



• NEULand

Neue Farben.
Neues FlipChart.
Neue Marker.

AB SEITE 6

• Game Corner

Leonardos Brücke:
Gräben gemeinsam
überwinden

SEITE 10

• Praxis

Konturen und
Flächen mit
Wachsmalblöcken
färben

SEITE 16

• Seminare

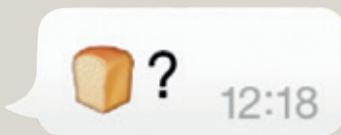
Die Kunst
der kreativen
Präsentation

SEITE 18

MAGAZIN

- 3 **Wissen**
Visuelle Gesprächszusammenfassungen
- NEULand**
- 6 13 neue Farben:
Neuland N°One, BigOne und fineOne
- 7 Ganz schön mobil:
Etuus und FlipChart Urban
- 8 SketchOne:
Stifte für Sketchnotes
- 10 **Game Corner**
Leonardos Brücke
Gräben gemeinsam überwinden
- SEMINAR**
- 12 **Neuland Seminar-Poster**
- 14 **Munternichtsmethoden**
Begriffspaten
- 16 **Praxis**
Wachsmalblöcke
- Seminare**
- 18 Die Kunst der kreativen Präsentation
- 19 Seminarübersicht 2015/16
- 20 **Gast**
Claude André Ribaux: Aktivwach-Hypnose
- 21 **DVD**
«Act-Back» Geschichten
- 22 **neulandTipps**
Visualisieren, moderieren, Sinn-ieren
- 23 **Bestellschein**
- AKTION**
- 24 **Schöne Pinwand. Schöner Preis.**
15% Rabatt auf Pinwandmodelle
LW-11 und LW-11 Duo

Titelbild:



:-) :-) :-o :-x

Doppelpunkt, Trennstrich, Klammer geschlossen – ein Smiley, die Urform des «Emoticons». Einst von den Einen als Sprachverrohung beschimpft, wieder von Anderen als emotionales Element in der kalten, digitalen Kommunikation begrüßt. Heutzutage sind «Emoticons» in Hülle und Fülle in jedem Smartphone vorhanden und aus der täglichen Kommunikation nicht mehr wegzudenken. Die Verbindung von Text und Bild – das ist längst erwiesen – wirkt nachhaltiger als nur Text oder nur Bilder. Und das nicht nur für spassige SMS, sondern gerade auch beim lebendigen Lernen oder in Meetings.

Conny Wetter-Schwegler • über Theorie und Praxis

Liebe Leserin, lieber Leser

Bis zur 6. Klasse ging ich gerne zur Schule. Danach wurde es schwierig. Für mich genauso wie für meine Lehrerinnen und Lehrer: Ich war eine Mischung aus Pippi Langstrumpf und Rote Zora und konnte mit der grauen Theorie wenig bis gar nichts anfangen. Nach der Oberstufe hatte ich endgültig genug von der Schule und stürzte mich in die Praxis: Ich lernte Kleinkindererzieherin, arbeitete als Au Pair in Griechenland, malte an der Kunstgewerbeschule und versuchte alle möglichen und unmöglichen Berufe aus – bis ich nach vielen Jahren Praxis wieder einmal Lust auf Theorie bekam: Ich meldete mich für die Ausbildung zur Direktmarketing-Assistentin am SAWI an.



Während der Ausbildung lernte ich Barbara Illi kennen. Sie unterrichtete das Modul «Verkaufstraining». Ich war von der ersten Minute an begeistert: Ihr Unterricht war so viel spannender, so viel lehrreicher und so viel praxisorientierter als alles, was ich bis zu diesem Zeitpunkt gesehen und erlebt hatte! Am meisten gefiel mir, dass ich das Gelernte sofort in die Praxis umsetzen konnte. Ich begriff: **Theorie und Praxis mussten sich nicht gegenseitig ausschliessen!** Mit der neu gewonnenen Erkenntnis meldete ich mich gleich nach der Prüfung für die Jungunternehmerschule an der HWV in Olten an und wurde von der Schulverweigerin je länger je mehr zum Aus- und Weiterbildungsjunkie!

Ich bin noch immer keine Theoretikerin: Ich packe die Dinge auch heute noch gerne an. Und lerne in erster Linie von meinen Erfahrungen (Beulen inklusive). Trotzdem möchte ich die Theorie nicht mehr missen: Ich habe in den vergangenen Jahren viele Seminare, Kurse und Weiterbildungen besucht. Und dabei unendlich viel gelernt. Vor allem von den Praktikern. Zum Beispiel von Barbara Illi und Axel Rachow.

Ich freue mich deshalb sehr, in der heutigen Ausgabe des NeulandMAGAZINS zwei ganz besondere Bücher vorzustellen: **«Microtraining Sessions» von Barbara Illi** und **«Der FlipChart Coach» von Axel Rachow**. Die bisherigen Bücher von Axel Rachow gelten bereits heute als Standardwerke und ich bin sicher, dass auch sein neues Buch ein Bestseller wird – weil es – wie Microsessions von Barbara Illi – von einem Praktiker für die tägliche Praxis geschrieben wurde.

Ich wünsche Ihnen viel Spass beim Lesen der beiden Bücher. Und natürlich bei der neuen Ausgabe des NeulandMAGAZINS.

Herzlich: Conny Wetter-Schwegler

Impressum

Herausgeber:
Neuland AG, 6343 Rotkreuz
Erscheint: 2-3x jährlich
Einzelausgabe: Fr. 8.–
Jahresabonnement: Fr. 20.–

Mitteilungsblatt für
Ausbildungsverantwortliche,
Pinwand-Moderatoren, Einkäufer,
Projektleiter, Gruppenleiter,
Dozenten und Lehrer.
Und für alle bestehenden und
zukünftigen Neuland Kunden.

MTS Visuelle Gesprächs- zusammenfassungen.



Barbara Illi • **Kürzlich ging ich mit einem Freund in Como essen: Das Restaurant war romantisch gelegen, geschmackvoll eingerichtet und das Essen schmeckte hervorragend. Am allerbesten hat mir jedoch die Speisekarten gefallen: Alle Köstlichkeiten waren auf zwei Seiten beschrieben – sehr übersichtlich und sehr einladend. Die Restaurantbesitzerin erklärte uns alles und erzählte kleine Geschichten zu den einzelnen Menüs. Wir hatten schon vor dem Essen «Kino im Kopf» und konnten es kaum erwarten, bis wir die Gaumenfreuden endlich geniessen durften. Und wieder einmal dachte ich für mich: «Wenn bloss mehr Unternehmen die Kraft des «Storytelling» nutzen würden ...**

•• Die allermeisten Unternehmen bieten ihren Kundinnen und Kunden gedruckte Informationen über ihre Produkte und Dienstleistungen an. Einige sind schön gestaltet und mit teuren Fotos und Illustrationen aufgewertet. Die allermeisten erschlagen die Leserinnen und Leser jedoch mit Unmengen von Text. Dieser Text ist häufig auch noch unübersichtlich gestaltet und kompliziert formuliert.

Beim Lesen spürt man schnell einmal: Das ist Massenware – alle bekommen die gleichen Unterlagen. Dabei haben Beraterinnen und Berater viele Möglichkeiten, ihre Unterlagen zu differenzieren. Zum Beispiel mit persönlichen, visualisierten Berichten und Gesprächszusammenfassungen. Und genau darum geht es in dieser Micro Training Session (MTS): Sie ist für Mitarbeitende in der Finanzbranche konzipiert; lässt sich jedoch problemlos auf andere Branchen adaptieren.

•• Ziel

- Die Teilnehmenden verlieren die Angst vor dem Visualisieren und begeistern sich für eine bildhafte, emotionale Anreicherung von Gesprächszusammenfassungen und Beratungsberichten.
- Die Teilnehmenden erhalten Vorlagen für das Visualisieren von Fachwörtern und üben die Umsetzung.
- Die Teilnehmenden erhalten Tipps zur Schrift für das Ausfüllen des Beraterberichts.

•• Dauer: 70 Minuten

•• Vorbereitung für die Teilnehmenden

- Die Teilnehmenden bringen Notizen der letzten Kundenbesprechung mit.

•• Vorbereitung Trainer

- Piktogramme üben
- Raum reservieren
- Plakate vorbereiten
 - Willkommen
 - Agenda
 - Ziele
 - DIN-A3 für BLICK-Schlagzeilen (1 pro Teilnehmer)
- Teilnehmer einladen
- Raum einrichten und Material bereitstellen

•• Material

- 2 Flipcharts mit genügend Papier
- Plakate
- Beamer
- Laptop/Tablet/Smartphone
- Lautsprecher
- Moderations-Kit für MTS-Trainer
- Moderationsmarker für die Teilnehmenden
- DIN-A4-Recycling-Papier oder Makulatur für die Zeichenübungen
- 10 Beratungsberichte pro Teilnehmer
- bikablo® 1 – das Trainerwörterbuch der Bildsprache
- Farbige Filzstifte 1 mm für alle Teilnehmenden (z. B. Neuland Fineliner)
- DIN-A3-Vorlagen für BLICK-Schlagzeilen

•• Transfer

- Geschriebenes und visualisiertes Commitment auf einem Beratungsbericht.
- BLICK-Schlagzeile.

