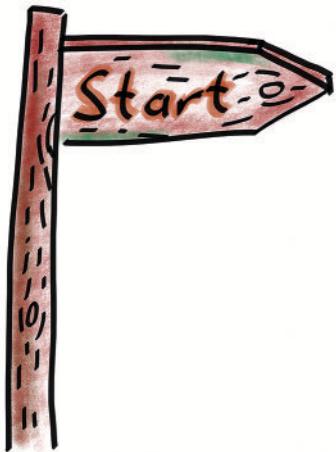


1 Einleitung

Bild 5: *Lass uns starten!*



INFO

Nutzen:

- ✓ Sie erhalten eine Empfehlung und ein Beispiel wie eine Begrüßung und Vorstellung aussehen kann.
- ✓ Sie bekommen eine zusammengefasste Übersicht was in der Einleitung und Begrüßung alles enthalten sein sollte.
- ✓ Sie lernen den Autor, seinen Hintergrund, seinen Bezug zum Thema und seine Beweggründe für das Buch kennen und können manche Überlegungen besser nachvollziehen.
- ✓ Sie kennen die Bedeutung des ersten Eindrucks und welche Faktoren diesen beeinflussen. Diesen können Sie ab sofort besser nutzen.

INFO

Lernziele:

Am Ende des Kapitels solltest du ...

- ... eine eigene Einleitung und die Begrüßung von Lernenden und Teilnehmenden erstellen können.
- ... den persönlichen Bezug zum Thema und die eigene Motivation in die Thematik einbinden und kritisch beurteilen können.
- ... zu jedem Vortrag und Training den dazugehörigen Nutzen erzeugen und diesen den Lernenden vermitteln können.

- ... die Bedeutung des Nutzens für die Lernenden erklären und begründen können.

INFO**Antworten auf die Fragen:**

- ? Wie beginne ich mein Training oder meinen Lehrgang?
- ? Wie stelle ich einen Bezug zum Thema her?
- ? Wie muss ich sprechen?
- ? Wie muss ich mich bewegen?
- ? Wie schaffe ich ein gutes Lernklima?



Bild 6: *Herzlich Willkommen – schön, dass Sie das hier lesen!*

Herzlich willkommen zu diesem Buch und vielen Dank, dass Sie sich die Zeit nehmen oder du die Energie aufbringst mehr über das Thema »Aus-, Fort- und Weiterbilden in der Feuerwehr« zu lesen, hoffentlich langfristig etwas zu lernen und dich persönlich zu verbessern!

Ich hoffe es ist in Ordnung, wenn wir beim Du bleiben – in der Feuerwehr ist das ja meist so üblich und hoffentlich so in Ordnung. Auch im Einsatz mache ich das immer so und außerdem ist es einfach persönlicher! Mehr dazu übrigens gleich im ► Kapitel 1.3.



Bild 7: *Andreas Gattinger – leicht vorteilhafte Selbstdarstellung*

Mein Name ist Andreas Gattinger, Andreas oder gerne auch einfach Andi, ich bin seit Geburt genetisch mit der Feuerwehr verbunden und seit 1996 selbst endlich aktiv dabei (erstmal freiwillig – beruflich habe ich 2010 mit der Ausbildung für den gehobenen feuerwehrtechnischen Dienst angefangen). Danach hatte ich die Gelegenheit sowie das Glück direkt im Anschluss an die Feuerwehrschule München zu kommen und dort meine Freude an der Ausbildung in unterschiedlichsten praktischen und theoretischen Formaten weiter anwenden zu können. Bereits davor war ich etliche Jahre am Trainings- und Ausbildungszentrum (TAZ) der Freiwilligen Feuerwehr München tätig. Weil mir Ausbilden seit Beginn an unglaublich viel Spaß macht und weil ich irgendwann mal wissen wollte, wie man professionell ausbildet, habe ich berufsbegleitend noch Erwachsenenbildung studiert. Dabei konnte ich viele neue Erkenntnisse gewinnen, die sich wunderbar mit der Feuerwehr, meiner Ausbildungstätigkeit und meiner Leidenschaft »Feuerwehrlern etwas beizubringen« kombinieren lassen. Diese möchte ich jetzt hier mit dir teilen.

