit einer passenden Frage, von Seminarteilnehmer zu Seminarteilnehmer werfen lässt.

Das funktioniert virtuell genauso – zumindest fast, wie der Trainer in der Einleitung augenzwinkernd erklärt: „Wenn wir als Trainer in ein Seminar gehen, dann haben wir meist unter-

Interaktionskanäle (Teil 1)

1. CHAT

Der Klassiker. Über den Chat, der auch in Webinaren mit mehreren hundert Teilnehmern gern geöffnet wird, haben die Teilnehmer die Möglichkeit, Fragen zu stellen. Hier können aber auch Themen vertieft oder bestimmte Fragestellungen diskutiert werden.

Bei mehr als 16 Teilnehmern sollte deshalb ein zweiter Moderator den Chatverlauf im Blick haben, um der Kommunikation dort eine Struktur zu geben oder die Beiträge einfach zu beantworten.

Chats können themenbezogen oder offen sein, je nach Webinarraum können auch mehrere Chatfenster mit unterschiedlichen Fragestellungen angelegt werden.

2. WHITEBOARD

Auf der Whiteboardfläche, die in einigen Systemen auch als Präsentationsfläche bezeichnet wird, kann man zeichnen, Ideen sammeln oder Sketchnotes anfertigen.

Wenn man die Präsentation oder – je nach System – eine Bilddatei auf das Whiteboard lädt, kann dies eine Vorgabe für eine aktivierende Übung sein, etwa für die „Vorstellungsrunde“ im Text.

Die Ergebnisse auf dem Whiteboard können als Bilddatei abgespeichert werden, etwa um sie den Teilnehmern zur Verfügung zu stellen oder mit ihnen weiterzuarbeiten.

Interaktionskanäle (Teil 2)

3. MIKROFON

Ein virtueller Webinarraum eröffnet immer auch die Möglichkeit, mit den Teilnehmern zu sprechen. Dazu werden deren Mikrofone entweder einzeln oder komplett vom Moderator freigegeben: Sie bieten Teilnehmern und dem Trainer die Möglichkeit, sich einzeln auszutauschen, aber auch kleine Besprechungen durchzuführen.

Auf Trainerseite lässt sich über das Mikrofon auch Abwechslung ins Webinar bringen: zum Beispiel durch einen Stimmwechsel zwischen zwei Moderatoren.

4. WEBCAM

Eine Webcam sollte vom Trainer auf jeden Fall eingesetzt werden, schon weil die Teilnehmer den Moderator gern sehen. Zudem kann er mithilfe der Kamera etwas live vorführen oder präsentieren, was das Webinar interaktiver macht.

Für den Teilnehmer sollte die Kamera je nach Thema oder Teilnehmerzahl eingesetzt werden: Bei großen Gruppen eher sporadisch, bei kleinen Gruppen auch mal für eine ausführliche Übung (z.B. in der Übung „Lernflow“ aus Beispiel 3).

5. UMFRAGETOOL

Die meisten virtuellen Webinarräume besitzen ein komfortables Umfragetool, mit dem der Moderator schnell per Multiple-Choice Stimmungen oder Erfahrungen abfragen kann.

Auch Minitests, mit denen die soeben bearbeiteten Lerninhalte abgefragt werden, können über diesen Kanal durchgeführt werden.

schiedliche Wurfgeschosse dabei: Bälle, Plüschtiere, fliegende Haushaltsgegenstände. Im Webinar können wir leider keine Gegenstände werfen. Aus diesem Grund gibt es die virtuelle Ballrunde.“ Nun öffnet der Trainer eine vorbereitete Folie, auf der die Namen aller Teilnehmer gleichmäßig verteilt sind, idealerweise sollten es nicht mehr als zehn sein. Wenn möglich werden auch Teilnehmerfotos genutzt. Dann stellt er seine erste Frage. Zum Beispiel: „Welche Erfahrungen haben Sie bereits zum Thema Webinar?“ oder „Welches Lernziel möchten Sie hier heute unbedingt erreichen?“.