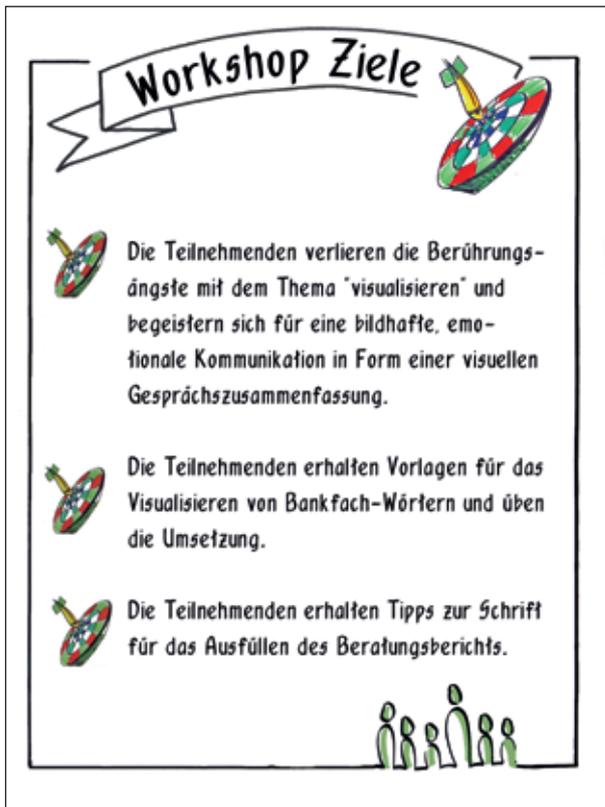
•• 1. Aufmerksamkeit – 5 Minuten

- Das Willkommensplakat hängt am Flipchart.



- Begrüßen Sie alle Teilnehmenden persönlich.
- Lassen Sie im Hintergrund Musik laufen – zum Beispiel «Philharmonic Wind Orchestra – Cartoon Medley».

- 2. Sinnfrage klären und Interesse wecken: 5 Minuten
- Präsentieren Sie die Plakate «Ziele» und «Agenda».



- Stellen Sie nachfolgende Fragen zügig nacheinander. Aktivieren Sie die Teilnehmenden mit folgender Vorgabe:
- *Die geistige Leistungsfähigkeit ist bei körperlicher Aktivität höher: Menschen lernen am besten mit etwas Bewegung: Steht deshalb immer auf, wenn ihr einer Aussage zustimmt und setzt euch anschliessend wieder hin.* ••

- Ich erstelle bei wichtigen Besprechungen einen Bericht und gebe diesen den Kundinnen und Kunden gleich mit.
- Ich erstelle nachträglich einen Bericht und stelle diesen den Kundinnen und Kunden zu.
- Ich zeichne bereits heute in Berichte.
- Ich erstelle gar keine Berichte.
- Die Kunden nehmen meine Berichte gerne mit.
- Ich kann meine Handschrift immer lesen.
- Andere können meine Handschrift nicht immer lesen.
- Manchmal schäme ich mich für meine Handschrift.
- Meine Kunden haben sich schon für einen Bericht bedankt.
- Die Kunden verpassen ohne Bericht schon mal den Termin für die Einreichung von Unterlagen.
- Ich muss häufig bei Kunden nachfassen, damit sie mir fehlende Unterlagen zustellen.
- Ich habe schon von Kunden Komplimente für meine Zeichenkünste erhalten.
- Ich möchte von meinen Kundinnen und Kunden auch Komplimente für meine Zeichenkünste erhalten.

•• *Genau das sind die Gründe, weshalb wir uns heute dem Thema «Beratungsbericht» widmen!* ••

- 3. Wissens- und Informationsvermittlung: 25 Minuten
- Tipps zur Schrift

- 1 Achten Sie auf Ihren Stift:** Kugelschreiber schmierem oft. Ideal sind Stabilo 0,4 mm oder 1,0 mm. Auch Füller eignen sich gut. Schöner Nebeneffekt: Mit einem Füller schreibt man in der Regel automatisch langsamer und somit schöner.
- 2 Schreiben Sie immer etwas grösser:** Die Buchstaben verschmelzen weniger und sind besser lesbar.
- 3 Schreiben Sie in Druckbuchstaben,** und vermeiden Sie Schnörkel (G-Schleifen, Kreise auf i und j, Verzierungen aller Art).
- 4 Schreiben Sie mit grossen und kleinen Buchstaben:** Das ist für das Auge angenehmer und somit viel besser lesbar.
- 5 Schreiben Sie ruhig und entspannt:** Verkrampfungen sorgen für unschöne Druckstellen und das Schreiben macht keinen Spass.

Lassen Sie die Teilnehmenden direkt auf einem leeren Beratungsbericht üben. Gehen Sie persönlich auf alle Teilnehmenden ein (Rückmeldung, Tipps usw.).

•• *Nun habt ihr kurz geübt – zeigt eure Ergebnisse dem Nachbarn und tauscht euch über die Fortschritte aus.*

Die Schrift haben wir geschafft. Nun schauen wir uns die Piktogramme an: Bilder verankern Informationen im Hirn einfacher als Text.

Aus diesem Grund fühlen wir uns durch die bildhafte Unterstützung von Informationen angesprochen. ••

- Zeichnen Sie die wichtigsten Piktogramme Schritt für Schritt am Flipchart vor. Die Teilnehmenden üben auf Recyclingpapier oder Makulatur.

“Dazu gleich eine gute Nachricht für alle, die glauben, dass sie nicht zeichnen können: Zeichnen ist einfach. Es reicht wenn ihr 30 Prozent der Realität abbildet.

Basis für Piktogramme sind ganz einfache, geometrische Formen wie Quadrat, Rechteck, Kreis, Oval, Pfeil, Strich und Punkt.”

- Üben Sie zuerst nur das Piktogramm und arbeiten Sie erst später mit Farben und Schatten.
- Am Ende zeichnen alle Teilnehmenden ihre 5 besten Piktogramme auf einen Beratungsbericht.



Bank Geldscheine Eigenheim Nächster Termin



Erfolgreiche Anlagen Dokumente Vermögen Orientierung



Geldstücke Dauer / Zeithorizont 3-Säulen-Vorsorge Ausgewogen



Sparen Kunde Beratungsgespräch Risiko

•• 4. Anwendung: 30 Minuten

- Alle Teilnehmenden nehmen nun einen mitgebrachten Fall aus der Praxis zur Hand und erstellen dazu einen Beratungsbericht als Muster mit Text und Bildern.

Begleiten Sie die Gruppe während der Umsetzungsphase. Achten Sie dabei auf diese Punkte:

- Nicht zu viele Zeichnungen (weniger ist mehr)
- Wenig Text (Stichworte statt ganze Sätze)
- Aussagekräftige Formulierungen

Die Einzelarbeit dauert etwa 15 Minuten. Danach stellen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihre Werke in einer Galerie aus. Die Künstlerinnen und Künstler präsentieren ihre Werke, und die übrigen Teilnehmenden verteilen Komplimente.

•• 5. Lernerfolg messen und Transfersicherung: 5 Minuten

- Hängen Sie für alle Teilnehmenden eine BLICK-Schlagzeile als DIN-A3-Vorlage auf.

Die Teilnehmenden erhalten den Auftrag, die Erkenntnisse der Mikro Trainings Session in einer Schlagzeile mit Text und Piktogramm zu formulieren. Zum Beispiel:



Lassen Sie die kreativen Schlagzeilen mit Piktogrammen auf alle einwirken: Die Teilnehmenden sollen schmunzeln, Freude haben und stolz sein. Motivieren Sie die Teilnehmenden, das Gelernte gleich umzusetzen: Künden Sie zum Beispiel eine Erfolgsfeier an.

Sammeln Sie Rückmeldungen und Feedbacks von Kunden zu den neuen Beratungsberichten und hängen Sie diese an einer Wand in Ihrem Büro auf. Nach drei Monaten führen Sie einen Apéro durch und feiern die Erfolge in der Gruppe.



Die Autorin:

Barbara Illi ist seit über 20 Jahren als Trainerin unterwegs und Gründerin und Inhaberin von get it! Consulting & Training in Cham. Ihre Schwerpunkte sind Kommunikation, Verkauf und Marketing.

www.youcangetit.ch

•• Tipp

Der Bericht stammt aus dem Buch **Microtraining Sessions**

Microtraining Sessions (MTS) sind Kurzzeitformate von 15 bis 90 Minuten. Sie helfen auf smarte Art, Wissen zu vermitteln, Lerninhalte zu trainieren und Erfahrungen auszutauschen.