Ich würde gerne für die Dauer dieses Buches und immer dann, wenn du später einmal etwas nachschlagen möchtest, dein persönlicher Lernbegleiter, Berater, Coach und Mentor für dich in Ausbildungsfragen sein. Das heißt, ich werde immer wieder in der **Meta-Ebene-Schrift** auftauchen und dir mit möglichst praxisnahen Empfehlungen, kurzen Hinweisen oder entsprechenden Kommentaren zur Seite stehen. Der für dich zu erwartende Nutzen liegt (hoffentlich) sowohl auf vielen erfahrungsbasierten Empfehlungen und Tipps für die Praxis als auch in einigen tiefergehenden Hintergrundinformationen. Diese sollen einen Gesamtzusammenhang verdeutlichen und gleichzeitig nicht realitätsfremd sein. Das alles habe ich hier zusammengefasst, um dir das Ausbilden möglichst schnell zu erleichtern. Den größten Nutzen wirst du aber direkt als Feedback von deinen Teilnehmenden erfahren, wenn als Rückmeldung über deine Ausbildung mal nicht geschimpft wird, sondern vielleicht sogar ein anerkennendes Nicken verbunden mit einem aufmunterndem Schulterklopfen folgt. Freust du dich nicht auch schon auf deinen nächsten eigenen Unterricht, der ganz sicher noch besser, mitreißender und begeisternder wird? Willst du noch mehr Tipps erhalten, die du sofort umsetzen kannst?

Prima! Dann fangen wir doch gleich mal an!

Die oben vorgestellte Begrüßung wäre ein Beispiel, wie eine relativ kurze Vorstellung erfolgen könnte. Ob besonders gut oder nicht ganz schlecht, sei einmal dahingestellt. Einerseits ist dies immer auch ein bisschen vom persönlichen Geschmack abhängig und andererseits auch von der Zielgruppe. So würde ich, wahrscheinlich, niemals einen Vortrag im Bundestag über die Ausbildungsentwicklung im Feuerwehrwesen beginnen ... (falls man mich

mal hierzu einladen sollte – Einladungen an dieser Stelle bitte an ...), aber unter Feuerwehr-Kolleginnen/Kollegen, dürfte dies ein ganz guter Einstieg sein, um sich, das Thema und die Verbindung zwischen Person und Inhalt vorzustellen. Zusätzlich könnte so etwas Begeisterung für das noch Kommande erzeugt werden. Überlege dir mal selbst, ob das so gelungen ist! ... Und falls nicht, welche Punkte du davon übernehmen würdest und welche eher nicht.

Bevor ich gleich zur genaueren Erklärung einer erfolgreichen Einleitung und Begrüßung komme, kurz nochmal aufgeführt welche Einzelpunkte und hintergründigen Überlegungen oben angewendet wurden:



Das sollte in einer Einleitung enthalten sein:

1. Teilnehmende willkommen heißen (ankommen lassen und den Beginn definieren)
2. Mit dem eigenen Namen vorstellen (persönlicher Bezug zum Vortragenden und als persönlichen Kontakt definieren)
3. Eigenen Hintergrund kurz vorstellen (Bezug zum Thema und warum für Schulung geeignet)
4. Zeitraum vordefinieren (Zeit, um das Thema zu bearbeiten)
5. Rahmenbedingungen vorgegeben oder vorstellen
6. Eigenes Ziel und eigene Motivation (Verbindung Thematik, Auftrag und persönlicher Bezug)
7. Neugierig machen mit einer Frage (Klammer schließen)

Natürlich gibt es an dieser Stelle schon ein paar Fallstricke oder – sagen wir mal – nicht ganz optimale Punkte, die Schwierigkeiten nach sich ziehen könnten. Der Einfachheit halber sind diese auch in einer kurzen Zusammenfassung dargestellt.



