

## IN DIESEM KAPITEL

Warum der Einsatz von Flipcharts richtig Sinn macht

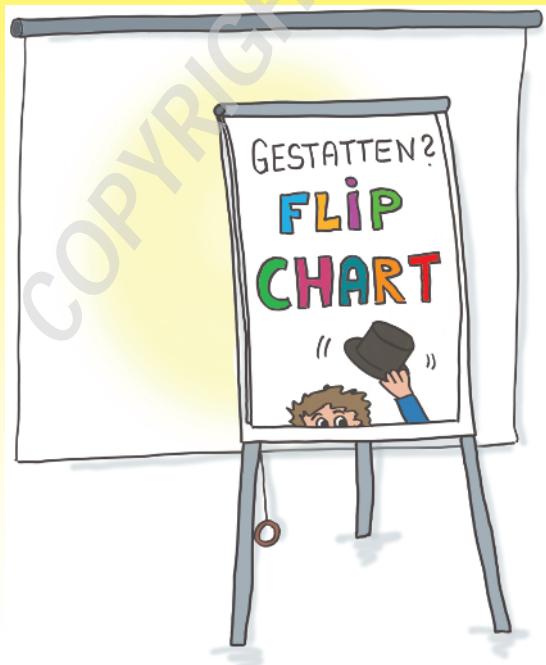
Kurzausflug ins Thema »Lernen«

Einsatzbereiche für Flipcharts

# Kapitel 1

## Warum und wofür Flipcharts Sinn machen

**D**arf ich mich vorstellen? Also vor Ihre Leinwand? So richtig mittig davor und direkt neben Sie? Ja, genau Sie! Ich erkläre Ihnen selbstverständlich auch sofort, warum! Doch wir wollen das Ganze natürlich mit den richtigen Manieren angehen: »Gestatten – mein Name ist Chart. Flipchart.«



**Abbildung 1.1:** Das Flipchart stellt sich vor.

## Analog statt digital: Das Flipchart stellt sich vor

Ich bin Ihr zuverlässiger und kreativer Partner, wenn es um Präsentationen geht, die in Erinnerung bleiben. Sie kennen sicher schon einige meiner Kollegen. Sie finden uns fast überall: in Seminarräumen, Eventlocations, auf Messen, in Konferenzräumen, auch mal im Grünen und ... in Büros.

Doch lassen Sie sich sagen: Wir verrichten still unseren Job. Und werden dabei massiv unterschätzt.

Jetzt mal ganz ehrlich: Sind Sie ein Fan von Beamerpräsentationen? Egal ob mit PowerPoint, Keynote oder Prezi – sobald das Licht gedämpft wird, geraten die Zuhörer gerne in eine Art Dämmerschlaf. Bedeutet so eine Beamerpräsentation in der Regel doch, dass nun eine längere Phase der »Berieselung« folgt. Eine Zeit, in der Zuhörer zur Passivität verdammt sind.

Das macht müde. In ganz schlechten Fällen endet es nämlich oft so, dass der Redner seine Folien als Erinnerungshilfe und Rückgrat für seinen Vortrag nutzt. Indem er die Texte auf seinen Folien Wort für Wort ... abliest. Im Fachjargon nennt sich das »betreutes Vorlesen«. Und es ist eine massive Respektlosigkeit im Umgang mit der Lebenszeit der Zuhörer.

Macht Ihnen das Spaß? Nein.

Möchten Sie das besser machen und den Spaß daran spüren? Klar!

Genau deswegen haben Sie jetzt vermutlich dieses Buch vor der Nase. Ich möchte Ihnen in diesem Kapitel erklären, wie Sie von der Zusammenarbeit mit mir profitieren. Denn wir wollen doch gemeinsam Ihre Themen viel besser in Szene setzen, oder?

Zuallererst möchte ich Ihnen sagen, dass meine Kollegen und ich so richtig old school sind:

- ✓ Gänzlich analog – wir ersparen Ihnen technische Pannen.
- ✓ Ohne Strom und Stecker – wir brauchen keinen »Saft«.
- ✓ Ortsungebunden einsetzbar – mit uns können Sie auch nach draußen gehen.
- ✓ Zuverlässig – und leicht reparabel.
- ✓ Querverweise oder Rückbezüge sind leicht möglich: einfach durch Zurückblättern.

Klar, es gibt inzwischen eine erste Generation elektronischer Nachwuchskollegen. Doch die kommen an unsere Fähigkeiten noch in keiner Weise heran. Sie brauchen eben auch Strom und sind weniger transportabel. Außerdem sind da viel weniger Effekte und Stilrichtungen möglich. Papier ist bekanntermaßen einfach geduldig.

Wir analogen Flipcharts haben einfach schon sehr lange Berufserfahrung – und wir wissen um unsere Stärken. Profitieren Sie mit diesem Buch von meiner Lebenserfahrung. Sie werden viele meiner Kollegen und unserer Mitarbeiter schätzen lernen.