- Wie Microtraining Sessions (MTS) funktionieren, wie Sie den Prozess begleiten und Lernerfolge sichern
- Step-by-Step-Anleitungen
- Praxisbeispiele



Barbara Illi
Dezember 2014,
240 Seiten, kartoniert

Art. 8500.259 **Fr. 66.–**

Neue Farben. Neues FlipChart. Neue mobile Lösungen.

Neuland • Was brauchen Moderatorinnen und Trainer? Die Antwort auf diese Frage treibt die Produktentwicklung von Neuland jeden Tag aufs Neue an. Das Resultat sind innovative Produkte, die lebendiges Lernen noch einfacher, noch effektiver und noch nachhaltiger machen: Entdecken Sie diese Produkte neben vielen weiteren Neuheiten aus dem neuen NeulandKATALOG 2015.

13 neue Farben



Geruchsneutrale Tinte auf Wasserbasis, einfach und umweltfreundlich nachfüllbar.

•• Ab sofort können Sie noch mehr Farbe in Ihre Moderationen und Trainings bringen. Denn ab sofort erhalten Sie die Neuland-Marker, fineOne, N°One und BigOne in 13 zusätzlichen Farben. Damit stehen Ihnen ab sofort 38 verschiedene Farben zur Verfügung. Sie erhalten sie in 3 verschiedenen Sets. Jedes Set enthält 13 Marker. Und ist einzigartig – es gibt keine Überschneidungen.

AKTION 13er Farbsets

Neuland BigOne® Keilspitze

Farbsset T7 Art. 8042.9003

Fr. 54.10 statt 63.70*

Einzelfarbe Art. 8042.0■■■■

Fr. 5.25

Neuland N°One® Keilspitze

Farbsset M7 Art. 8047.9003

Fr. 20.40 statt 24.05*

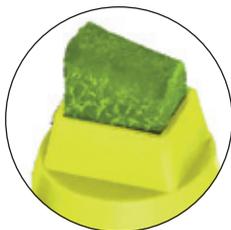
Einzelfarbe Art. 8047.0■■■■

Fr. 2.–

*Aktion gültig bis 30. Juni 2015 – Sie sparen 15%!

BigOne und N°One sind auch als Einzelfarben erhältlich: Artikel-Nr. + Fabcode

Weitere Produkte wie ArtMarker Neuland N°One und fineOne finden Sie im Webshop www.neuland.ch



BigOne
Keilspitze



N°One
Keilspitze



ArtMarker N°One
Pinselspitze



fineOne
Fineliner



fineOne Artmarker
Pinselspitze

Ganz schön mobil.

•• «PocketOne» – das praktische Etui

Was nützen die buntesten Marker, wenn man oder frau sie nicht dabei hat? Das schicke Etui aus strapazierfähiger Baumwolle bietet Platz für bis zu 13 Neuland N°One-Marker und hat in jeder Tasche Platz.



Schickes Baumwollmäppchen für bis zu 13 N°One-Marker
Lieferung ohne Inhalt.
B 15,5 x H 15 x T 3 cm
Art. 8203.0005 **Fr. 6.60**

•• WorkshopEtui «Pin-It» und «Stick-It»

Was machen Sie, wenn die Teambesprechung ins Stocken gerät, weil Herr Meier mal wieder ununterbrochen quatscht oder weil Sie es einfach nicht schaffen, auf einen Nenner zu kommen? Sie greifen zum beteiligungsorientierten «Notfall-Set» von Neuland und legen eine zielführende Moderation ein! Die beiden WorkshopEtuis «Pin-It» und «Stick-It» sind so klein, dass man sie stets dabei haben kann. Und so gross, dass man genügend Material darin verstauen kann, um jederzeit und überall einen moderierten Workshop mit bis zu 10 Teilnehmenden durchzuführen.

- Bei der Version «Stick-It» sind die Moderationskarten im Etui selbstklebend!



Material: Polyester 600 d, schwarz, Hauptfach aufgeteilt in vier Fächer, Trennung mit abnehmbaren Klett-Trennwänden
B 36 x T 28 x H 8 cm
Typ: Softcase

Pin-It

250 Rechteck-Karten Pin-It, sortiert
250 Ovale Scheiben Pin-It, sortiert
10 Neuland N°One®: 4 schwarz, je 2 rot, blau, grün
4 Neuland BigOne®: schwarz, rot, blau, grün
1.000 Bewertungspunkte (1 Rolle)
100 Nadeln

Art. 0232.0000 **Fr. 119.–**

Stick-It

Rechteckkarten Stick-It:
je 50 St. weiss, rot, blau, grün, gelb, orange
Ovale Scheiben Stick-It:
je 50 St. weiss, rot, blau, grün, gelb, orange
10 Neuland N°One®: 4 schwarz, je 2 rot, blau, grün
4 Neuland BigOne®: schwarz, rot, blau, grün
1.000 Bewertungspunkte (1 Rolle)
100 Nadeln

Art. 0232.1000 **Fr. 132.–**

•• Urban – der transportable FlipChart

Der neue FlipChart «Urban» von Neuland ist für den Transport klein und leicht. Und für die Arbeit im Seminar gross und repräsentativ. Im Büro verschwindet er schnell und einfach im Schrank oder hinter der Tür, obwohl er sich mit seinem edlen Design und den vielen interessanten Details nicht verstecken muss. Die Tafelfläche besteht aus einer Hartschaumtafel, die mit schwarzem Filztuch kaschiert ist. Das sorgt einerseits für ein geringes Gewicht und ermöglicht andererseits das gewohnte Arbeiten mit Pin-Nadeln. Auf die bewährte Papierhalterung von Neuland passen alle handelsüblichen Blocks.

Gesamtgrösse:
B 85 x H 192 x T 46 cm
Transportgrösse:
B 85 x H 65 x T 12 cm
Arbeitsfläche: 94,5 x 70 cm
Gewicht: 7 kg



Rahmen und Untergestell aus Aluminium/ Stahl, pulverbeschichtet in RAL 9005 schwarz, Kunststoffteile schwarz, Arbeitsfläche aus Hartschaumtafel 15 mm, mit schwarzem Filztuch kaschiert.

Art. 0811.0303 **Fr. 530.–**



Sketch as sketch can!

Neuland • Wer im kleineren Format mitschreibt und -zeichnet, braucht den SketchOne zum Notieren, Konturieren und Schraffieren. Er wird exklusiv für Neuland von einem Traditionshersteller in Deutschland produziert. Damit er beim Colorieren nicht verwischt, ist der SketchOne mit wasserfest trocknender Pigmenttinte gefüllt.



•• Haben Sie bislang Ihre Notizen immer so gemacht, wie Sie es in der Schule gelernt haben? Zeile für Zeile, Wort für Wort und als «Auflockerung» vielleicht einmal ein paar Aufzählungszeichen? Diese Textwüsten laden nicht dazu ein, sich mit ihnen zu beschäftigen! Untersuchungen zeigen, dass die Kombination aus Bild und Text schneller und eindeutiger verarbeitet werden kann als eines von beiden alleine. Die zielführende Methode heisst «Visual Sketchnoting».

•• **Tipp**

Das Sketchnote Handbuch

Der illustrierte Leitfaden zum Erstellen visueller Notizen

Mike Rohde, mitp,
207 Seiten
Taschenbuch, deutsch

Art. 8500.416

Fr. 31.-



Wer tiefer in das Themenfeld der visuellen Notizen einsteigt, kommt um die Anschaffung von schwarzen Finelinern in abgestuften Strichstärken nicht herum. Nur so gelingt das Zusammenspiel von Strichstärken für Outlines, Schraffuren und Beschriftungen wirklich perfekt.

4 Strichstärken

	0.1
	0.3
	0.5
	0.7

SketchOne

Art. 8035.0100	0,1 mm schwarz	1 St.	Fr. 2.65
Art. 8035.1100	0,3 mm schwarz	1 St.	Fr. 2.65
Art. 8035.2100	0,5 mm schwarz	1 St.	Fr. 2.65
Art. 8035.3100	0,7 mm schwarz	1 St.	Fr. 2.65
Art. 8035.9100	Etui: 0,1 bis 0,7 mm schwarz	Set: 4 St.	Fr. 11.80

seminar.inside

Das Magazin für erfolgreiche Weiterbildung und Meetings



*RELAUNCH
des Suchportals
für erfolgreiche
Weiterbildung
und Meetings*



www.seminarinside.ch

Leonardos Brücke - Gräben gemeinsam überwinden.

Metalog® • 1480 hatte Leonardo Da Vinci die Idee einer transportablen Brücke, die ohne Werkzeug aufgebaut werden kann. Heute steht seine Vision einer Metalog Trainingseinheit Pate: Bei «Leonardos Brücke» geht es darum, die Themen «Stabilität in der Gruppe» und «Gräben überwinden» erlebbar zu machen.