- Übertriebene Vorstellung, Höflichkeit, Gestik, Mimik
- Übertriebene Anwendung von Fachbegriffen oder geschraubte Formulierungen
- Generell – alles »unnatürliche« oder »nicht normales Verhalten«
- Erklärungen, was alles schwierig war, ist und sein wird oder nicht funktioniert
- Kleinreden des Themas, der reingesteckten Arbeit oder gar sich selbst

1.1 Begrüßung



Bild 8: Eine persönliche Begrüßung erleichtert den Einstieg

Bei einer Schulung, einem Unterricht, einer Übung oder auch eines länger andauernden Lehrgangs sollte am Anfang immer eine (zumindest kurze) Begrüßung aller Teilnehmenden erfolgen. Zum einen ist dies das Startzeichen für den Beginn und zum anderen kannst du die ersten Sekunden ganz einfach nutzen, um den entscheidenden Moment der Anfangsphase, also die kritische Ersteinschätzung von dir persönlich, in deine Richtung zu beeinflussen.

Es gibt viele Studien, die sich genau mit diesem ersten Eindruck beschäftigen und alle landen bei mehr oder minder ähnlichen Werten. So fällt die Entscheidung, ob du als sympathisch eingestuft wirst, zwischen einer und maximal drei Sekunden. Am meisten Einfluss auf die Einschätzung nimmt hier die Körpersprache ein – also Gestik, Mimik, Haltung und Auftreten. Der gesprochene Inhalt hat fast keinen Einfluss – was man eigentlich vermuten würde.



Am besten du konzentrierst dich in den ersten zehn Sekunden auf deinen Gesichtsausdruck, deine Körperhaltung und eine besonders deutliche Betonung der Aussprache. Auch hilft es, sich hier vorab schon Gedanken zu machen, was möchte ich überhaupt sagen – dann fällt das Konzentrieren auf die »nebensächliche« Körpersprache wesentlich leichter!

Was ist jetzt genau die Idee hinter einer anständigen Begrüßung? Nun ja, zunächst einmal etwas uneigennützig, wollen wir die bestmöglichen Rahmenbedingungen für unsere Lernenden schaffen, so dass diese am effektivsten lernen können. Das funktioniert nun mal am besten in einer Umgebung, wo wir uns als Lernende willkommen und aufgenommen fühlen. Das Wohlbefinden steigt, wenn die »Chemie« zwischen den beteiligten Lernenden und den Lehrenden einfach stimmt.

Jetzt breche ich gleich schon zu Beginn eine erste Konvention – Falls du erwartest hast, dass ich Empfehlungen für Lehrende bereithalte und wie diese sich am besten verhalten sollten, hast du dich leider getäuscht. Wenn ich dieses Buch auch grundsätzlich als Unterstützung mit vielen Empfehlungen ansehe,

so möchte ich nicht nur Kochrezepte oder gar Führungshilfen bereitstellen – **desmal zumindest nicht**. Vielmehr ist es mein erklärtes Ziel, Verständnis zu schaffen und an deiner inneren Einstellung zu arbeiten. Das ist auch das Prinzip von Kompetenzen. Diese machen den Unterschied zwischen »einfach nur Abarbeiten« und »in jeder Situation handeln und kreative Lösungen finden können«. Aber da gehen wir im ► Kapitel 3 noch viel genauer darauf ein.

Probiere es mal aus: Steh auf und sage ganz laut und gerne etwas überdeutlich mit dem ganzen Körper »Herzlich willkommen«. Hast du's gerannt? Man kann dies fast nicht ohne offene Körperhaltung, einem leichten Lächeln und durch öffnende Armbewegungen durchführen. Dieses Verstehen und Begreifen ist mir viel wichtiger, als Einzelschritte zu erklären. (Stell dich vor die Teilnehmenden, breite die Arme aus, atme tief ein ...)