Der Trainer beginnt mit der Runde, beantwortet selbst die erste Frage oder stellt sich kurz vor. Dann gibt er das Mikrofon an einen Teilnehmer weiter. Dazu zieht er auf der Folie mit dem digitalen Stift eine Verbindungslinie vom eigenen Namen zum Namen des ausgewählten Teilnehmers und schaltet dessen Mikrofon frei. Dieser verfährt genauso, nachdem er die Frage beantwortet hat: Er zeichnet die Verbindungslinie zu einer Person, über die er mehr wissen möchte, was für den Trainer das Zeichen ist, das entsprechende Mikrofon freizuschalten. Je nach Zeit und Teilnehmerzahl können zahlreiche Runden durchgeführt werden. Während des Webi-

nars können so zwischendurch auch inhaltliche Fragen diskutiert werden. Und übrigens: Mit dieser Folie behält der Gastgeber nebenbei auch jederzeit den Überblick über die Teilnehmer im Raum.

Beispiel 3: Bewegung am Bildschirm

Auch Energizer lassen sich virtuell ähnlich wie in Präsenzform gestalten. Zum Beispiel der „Lernflow“, der neben der Auflockerung auch der Wiederholung des Gelernten dient. Diese Methode ist besonders gut geeignet, um Abläufe, in Software-Trainings beispielsweise für die Serienbrieffunktion, zu trainieren: Für jeden Schritt eines Prozesses wird eine Bewegung gesucht, die einfach und nachvollziehbar die Merkfähigkeit erhöht. In diesem Fall bereitet der Moderator eine Folie vor, die den zu lernenden Ablauf zunächst als Schaubild zeigt. Oder er schaltet sich selbst direkt groß aufs Whiteboard, indem er sein Kamerabild vergrößert. So können die Teilnehmer seine Bewegungen am besten sehen.

Trainer, die die Übung einsetzen, sollten deshalb von ihr überzeugt sein: Sie müssen jegliche Vorbehalte gegenüber der Idee, alleine vor den Teilnehmern zu turnen, wegschieben – wie die Teilnehmer es auch müssen. Deshalb leite ich die Übung gern mit den Worten ein: „Sie sind allein im Büro? Ja? Dann haben Sie Glück gehabt!“. Dann geht es los.

Beispielsweise mit dem Projekt, die sechs Phasen eines Webinars zu erklären und nachhaltig im Kopf der Teilnehmer zu verankern. Dazu denkt sich der Trainer für jeden der sechs Begriffe – Vorabinform, Startphase, Einstieg, Vermittlung, Wiederholung und Abschluss – eine Bewegung aus, die sich

mit Headset und Mikrofon vor der Webcam ausführen lässt. Der Trainer erläutert den Begriff, führt die Bewegung vor und die Teilnehmer, die ihn per Webcam verfolgen, imitieren sie vor ihrem eigenen Bildschirm.

Für „Vorabinfo“ schiebe ich zum Beispiel die auf Schulterhöhe angehobenen Arme mit aufgestellten Handflächen vor und zurück, als würde ich etwas von mir wegschieben: Ich schiebe die Vorabinfo zu den angemeldeten Teilnehmern. Bei Stichwort „Startphase“ schiebe ich nacheinander jeweils einen Arm diagonal vor meinem Körper in die Höhe wie ein startendes Flugzeug. Alternativ können auch die Teilnehmer selbst Vorschläge

für Bewegungen machen. Dazu sollte der Trainer um Handzeichen bitten und dann die Webcams der einzelnen Teilnehmer freischalten, damit alle die Bewegung nachvollziehen können. Nach einigen Wiederholungen werden die Teilnehmer die Bewegungen ebenso wie die damit verknüpften Webinar-Inhalte garantiert nicht mehr vergessen.