•• **Koordination, Kreativität und den Austausch von Know-how**

- **Brückenschlag» zwischen Kulturen**
- **Zusammenwachsen von Unternehmen, Abteilungen und Gruppen**
- **Interaktionen von Teams**
- **Kooperation an Schnittstellen gestalten**
- **Umgehen mit wenigen Ressourcen**
- **Synergie im Team nutzen**

• **Durchführung**

Die Teilnehmenden erhalten die Aufgabe, aus 28 Stäben ohne weitere Hilfsmittel eine selbsttragende Brücke von 4 Metern Spannweite zu errichten. Nach einer ersten Ideensammlung in Kleingruppen planen die Teilnehmenden den Bau der Brücke an einem Modell. Nur durch Koordination, Kreativität und den Austausch des Know-hows gelingt es den Teilnehmenden, die Brücke zu bauen. Das Ergebnis ist eine selbsttragende Konstruktion, die sich hervorragend als Metapher für die Stabilität des Teams nach aussen und nach innen eignet.

Der Bau der Brücke kann auch als Metapher für das Zusammenwachsen zweier Teams, beispielsweise im interkulturellen Kontext, dienen. Zu diesem Zweck beginnen die Seminarteil-

nehmerinnen und -teilnehmer den Aufbau an beiden Enden gleichzeitig, so dass sie die Brücke schliesslich in der Mitte zusammensetzen können. Dieser symbolische Brückenschlag erfordert die laufende Abstimmung und gegenseitige Anpassung der Konstruktionsarten von beiden Teilgruppen.

•• **Rahmenbedingungen**

- **Akteure:** 6 (Minimum) 10 (Optimum) 14 (Maximum)
- **Zeit:** 45 bis 60 Minuten
- **Platz:** Raum bzw. Fläche von 5x8 Meter

•• **Tipp**

**Metalog®
Leonardos Bridge**

28 Stäbe (Eschenholz, beschichtet, roter Kunststofflack), 28 kleine Stäbe für die Planung, 4 x 3 Meter Seil, 1 detaillierte Anleitung.
Lieferung in Transporttasche.

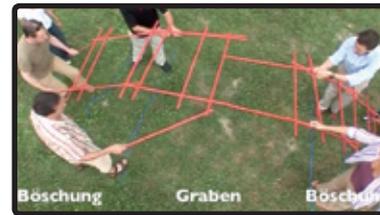
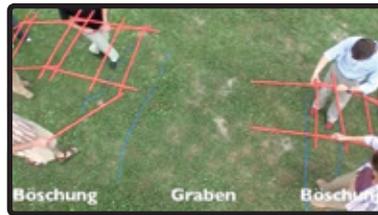
Packmass: 13 x 16 x 138 cm
Gewicht: 6,7 kg inkl. Behälter

Art. 1526 **Fr. 268.-** statt 305.-

**12%
Rabatt bis
30. Juni 2015**



Der Kurzfilm ► <http://neuland.ch/leonardos-bridge.html>



Anzeige

DYNAMIC LEARNING:

- Persönlichkeit, Selbstentwicklung
- Gesprächsführung
- Emotionale und Soziale Kompetenzen
- Coaching, Moderation
- Mediation, Verhandlungsführung
- Auftrittskompetenz, Rethorik
- Trainer, Dozentin
- Supervision/Coaching BSO
- Kursleiter/in mit SVEB-Zertifikat
- eidg. Fachausweis Ausbilder/in

«Wissensvermittlung war gestern → Kompetenzerwerb ist heute»



NLP-Akademie Schweiz · info@nlp.ch · www.nlp.ch
 Buckstrasse 13 · 8422 Pfungen · Tel. 052 315 52 52
 Höhere Fachschule für Erwachsenenbildung, Persönlichkeitsentwicklung und Coaching



Die Praxis ist das Haarfärbemittel der grauen Theorie

Unbekannt

NeulandSEMINAR-Poster N. 36



Poster herausstemen, sammeln und im nächsten Seminar einsetzen

 **neuland**[®]
Wir schaffen Raum für Dialog

Begriffspaten

Harald Groß • Sie steigen mit vielen Fachbegriffen in ein neues Thema ein. Anstatt wie bisher alle Begriffe in einem Lehrvortrag zu erklären, machen Sie es anders: Sie finden für alle Teilnehmenden einen Begriff aus Ihrem Thema und fügen noch drei bis fünf Begriffe hinzu. Im Kurs «Einführung in die Werkstoffkunde» könnten zum Beispiel diese Begriffe dazugehören: «Scherfestigkeit», «Elastizitätsgrenze» und «Mohs-Härteskala».



Harald Groß ist Trainer bei der Firma Orbium Seminare Berlin. Er bildet Referenten, Trainer und Moderatoren aus. Seit vielen Jahren sucht er Wege, wie wir das Lernen gut auslösen können.

Harald Groß leitet die beliebten **Munterichtsmethoden-Seminare** bei Neuland und hat mehrere Bücher zum Thema verfasst.

www.orbium.de

•• Notieren Sie alle Begriffe einzeln auf Moderationskarten. Pinnen Sie die Karten auf die Rückseite einer Pinnwand und erklären Sie den Lernenden: «Wir lernen hier viele Begriffe kennen. Zuvor habe ich eine Frage an Sie: Gibt es unter uns einen Patenonkel oder eine Patentante? Pateneltern begleiten ein Kind. Im heutigen Kurs können Sie alle Paten werden. Und zwar für einen ganz bestimmten Begriff. Das Schöne daran: Sie dürfen sich Ihr Patenkind selbst aussuchen! Ich drehe die Pinnwand jetzt dann gleich um und zeige Ihnen die Patenkinder. Sehen Sie sich alle an und schauen Sie, ob Sie auf Anhub eines besonders anspricht. Sie können etwas wählen, was Ihnen vertraut ist. Oder etwas noch ganz Unbekanntes. Wichtig ist, dass Sie auf alle Fälle eines der Patenkinder ergattern. Sind Sie bereit?»

Drehen Sie anschliessend die Pinnwand mit den Begriffskarten um. In manchen Gruppen geht es nun ganz schnell: Die

Teilnehmenden spürten nach vorn und schnappen sich eine Karte. In machen Gruppen entsteht gar ein regelrechtes Gerangel um bestimmte Begriffe. Ich finde das immer super: Die Lernenden kämpfen um Fachbegriffe! Wenn alle eine Karte haben, nennen die Teilnehmenden ihre Begriffe. So kommen sie zum ersten Mal ins Ohr – von den Lernenden selbst gesprochen! Jetzt erklären Sie, wie es weitergeht: «Sie haben einen Begriff gewählt. Bitte machen Sie sich jetzt mit dem Begriff vertraut. Das wird Ihnen leichtfallen – ich habe ein paar Quellen für Sie vorbereitet.»

•• Drei Minuten pro Begriff

Wie viel Unterstützung Sie anbieten, hängt von Ihrer Zielgruppe ab: Für Gruppen, die im Lesen und Recherchieren eher ungeübt sind, bereiten Sie Kopien mit einem kurzen Text zu jedem Begriff vor. Lernende, die mit Recherchen vertraut sind, ziehen alleine los. «Im Laufe des Kurses bitte ich Sie, als Patentante oder als Patenonkel von Ihrem Begriff zu erzählen. Sie müssen nicht nach vorne kommen und auch nichts präsentieren. Sie berichten ganz einfach von Ihrem Platz aus. Es muss nicht lange dauern: Drei Minuten reichen völlig. Wann genau Sie als Pate gefragt sind, sehen Sie, wenn Sie Ihre Begriffskarte umdrehen. Rechts unten steht, wann Sie dran sind.»

Die Begriffe auf verschiedene Termine zu verteilen, macht Sinn, wenn Sie während mehrerer Wochen mit den Lernenden arbeiten: Veranstaltung für Veranstaltung kommen 1, 2 oder 3 Teilnehmende zu Wort und stellen ihre Begriffe vor. Früher habe ich als Lehrender selbst die Begriffe erklärt. Und wer hat dabei am meisten gelernt? Ich als Dozent natürlich! Erklären ist ein super Lernweg! Jetzt machen das die Teilnehmenden. Die Einzelnen setzen sich aktiv mit «ihrem» Begriff auseinander und schlüpfen dafür in die Rolle des Lehrenden. So wird rasch klar: «Hier arbeitet nicht nur der Dozent oder die Dozentin – hier machen alle mit!»

Arbeiten Sie auch in anderen Formaten mit Begriffs-Paten: Bei einem zweitägigen Kurs können Sie die Begriffe zum Beispiel gleich am Morgen des ersten Tages verteilen. Nach der Mittagspause geben Sie Zeit zur Erarbeitung. Am Nachmittag und am zweiten Tag kommen dann die Paten zum Zug. Wichtig bei allen Formaten: Verteilen Sie nicht zu viele Patenschaften! Es wird alles andere als munter, wenn der 17. Mensch seinen Begriff vorstellen will! Bilden Sie bei grösseren Gruppen lieber Patentteams. So bearbeiten jeweils zwei Lernende gemeinsam einen Begriff. Ich mache gute Erfahrungen, den Lernenden die Aufgabe so einfach wie möglich zu machen – es soll kein mühsames Referat werden! Wählen Sie deshalb kleine Begriffe und keine grossen, komplexen Themen.