Damit konnte ich jetzt gleich zwei Fliegen mit einem Halligan-Tool erschlagen. Einmal wollte ich das Verständnis über das Verstehen und zusätzlich das Hauptziel dieser kleinen Übung kurz vorstellen. Es geht um das aktive Erleben, dass eine offene Körperhaltung und gute Körperspannung immer unterbewusst als sympathisch wahrgenommen werden. Am besten lernt jemand, wenn er ein »Gegenüber« an seiner Seite hat, dem vertraut wird und der ihn auch bewusst oder unterbewusst unterstützt. Wenn du deine (neue) Rolle selbst verinnerlicht hast, dann wirst du folglich auch automatisch positiv wahrgenommen. Schöne Erkenntnis, einfache Umsetzung und wieder was gelernt.

1.2 Vorstellung

Keine Angst, du musst dich bei deiner Feuerwehr, bei der du schon seit 25 Jahren aktiv bist und bei der dich jeder schon seit deiner Kindheit kennt, nicht jedes Mal neu vorstellen. Das wäre natürlich etwas schräg, wirkt gestelzt und komisch (siehe auch unter dem Merker »Achtung« in der Einleitung). Außerdem würdest du damit neben höchstwahrscheinlich verwunderten Gesichtern auch auf ablehnendes Verständnis stoßen; frei nach dem Motto – »bloß, weil er oder sie jetzt da ein Buch über Ausbildung gelesen hat ...«. Das wollen wir ganz sicher nicht! **Nicht, dass du dann nicht mehr weiterlesen willst und ich die folgenden Seiten ganz umsonst geschrieben habe ...**

Aber warum dann das Ganze? Nicht immer kennen einen alle. Zum Beispiel wenn gerade viele neu in der Jugendfeuerwehr angefangen haben oder man selbst in der Nachbarfeuerwehr einen Unterrichtsabend halten darf, gibt es doch immer wieder ein paar, die einen nicht so genau kennen. Für Lehrende ist es immer schwierig sich



Bild 9: Persönliche Vorstellung schafft eine gute Beziehung

die Vielzahl an Gesichtern und Namen zu merken, aber für die Teilnehmenden ist es andersherum nicht nur einfacher, sondern auch wichtig zu wissen, wer ihm denn jetzt etwas sagen oder beibringen möchte. Abgesehen davon, gebietet es, meiner Meinung nach, nicht nur die Grundhöflichkeit dem Gegenüber wenigstens den Namen und die wichtigsten Daten zu seiner Person zu nennen, wenn man sich noch nicht so gut kennt.

Damit der nachfolgendende Stoff besser eingeordnet und besser aufgenommen werden kann, empfiehlt es sich immer, wenn auch nur kurz, darauf einzugehen, wer, was und warum vermittelt (wird). Bei Bewerbungsgesprächen oder dem sogenannten »Elevator-Pitch« gibt es die sogenannte Ich-bin-ich-kann-ich-will-Formel, die sich hier auch ganz gut anwenden lässt.



Eine (kurze) Vorstellung beinhaltet i. d. R. immer folgende drei Hauptpunkte

1. Ich bin ... (Wer bin ich und was interessiert die Teilnehmenden über mich?)
2. Ich kann ... (Warum bin ich hierfür geeignet?)
3. Ich will ... (Was will ich persönlich hier mit dem Folgenden erreichen?)

Vielleicht konntest du jetzt herauslesen, dass es eigentlich bei einer Vorstellung mehr um den Punkt des persönlichen Hintergrunds und den Bezug zum Thema geht und gar nicht so sehr darum, wer man ist. Hier möchte ich an erster Stelle den Begriff »auf Augenhöhe« erklären. Dieser bietet sich nämlich für die Beschreibung möglicher Probleme bei der Vorstellung ganz gut an. Solange man sich auf Augenhöhe mit den Teilnehmenden (oder zumindest auf fast gleicher Höhe befindet), funktioniert eine Vorstellung i. d. R. ganz gut. Schwierig wird es immer dann, wenn die Distanz (nach

oben oder unten) zu groß wird. Dann wird der Abstand zu riesig und man einfach nicht mehr ernst genommen oder auch verstanden.