Keine Grenzen für Mutige

Trainer, die die Vorzüge einer solchen Wissensvermittlung mit allen Sinnen aus ihrer Erfahrung im Seminarraum schon kennen, sind beim Einsatz solcher aktivierender Methoden klar im Vorteil. Wer weiß, wie gut Aktivitäten und Spiele wirken, hat meist nicht nur Lust auf ungewöhnliche Formate. In der Regel sind solche Trainer auch eher bereit, zum Wohle ihrer Teilnehmer auch mal aus sich herauszugehen. Ob sie dies dann

SERVICE

» **Sandra Dirks: 25 aktivierende Tools – Webinare professionell gestalten.** Jünger TrainTools, CD-ROM, Gabal, Offenbach 2012, 29 Euro.

» **Michael Schmettkamp: So werden Sie ein Webinarprofi. Webinare professionell vorbereiten und durchführen.** managerSeminare, Bonn 2013, E-Book, 9,80 Euro.

» **Neue Webinare zum Thema ab Frühling 2015**
Infos und Anmeldung:
www.edudip.com/academy/sandra_dirks

im Konferenzsaal, an irgendeinem Mikrofon oder vor der Webcam tun, macht letztlich keinen Unterschied. Denn die Erfahrung zeigt: Wenn Trainer mit dieser Haltung Wissen vermitteln, müssen sie sich auch im virtuellen Raum nicht zurücknehmen. Mit ein bisschen Improvisation lässt sich fast jede Präsenzmethode problemlos für einen Einsatz im Webinar anpassen.

Sandra Dirks ■



Die Autorin: Sandra Dirks ist seit 1998 Trainerin. Mit ihrem Unternehmen *apprenti*, Braunschweig, schult sie Kollegen und interne Wissensvermittler in Organisationen in Visualisierung, der Durchführung von Webinaren und dem zielgerichteten Einsatz aktivierender Trainingsmethoden. Kontakt: kontakt@apprenti.de

Wer gern interaktiv Wissen vermittelt, muss sich auch im Webinar nicht zurücknehmen.



Dieses Abo zahlt sich aus!

Mit einem **Klick** zum Abo:

www.trainingaktuell.de/abo

oder Tel.: 0228/9 77 91-23

E-Mail: abo@trainingaktuell.de

Sie erhalten 12 x jährlich **Training aktuell** ■ eine Prämie gratis ■
Lieferungen bequem frei Haus ■ viele zusätzliche Services (s. unten)

Sonderpreis auf Fachbücher
der Edition Training aktuell

10€
pro Buch gespart



Sonderpreis auf **Neuerscheinungen** wie
Trainer-Kit Reloaded oder Microtraining
Sessions und viele mehr

Ladenpreis: 49,90 EUR
für Abonnenten: **39,90 EUR**

Bis zu 50 Euro Rabatt bei den
Petersberger Trainertagen

50€
Rabatt



Preisbewusst netzwerken auf
Deutschlands größtem Trainerkongress

regulärer Eintritt: 348 EUR
Sonderpreis: **248 EUR**

Im Abo enthalten: alle
Honorar- und Marktstudien

99,50€
gespart



Marktdaten und Verdienstmöglichkeiten
kennen. Trendstudien als eBooks
kostenfrei für Abonnenten

Wert: jew. 99,50 EUR
für Abonnenten: **0 EUR**

Premieintrag
in der Expertendatenbank

Die **WeiterbildungsProfis**

149€ Rabatt

Eigenmarketing für WeiterbildungsProfis
mit einem Eintrag ins Expertenverzeichnis
www.weiterbildungsprofis.de

Premieintrag: 298 EUR/Jahr
für Abonnenten: **149 EUR/Jahr**

Im Abo enthalten:
Themendossiers für Trainer

19,80€
gespart

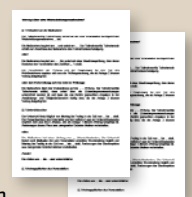


Praxishilfen zu
Schwerpunkthemen
z.B.: Online-Marketing

Ladenpreis: 19,80 EUR
für Abonnenten: **0 EUR**

50 % Rabatt auf
Trainings-Musterverträge

13€
50% Rabatt



Musterverträge nutzen
z.B.:
Coaching-Verträge – 4 Vorlagen

regulär: 26 EUR
Sonderpreis: **13 EUR**