•• Tipp

Muntermethoden - Das Kartenset Teil 1 & 2

Die Sammlung enthält handliche Postkarten mit Kurzbeschreibungen der Methoden. Kartenset 1 mit den Methoden 1 bis 22, Kartenset 2 mit den Methoden 23 bis 44.

Auf jeder Methodenkarte finden Sie übersichtliche Informationen zu Ziel, Einsatzmöglichkeiten, Dauer und Materialbedarf der Methoden. Jede Methode ist kurz beschrieben.

Die Karten sind eine prima Ergänzung zum Buch «Muntermethoden». Mit ihnen können Sie bei der Seminarplanung rasch die passenden Methoden für Ihr Vorhaben finden. Ohne langes Blättern und Suchen! Zu jeder Methodenkarte gibt's ein Bild. So macht die Methodensuche noch mehr Spass!



Kartenset Teil 1: Methoden 1–22
Art. 8500.254 Fr. 15.–

Kartenset Teil 2: Methoden 23–44
Art. 8500.255 Fr. 15.–

Kartenset Teil 1 & 2: Methoden 1–44
Art. 8500.256
beide Sets zusammen Fr. 24.–

Anzeige

weiterbildungsgutschein.ch
DAS GESCHENK FÜR KLUGE KÖPFE.

Bringen Sie Ihre Tochter zur Besinnung.

Schenken Sie Ruhe.

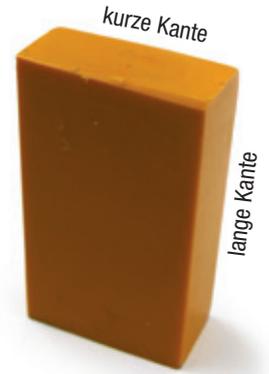
Aus einer Auswahl von mehr als 20'000 Weiterbildungskursen.

Egal, ob Yoga oder Autogenes Training:
Mit einem **WEITERBILDUNGSGUTSCHEIN** investieren Sie in die Träume Ihrer Liebsten. Sie entscheiden sich für einen Betrag, der oder die Beschenkte für die Art der Weiterbildung. Und das alles bequem per Mausclick. Helfen Sie mit, Weichen zu stellen. Mehr als 200 Weiterbildungsanbieter freuen sich auf neue Teilnehmer/innen.

SVE FSEA

Konturen und Flächen mit Wachsmalblöcken färben.

Axel Rachow und Johannes Sauer • Wachsmalblöcke sind ein unentbehrliches Hilfsmittel für alle, die ihre FlipCharts attraktiver gestalten wollen. Die Wachsböcke im Neuland Sortiment sind einfach anzuwenden und bieten vielfältige Möglichkeiten.



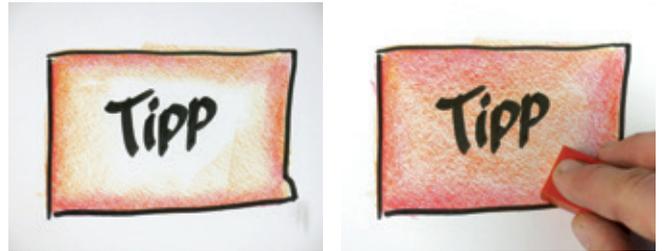
•• Malen mit der kurzen und der langen Kante



Kurze Kante

Die kurze Kante kommt in den meisten Situationen zum Einsatz. Setzen Sie den Wachsmalblock mit der kurzen Kante auf, und Sie erhalten einen 1 bis 2 cm breiten Strich – ideal für Gegenstände wie zum Beispiel diese Kaffeetasse.

•• Tipps für effektvolles Kolorieren



• **JA**

Lassen Sie die Schrift frei; kolorieren Sie Kästchen nur am Rand.

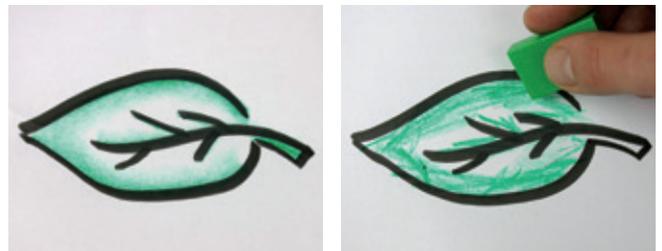
• **NEIN**

Die Schrift verblasst, wenn sie von der vollflächigen Farbe überdeckt wird.



Lange Kante

Mit der langen Kante kommt mehr Farbe auf das Papier – ideal für Hintergründe und grössere Farbflächen.



• **JA**

Tragen Sie die Farbe innerhalb eines Objektes entlang der schwarzen Linien stärker auf.

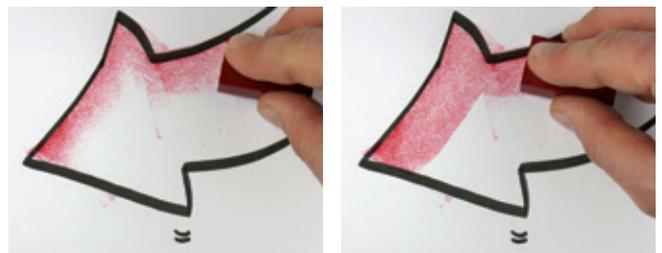
• **NEIN**

Machen Sie keine Striche mit der Spitze des Wachsmalblocks.



Malerischer Effekt

Mit etwas Übung bekommen Sie diese Haltung hin: Setzen Sie den Wachsmalblock mit einer Kante auf und geben Sie ein wenig Druck in eine Ecke. So erhalten Sie einen effektvollen Farbverlauf.



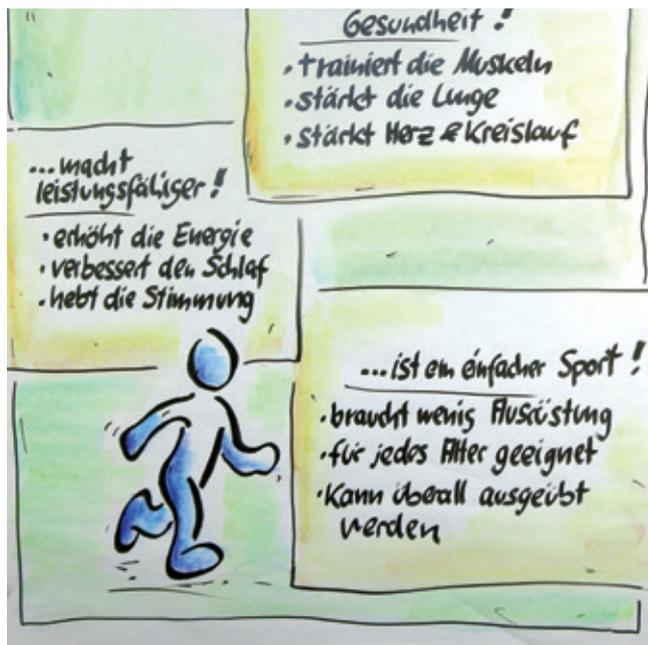
• **JA**

Sorgen Sie für einen Verlauf zur Mitte hin.

• **NEIN**

Machen Sie keine harten Kanten.

•• Plastische Wirkung mit Verläufen



So färben Sie ein Motiv Schritt für Schritt ein.

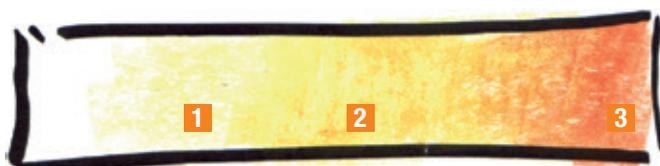
Verzichten Sie auf gleichmässiges Färben – arbeiten Sie lieber mit Farbverläufen. Das geht schneller und sieht erst noch besser aus.

Blau > Blauviolett: Die laufende Figur erscheint plastisch. Das Weiss unterstützt diese Wirkung.

Gelbgrün > Grün: Die beiden Farben werden zu den Textfeldern hin schwächer.

Zitronengelb > Orange: Die Textfelder sind in der Nähe der schwarzen Linien stärker gefärbt – die Farbe verschwindet zum Text hin, damit die Schrift wirken kann.

•• So machen Sie einen Farbverlauf



Beispiel: **Sonnengelb > Goldgelb > Orange**

- 1 Tragen Sie die hellste Farbe auf der gesamten Fläche auf.
- 2 Färben Sie mit Goldgelb 2/3 der Fläche ein.
- 3 Färben Sie mit Orange 1/3 der Fläche ein.

Sonnengelb > Gelbgrün > Grün



Blau > Ultramarinblau > Blauviolett



Zinnoberrot > Rotviolett > Blauviolett



•• Von hell nach dunkel und von innen nach aussen



So färben Sie ein Motiv Schritt für Schritt ein.