Es geht also nicht um ein Schaulaufen, bei dem gezeigt werden soll, was man alles kann, was man schon ist und schon erlebt hat. Es geht nur darum, ein Verständnis zu schaffen und ob das zielführend für das Lernen ist.

1.2.1 Persönlicher Hintergrund und Bezug

Der eigene persönliche Hintergrund zeigt den Weg auf, der bereits vor dir lag und den du bis zu diesem Punkt heute gegangen bist. Es hilft den Teilnehmenden eine bessere Bindung zu dir aufzubauen und zu verstehen, was und wie deine Herangehensweise an das Thema war und welche Motivation du damit verfolgst. Dieser kleine psychologische Effekt hat zwei Vorteile. Die Teilnehmenden entwickeln schneller eine persönliche Beziehung und Vertrauen zu dir, so dass deine Erzählungen und Beispiele besser aufgenommen werden. Erfahrungen von Freunden und Bekannten bleiben halt besser in Erinnerung als die Geschichten von völlig Unbekannten. Des Weiteren bringen sie ein besseres Verständnis für deine Sichtweisen und auch kleinere Fehler mit auf. Der Grund hierfür ist die Meinung einer verbesserten Einschätzung deiner Persönlichkeit und auch das Gefühl, dich besser zu kennen und so dadurch deine Individualität viel schneller akzeptiert zu haben. So kann in Summe betrachtet festgestellt werden, dass die aufgewendete Zeit für die Herstellung eines kurzen Bezugs zum Thema sehr gut investiert ist. Natürlich muss das alles im vernünftigen Rahmen bleiben.



Bei einem Unterrichtsabend von ca. zwei Stunden dürfte ungefähr eine Minute zur Vorstellung und Themenbezug genau richtig sein.

1.2.2 Eigenes Ziel und eigene Motivation

»Einer für einen Unterricht wurde gesucht und jetzt muss ich das eben machen« oder »Ihr wisst ja, dass das ein besch... Thema ist, ich hab' da eigentlich auch keine Lust drauf – aber jetzt machen wir das halt ...« **Bei wem ich je so einen Unterrichtsbeginn mitbekommen sollte und zusätzlich weiß, dass sich dieses Buch im Besitz befindet – dem nehme ich es persönlich wieder weg! Versprochen!**

Damit dürfte ich zumindest meine Motivation klar gemacht haben und das solltest du auch. Nichts ist schlimmer als gerade zu Beginn nicht ausreichend zu motivieren oder zu begeistern. Keine Angst – du wirst ziemlich sicher nicht als übermotiviert rüberkommen, nur weil du ein Thema als interessant und lernenswert rüberbringst.

Nehmen wir mal das besonders und allseits beliebte Thema der Unfallverhütung. Natürlich kann man einen Einstieg zur Verbrüderung schon so wählen, indem man sagt, das ist jetzt nicht das interessanteste und beliebteste Thema. Aber man sollte im gleichen Atemzug sofort darauf hinweisen, dass man ... **Nein! Eben nicht das Beste daraus gemacht hat und wir das jetzt schnell durchziehen müssen, sondern** ..., dass man es als ein sehr wichtiges und relevantes Thema betrachtet ... mit einer ehrlichen Begründung. Was auch ganz gut funktioniert, ist die zu erwartenden Bedenken aufzunehmen und anschließend gleich auszuräumen.



»Auch ich hatte mir zuerst gedacht, dass das Thema nicht viel zu bieten hat – aber, nachdem ich mich damit ein bisschen beschäftigt und die Hintergründe verstanden habe, fand ich es sehr wichtig und auch interessant – und dieses Interesse und diese Wichtigkeit möchte ich euch heute hier vermitteln. Mein Ziel ist es, dass ihr zum Schluss hin genau die gleiche Erkenntnis habt wie ich. Damit es auch spannend wird, werden wir jetzt keinen Unterricht durchführen, sondern ihr dürft selbst in kleinen Gruppen in der Praxis gefährliche Situationen suchen und finden!«

Ich hoffe, das klingt jetzt schon etwas besser – oder?!