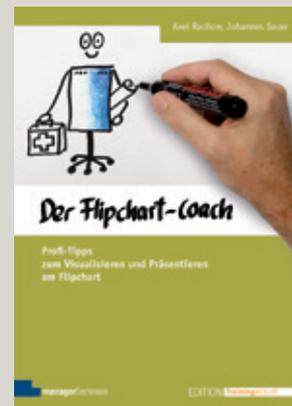
1 Fangen Sie mit der hellsten Farbe an: «Sonnengelb». Lassen Sie einen Grossteil der Glühbirne ungefärbt. Der hohe Weissanteil trägt wesentlich zur Strahlkraft bei. 2 Das «Goldgelb» verstärkt die Wirkung des ersten Gelbtönen. Im Farbkasten finden Sie zu jeder Farbe eine «Verstärkerfarbe» – meist ein Wachsmalblock mit einer ähnlichen Färbung. 3 Tragen Sie im unteren Teil des Glases entlang der schwarzen Linien «Orange» auf. Das bringt die Glühbirne zum Leuchten. 4 Färben Sie den Hintergrund mit der breiten Kante des blauen Wachsmalblockes ein. So kommt rasch Farbe auf das Papier. Lassen Sie rund um die Glühbirne grosszügig Platz. Das Weiss wirkt auch hier. 5 Setzen Sie mit «Blauviolett» einzelne Akzente: Je grösser der Abstand zur Glühbirne ist, desto dunkler wird es.

•• Tipp

Der Praxisbericht stammt aus dem Buch **Der Flipchart-Coach**

Wie man mit einfachen Regeln Inhalte auf dem Flipchart eindrucksvoll sichtbar macht und die Aufmerksamkeit der Zuhörerinnen und Zuhörer auf sich zieht.

- Step-by-Step-Anleitungen mit zahlreichen Fotos
- Praxisbeispiele
- Motivvorlagen



Axel Rachow, Johannes Sauer
Dezember 2014,
160 Seiten, kartoniert

Art. 8500.257 **Fr. 41.20**

Die Kunst der kreativen Präsentation.



Axel Rachow • Das beliebte Seminar «Sichtbar» ist neu zweistufig aufgebaut.

•• 16. Juni 2015 oder 17. Dezember 2015 | 9.00 bis 17.30 Uhr
Basis: Der Flipchart-Coach kommt



Beeindrucken Sie Ihr Publikum durch gekonnt und durchdacht gestaltete Flipcharts.

An diesem anregenden Tag erfahren Sie, wie Sie die Inhalte Ihres Seminars, Referats oder Trainings mit minimalen Mitteln attraktiv auf das Flipchart bringen. So bleiben Ihre Botschaften den Zuhörenden sicher im Gedächtnis. Selbstverständlich probieren Sie das Gelernte gleich aus – mit Ihren eigenen Themen.

Lernen Sie wie man Charts vom Mittelpunkt des Blattes aus systematisch entwickelt, verständlich aufbaut, eine klare Struktur in den Text bringt und Bildelemente wirksam verteilt.

1 Schrift

Ihr Schriftbild verbessert sich, wenn Sie konsequent unsere Schreibtipps und Schönschreib-Techniken anwenden

2 Bilder und Symbole

Schnell gezeichnete Icons helfen Ihnen, Ihre Ideen und Inhalte graphisch in Szene zu setzen

3 Schattierungen und Effekte

Mit minimalem Aufwand werden Ihre Motive plastisch und lebendig. Sie gestalten tolle «Eyecatcher»!

4 Einfache Männchen

Schon mit wenigen Strichen entstehen einfache Figuren und lassen sich Geschichten darstellen

5 Kleine Helfer für die Visualisierung

Materialtipps und Kaufempfehlungen für einen professionellen Auftritt

•• 17. Juni 2015 oder 18. Dezember 2015 | 9.00 bis 17.30 Uhr
Aufbau: Sichtbar



Begeistern Sie mit originellen Präsentationsformen und einem Medienmix in Seminaren und Veranstaltungen.

Manche Ihrer Themen oder Anlässe verlangen nach einem eindrucksvolleren Auftritt: es darf etwas mehr sein als ein gut gestaltetes Flipchart! Verlassen Sie dafür das Papierformat und präsentieren Sie Ihre Informationen handgezeichnet mit Leichtschaumplatten, Schachteln oder auf digitalen Medien!

Erweitern Sie Ihr Repertoire an Präsentationstechniken, variieren Sie Ihren Medieneinsatz und gestalten Sie einprägsame «merk-würdige» Inszenierungen.

1 Plastische Visualisierungen mit Kapa-Elementen

Leichtschaumplatten lassen sich schnell und vielseitig gestalten

2 Präsentationen in den Raum bringen

Mit anderen Formaten präsentieren Sie interaktiv und integrieren Ihre Teilnehmer

3 Mit grösseren Formaten arbeiten

Der Pappkarton ist das Ausgangsmaterial für Präsentationen in grossen Räumen und auf Bühnen

4 Visualisierungen in PowerPoint integrieren

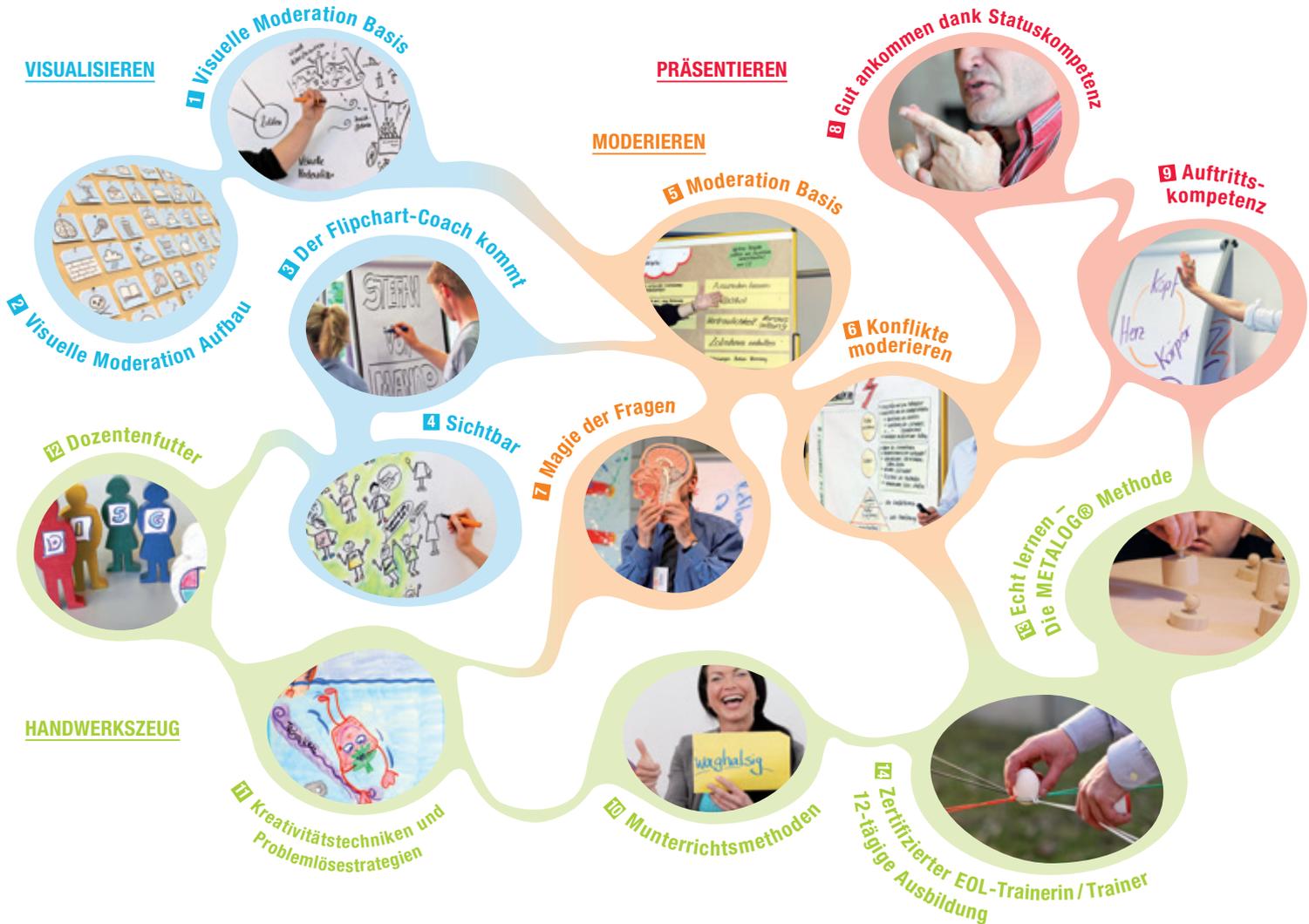
Handgezeichnetes digital verarbeiten und die Medien kombiniert nutzen

5 Kleine Helfer aus dem Grafik-Bereich

Materialtipps und Kaufempfehlungen für kreatives und effizientes arbeiten

Seminare für lebendiges lernen.

NeulandSEMINARE • Das Neuland-Seminarprogramm auf einen Blick. Ausführliche Infos finden Sie unter www.neuland.ch



Seminar	Termine	Investition	Trainer/in	Ort
1 Visuelle Moderation • Basis	2 Tage: 5./9.6.2015 13./18.6.2015 2./3.9.2015 2./3.11.2015	Fr. 1300.–	Kommunikationslotsen	S
2 Visuelle Moderation • Aufbau (Voraussetzung: Basis-Kurs)	2 Tage: 4./5.11.2015	Fr. 1300.–	Kommunikationslotsen	S
3 Der Flipchart-Coach kommt NEU	1 Tag: 16.6.2015 17.12.2015	Fr. 650.–	Axel Rachow	S
4 Sichtbar – die Kunst der kreativen Präsentation NEU	1 Tag: 17.6.2015 18.12.2015	Fr. 650.–	Axel Rachow	S
5 Arbeitstechniken der Moderationsmethode • Basis	2 Tage: 26./27.10.2015 14./15.3.2016	Fr. 1300.–	Michael Tosch	Ä
6 Konflikte moderieren	2 Tage: 28./29.1.2016	Fr. 1400.–	Andreas Straub	S
7 Die Magie der Fragen	2 Tage: 24./25.9.2015	Fr. 1400.–	Ralf Besser	S
8 Gut ankommen dank Statuskompetenz	1 Tag: 21.1.2016	Fr. 690.–	Reto Zeller, Gabriela Renggli	Z
9 Auftrittskompetenz	2 Tage: 11.6.2015 17.9.2015	Fr. 750.–	Brigitt Walser	W
10 Munterrichtsmethoden	1 Tag: 13.11.2015 8.4.2016	Fr. 670.–	Harald Groß	S
11 Kreativitätstechniken & Problemlösestrategien	2 Tage: 17./18.9.2015	Fr. 1400.–	Dr. Phil. Bettina Ritter-Mamczek	S
12 Dozentenfutter	1 Tag: 16.12.2015	Fr. 650.–	Axel Rachow	S
13 Echt lernen • Die METALOG® Methode	1 Tag: 2.6.2015	Fr. 490.–	Hans König	S
14 Zertifizierter EOL-Trainerin / Trainer	3 Module zu je 4 Tagen	Fr. 5400.–	Hans König, Dr. Rüdiger Lang	div.

Orte: **S** = Seminarhotel Sempachersee, Nottwil, www.dasseminarhotel.ch | **Ä** = SeminarHotel am Ägerisee, www.seminarhotelaegerisee.ch

Z = töpferlei – Bühne für Improvisation und Kleintheater, 8045 Zürich | **W** = SPEAK GmbH, 8400 Winterthur

Verkauf als Höhenflug.

Claude André Ribaux • Die Aktivwach-Hypnose hilft Menschen, ihre Motivation, ihre Flow-Fähigkeit und ihren Durchhaltenen nachhaltig zu stärken. Dazu setzen sie sich auf einen Ergometer und treten in die Pedale ...



► AWH Aktivwacher Höhenflug



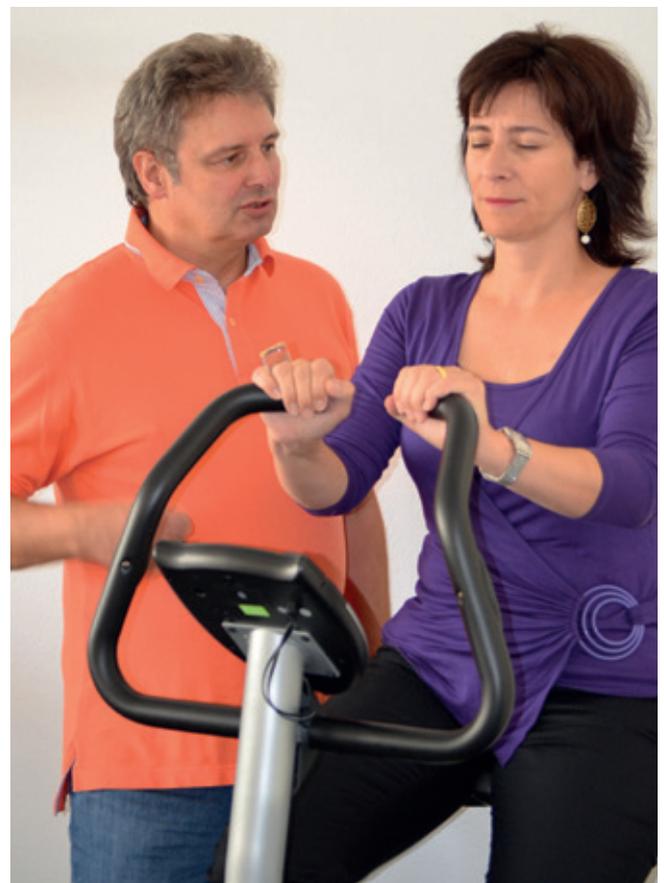
Der Autor:
Claude André Ribaux
Coach, Trainer und Berater für soziale, organisationale und persönliche Veränderungsprozesse und Konfliktmanagement. Themengebiete: Coaching und Training von Gruppen und Einzelpersonen, v. a. im interkulturellen Management- und Leadership Development, Konflikt- und Krisenmanagement sowie Mediation, Beratung und Begleitung von komplexen sozialen Prozessen. Sprachen: D/F/E und Bengalisch www.clauderibaux.ch

Sobald sich das ‚Runner’s High‘ einstellt, nutzen wir diesen Zustand, um die Botschaften zu verankern: Ich helfe den Mitarbeitenden, die wunderbaren Verkaufserlebnisse zu visualisieren und konkret zu erleben. Der Körper vibriert vor Freude und setzt diese Freude ein, um knifflige Situationen leichter zu bewältigen.

•• Der Verkaufszyklus des Starproduktes ist zu Ende. Die neuen Sterne darben vor sich hin, obwohl sich die Firma auf ein dichtes Netz begeisterter Kunden stützen kann und vertrauensvolle Kontakte hat. Doch dieses Potenzial liegt flach: Die Mitarbeitenden verkennen ihre Rolle bei der Akquisition und wissen nicht, wie sie verkaufen können.

Da stellt sich zwangsläufig die Frage, wie ein Unternehmen dieses Potenzial entfalten und Spass in den Verkaufsprozess bringen kann. Die Antwort ist einfach: Zuerst wird der Markt analysiert. Neben dem Unternehmen machen das auch alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in ihrem Kundenkreis. Danach folgt für jede und jeden ein Verkaufsplan. Und schon kann der eigentliche Verkaufsprozess beginnen. Dazu braucht es neben einer klaren Strategie auch kindlichen Spass, um im Flow zu bleiben.

active Flow sorgt dafür, dass der Plan in den Körper der Mitarbeitenden und die Mitarbeitenden anschliessend ins Handeln kommen. Die Bewegung führt dazu, dass sie die inneren Bilder lebendiger und eindrucklicher sehen, vermehrt Glückshormone ausschütten und mit Freude künftige Situationen erleben. Dazu setzen sich die Mitarbeitenden für 20 bis 40 Minuten auf einen Fahrradergometer und treten in die Pedale. Dank der fachkundigen Begleitung gelangen sie schon bald auf einen Höhenflug.



Geschichten, die das Leben schreibt.

Franz Dängeli • «Act-back»-Szenen erzählen Geschichten – nichts weiter. Diese Geschichten handeln von grösseren und kleineren Störungen im Betriebsalltag: Gesprächsblockaden, Konflikten, Kommunikationslecks, Motivationsschwierigkeiten, Kreativitätsstaus und Führungsproblemen. Diese und weitere Turbulenzen werden präzise, einfühlsam und berührend dargestellt und dadurch zugänglich.



Der Autor:
Franz Dängeli, Regisseur, Theaterpädagoge
 Ausbildung als Schauspieler/Theaterpädagoge in Zürich.
 Zu Beginn seiner beruflichen Laufbahn 10 Jahre tätig als Schauspieler an verschiedenen Bühnen im In- und Ausland.
 Er leitet die Forumtheatergruppe act-back als ihr Spielleiter und Moderator. In dieser Funktion garantiert er auch die permanente Weiterentwicklung des differenzierten, szenischen Spiels der Schauspielerinnen und Schauspieler.
www.forumtheater-act-back.ch

•• Führungskräfte und Mitarbeitende finden sich in den glaubwürdig und stark gespielten Szenen wieder. Denn sie zeigen Menschen und menschliches Verhalten - und das ohne versteckte, betriebspsychologische oder organisationsentwicklerische Botschaften oder Wahrheiten. Auch den moralischen Zeigefinger lassen sie unten. Die Geschichten zielen auch nicht darauf ab, objektiv richtiges oder falsches Verhalten der Akteure erkennbar und abrufbar zu machen. Stattdessen sind sie einfach spannend und unterhaltend und ermöglichen dadurch den Betrachtenden, sich mit dem Gezeigten zu identifizieren.