Menschen lieben Geschichten und diese prägen sich auch immer besser ein. Dazu werde ich zwar bei der Zusammenfassung der Lerntheorie noch näher darauf eingehen, dennoch passt es hier auch schon mal sehr gut. Die eigene Motivation lässt sich am besten durch (kleine) Geschichten rüberbringen, da sich die Zuhörenden durch die Erzählungen von Beispielen besser in die andere Person hineinversetzen können. Dadurch können Entscheidungen, Überlegungen und auch die Motivation, bestimmte Dinge zu tun oder zu sagen, besser nachvollzogen werden. Das liegt ganz einfach daran: Wenn man in der beschriebenen Situation selbst motiviert ist, dann lassen sich anhand der Beschreibung auch andere durch das Mitfeiern, Nachvollziehen oder allein sich vorstellen entsprechend motivieren. Der Bereich der Motivation ist generell noch viel umfangreicher, das möchte ich am Ende des Kapitels zur Lerntheorie noch etwas genauer aufgreifen – zu finden im ► Kapitel 3.9.

Ein eigenes Ziel zu haben und dieses auch gleich zu Beginn allen mitzuteilen, ist eine sehr gute Idee. Zumindest wird das in der Führungsausbildung immer wieder gelehrt und auch in vielen Fachbüchern für angehende Führungskräfte empfohlen. Die Auswirkung dieser guten Idee besteht darin, einmal klare Verhältnisse und eine

klare »Marschrichtung« zu haben, daraus Vertrauen zu fassen und – das wichtigste – als Führungskraft verlässlich und berechenbar zu sein. Diese beiden letzten Punkte kann man sich langfristig erst durch das Einhalten der selbst gesetzten Ziele erarbeiten. Aber sie stärken dann zusätzlich das Vertrauen und die Bindung zum Vorgesetzten oder hier eben zum Lehrenden.



Überlege dir ein klares Ziel, was mit der Lerneinheit beabsichtigt wird, kommuniziere dies offen und möglichst frühzeitig und handle immer danach. Richte immer dein Handeln und deine Entscheidungsspielräume nach dem gesetzten Ziel aus. Das erzeugt Verlässlichkeit und schafft Vertrauen.

1.3 Der erste Eindruck

Der erste Eindruck zählt und, dass dieser auch länger anhält, hast du bestimmt schon öfter gehört. Was steckt hinter dieser doch recht ungenauen Aussage aus dem Volksmund wirklich? Laut einer (umstrittenen) Studie von 1967 durch den Psychologen Albert Mehrabian bildet sich dieses erste Bild in weniger als einer Sekunde zu mehr als 90 % aus Körpersprache, Mimik, Geruch und Stimme. Somit erfolgt die Beurteilung unserer Worte – also das, was wir sagen – gerade zu Beginn nur zu 7 %. Auch wenn es wie schon gesagt etwas umstritten ist – ein wahrer Kern steckt doch dahinter – dies wurde der Tendenz nach in anderen Studien bestätigt, nur nicht in dieser exakten Bezifferung. Etwas erschreckend, dass dies so viel ausmacht und scheinbar auch noch kaum zu beeinflussen ist – oder?

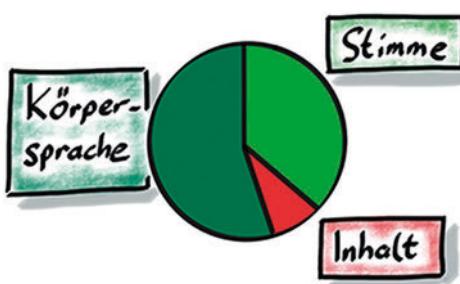


Bild 10: Verteilung des ersten Eindrucks

Normalerweise verwenden wir wesentlich mehr Zeit darauf zu achten, was wir sagen und nicht wie wir uns hinstellen, wie wir unsere Stimme einsetzen oder was unser Gesicht unterbewusst für Grimassen macht. Nun ja, jetzt wissen wir zumindest mal,