Was gute Geschichten bewirken, geschieht auch bei «act-back»: Die Zuschauerinnen und Zuschauer assoziieren automatisch ihre eigenen Versionen und Interpretationen des Geschehens. In der Folge verschwinden die Grenzen zwischen Fiktion und Realität genau so wie zwischen Ernst und Komik. Über Schwächen kann gelacht werden, starre Positionen geraten in Bewegung und ein offener, lebendiger und anspruchsvoller Gedanken- und Meinungsaustausch wird möglich.

•• Ein Beispiel aus der Praxis

- DVD 3: Mitarbeiterführung

Geschichte: Der Chef fordert die Gruppenleiterin auf, endlich mehr Führungsverantwortung zu übernehmen. Dazu soll sie klare Richtlinien durchsetzen.

Diese Geschichte ist ideal, um sie mit Führungskräften zu diskutieren. Verändert die Person, die das Video einsetzt, den Fokus, kann die gleiche Szene jedoch genau so wirkungsvoll die Frage lancieren, ob die anwesenden Chefs die eine oder andere Figur einstellen oder in ihr Team integrieren würden. Dabei wird es zu ganz unterschiedlichen, teilweise auch sehr emotionalen Statements und Begründungen kommen.

•• Tipp

Unternehmenstheater act-back DVD-Reihe

Die DVD-Szenen des Unternehmenstheaters act-back sind eine Inspirationsquelle für Vorgesetzte, Mitarbeitende und Spezialisten – kurz, für alle, die sich für die zwischenmenschliche Dimension von Arbeitsprozessen interessieren.

- Perspektiven
- Konfliktsituationen
- Gespräche
- Mit 8-seitigem Booklet

**Ein-
führungs-
preise bis
30.6.15!**

Mitarbeitergespräche (DVD 1)

Art. 8500.260 **Fr. 49.80**

Konflikte (DVD 2)

Art. 8500.261 **Fr. 49.80**

Mitarbeiterführung (DVD 3)

Art. 8500.262 **Fr. 49.80**

Motivation (DVD 4)

Art. 8500.263 **Fr. 49.80**

Alle 4 DVD's zusammen

Art. 8500.264 **Fr. 150.-**

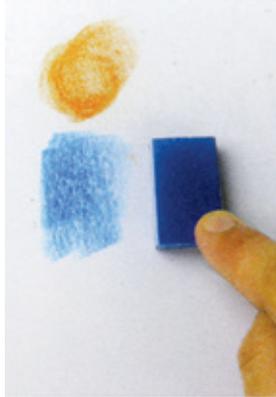


Das «HUSCH MAL»-Männchen

Visualisierungstipp • Komplette Männchen mit Armen und Beinen zu zeichnen, die in ihren Proportionen stimmig wirken, ist gar nicht so einfach. Johannes Sauer hat mit der Kombination von Wachsmalblöcken und dem Neuland N°One eine einfache Technik entwickelt. Mit Accessoires wie Berufsbekleidung und Symbolen lassen sich die Männchen weiter variieren und verfeinern.



1 Zeichnen Sie als Kopf in orange eine ca. 2 cm grosse Kugel.



2 Darunter ein Rechteck als Oberkörper in der Grösse eines Wachsmalblocks.



3 Zwei dicke Striche für die Arme und zwei für die Beine. Die Farbflächen dürfen sich ruhig berühren.



4 Nun kommt der Schwarze Marker zum Einsatz. In das Orange eine «Null» zeichnen und ein «L» als Oberkörper.



5 Die Beine entstehen aus 3 schwarzen Strichen, die nach unten etwas zusammenlaufen. Die Arme werden mit jeweils einem Strich nachgezogen. Zwei Bögen betonen die Füsse.

Der Tipp stammt aus dem Buch **Der Flipchart-Coach** von Axel Rachow, Johannes Sauer (Art. 8500.257 Fr. 41.20). Mehr dazu auf den Seiten 16–18 dieser Ausgabe.

Scrabbeln

Moderationstipp • Mit Scrabble lässt sich die Vorstellungsrunde und die Findung eines Seminar-Mottos gut verbinden.

•• Kleingruppen von 3–5 Personen scrabbeln mit Post-it-Zetteln der einzelnen Buchstaben ihrer Vornamen Workshop-Ziele, Tagesmottos oder Feedbacks. Es ist überraschend, was sich aus ein paar Buchstaben machen lässt. Die Einzelnen lernen sich namentlich kennen und setzen sich von Anfang an mit dem Thema des Workshops auseinander. Dauer: 10–15 Min.

A M E L I E
M A R I A
L I E S E L O T T E
E V A
K A T H E R I N A

E I N T O L L E S T E A M
H E I T E R L E I T E N
T O T A L V E R S I E R T

Der Tipp stammt aus dem Buch **Moderations-Tools** von Amelie Funcke und Eva Havenith (Art. 8500.203 Fr. 68.50). Erfahren Sie auf 384 Seiten anschauliche, aktivierende und klärende Methoden für die Moderations-Praxis.

Sinn-ieren

- **Bevor Sie die Karte lesen überlegen Sie sich folgendes:**
 - Was liegt mir momentan besonders am Herzen?
 - Welches Thema oder Anliegen bewegt mich?
 - Auf welche Fragen suche ich eine Antwort?



- **Suchen Sie jetzt Antworten auf folgende Fragen**
 - Wie hat das, was hier steht, mit meinem Thema zu tun?
 - Was regt mich an (oder auf)?
 - Was kommt bei mir in Bewegung?
 - Was wird bestätigt oder in Frage gestellt?
 - Was will ich damit anfangen, tun oder lassen?

Aus **Sinn-ieren** «Genius Lebensmotiv und Profession», 2x 100 Karten (Art. 0260.817 Fr. 39.10). Weitere Sinn-ier Karten-Sets finden Sie im Neuland-Shop: www.neuland.ch

AKTION

Schöne Pinwand. Schöner Preis.

Gültig bis 30. Juni 2015 • Die «LW-11» von Neuland zieht sogar dann die Blicke auf sich, wenn gar keine Zettel an ihr hängen. Denn die «LW-11» ist die wohl schönste Pinwand der Welt: Die klare Linienführung, der pulverbeschichtete Aluminiumrahmen und die V-förmigen Stahlfüsse machen die LW-11 zum begehrten Designobjekt. Die «LW-11 slide» ist so schön wie die klassische «LW-11» und verfügt zusätzlich über vier leichtlaufende, feststellbare Lenkrollen.



Pinwand LW-11 (stationär)

Gesamtgrösse:	127,5 x 192 cm
Arbeitsfläche:	118,5 x 147 cm
Gewicht:	10 kg
Rahmen:	RAL S 004 Silber
Tafel:	beidseitig Filz 9294 Anthrazit

Art. 0180.0101 • **Fr. 348.–**
statt Fr. 410.–

Pinwand LW-11, slide (fahrbar)

Mit 4 leichtlaufenden, feststellbaren Lenkrollen wird die LW-11 zur mobilen Moderatorentafel.

Art. 0181.0101 • **Fr. 395.–**
statt Fr. 465.–



Sie arbeiten genau so gerne mit Pinwand wie mit Whiteboard? Dann ist die LW-11 Duo wie gemacht für Sie: Sie heisst Duo, weil sie beides ist: Pinwand und Whiteboard. Die eine Seite ist weiss, magnetisch und beschreibbar. Also ein klassisches Whiteboard. Die andere Seite hat eine Hartschaumtafel mit Filztuch. Ist also eine klassische Pinwand.

Kombitafel LW-11 Duo (stationär)

Gesamtgrösse:	127,5 x 192 cm
Arbeitsfläche:	118,5 x 147 cm
Gewicht:	15 kg
Rahmen:	RAL S 004 Silber
Tafel:	Magnetschreibtafel/ Filz 9294 Anthrazit

Art. 0180.1101 • **Fr. 463.–**
statt Fr. 545.–

Kombitafel LW-11 Duo, slide (fahrbar)

Mit 4 leichtlaufenden, feststellbaren Lenkrollen wird die LW-11 Duo zur mobilen Moderatorentafel.

Art. 0181.1101 • **Fr. 505.–**
statt Fr. 595.–



• Neuland AG
Buonaserstrasse 30
6343 Rotkreuz

Telefon 041 767 21 41
Fax 041 767 21 45
www.neuland.ch



Mit dem Katalog 2015 haben wir auch unsere Webseite und den Webshop komplett überarbeitet. Die Seite ist übersichtlicher strukturiert und passt sich im Layout dynamisch ans jeweilige Gerät (Computer/Smartphone) an. Testen Sie die neue dynamische Suchfunktion. Bis bald auf www.neuland.ch