Diese freuen sich ihrerseits darauf, SIE endlich besser kennenzulernen und von ihren Vorteilen zu überzeugen. Also nehmen Sie Kontakt zu uns auf. Wir sind höchst arbeitswillige Gesellen.

Damit wir uns nun nicht selbst zu lobend in den Mittelpunkt stellen, wird Ihnen meine Assistentin Bettina Schöbitz ab hier ganz praxisnah erklären, was wir Flipcharts alles können – und wie Sie am besten mit uns zusammenarbeiten. Damit wir unsere volle Magie entfalten. Denn auch im Umgang mit uns gilt es einiges zu beachten. Damit Sie mit uns Ihre Botschaften, Inhalte, Themen, Ziele, Produkte und alles weitere ... perfekt präsentieren. Doch genau dafür haben Sie ja jetzt dieses Buch.

Bettina Schöbitz hat jahrzehntelange Erfahrung im Umgang mit Flipcharts und Präsentationen. Sie hat alle Fehler, über die sie offen berichten wird, fröhlich erst mal selber gemacht. Und ihre Fähigkeiten nach und nach – natürlich in enger Zusammenarbeit mit uns Flipcharts – erweitert, verbessert und mutig ausprobiert. Sie hat mir versprochen, dass sie Sie lebendig und ermutigend an ihren Erfahrungen teilhaben lässt. Und im Verlauf des Buches auch ihre besten Tricks preisgibt ...

Hatte ich schon erwähnt, dass sie nur vier Kilometer weit vom Neandertal entfernt wohnt?

Quasi an der Wiege der Visualisierung?

Doch das ... erzählt sie Ihnen am besten selbst.

## Visualisierungen sind Augenfreu(n)de

Unser Bildergehirn ist nachweislich viel älter als unser Wortgehirn. Das bedeutet, dass unser Gehirn dazu neigt, Wörter erst in Bilder zu übersetzen, um ihre Inhalte zu verstehen. Wir Menschen sind Augentierchen – was sich aufgrund der Entwicklung der Medien immer weiter verstärkt. Früher hatte ein Leitartikel in der Zeitung schon mal eine ganze Seite. Heute stehen dafür nur noch 80 Zeilen und ein Bild zur Verfügung. Unsere Konzentrationsspanne sinkt rapide. Auch dank Internet und Social Media. Alles flitzt immer schneller an uns vorbei. Umso wichtiger wird aktuell die Welt der lebendigen Visualisierung, wenn wir Menschen wirklich erreichen und begeistern wollen.

### Häppchen spannender Geschichte

Nach aktuellem Stand der Wissenschaft ist die Kunst der Visualisierung bereits deutlich mehr als 115.000 Jahre alt. Erst zeichneten die Neandertaler auf Muscheln. Vor gut 60.000 Jahren dann folgten einfache Höhlenzeichnungen. Keine prachtvollen, wie später in Lascaux oder Altamira. Doch einfache Zeichnungen. Striche, Punktreihen, Tierzeichnungen. Bereits damals wurde offensichtlich symbolisch gedacht. Symbolik wurde bewusst als Form der Kommunikation genutzt – und damit die Voraussetzung für Sprache geschaffen.

## 32 TEIL I Flipchart-Grundwissen

Bildhafte Worte haben eine gänzlich andere Wirkung auf uns als abstrakte Worte. Sie wirken zudem auf andere Bereiche in unserem Gehirn – und lösen so andere Reaktionen in uns aus.

Beispiel gefällig? Zwei Versionen eines Unternehmensslogans:

1. Wir produzieren alkoholhaltige Getränke aus Trauben – für Veranstaltungen.
2. Wir fangen die Sonnenstrahlen in unseren Trauben – und schaffen so erfrischenden Weingenuss für Ihre Sommerparty.

Variante 1 stellt sachlich die Fakten dar.

Variante 2 spricht Emotionen an. Sie schafft Bilder in unserem Gehirn, die uns bewegen. Wir fühlen schon beim Lesen die Sonnenwärme, schmecken den erfrischenden Wein und hören Partymusik. Richtig?

Da Gefühle in unserem Gehirn immer auf der Überholspur unterwegs sind, wirken emotionale Worte und Bilder besonders stark auf uns. Schließlich soll diese Urzeit-Reaktion (unser Gehirn läuft noch heute mit der Softwareversion Neandertal 2.0!) uns ja eigentlich beschützen.

Warum? Damit wir ohne großes Nachdenken richtig reagieren, sobald ein Säbelzahntiger um die Ecke linst. Denn dann gilt nur noch: Kampf oder Flucht?

Das ist ein Automatismus, der Leben rettet – auch wenn uns heute statt der Säbelzahntiger doch eher Chef, Ex-Partner oder Einbrecher auflauern.

In diesen Momenten muss unser Gehirn in Sekundenbruchteilen entscheiden. Ohne lange nachzudenken.

»Ein Bild sagt mehr, als tausend Worte.«

Wir alle kennen diesen Satz. Machen uns allerdings nur selten bewusst, wie stark er wirkt. Gerade wenn es um das Lernen geht, nutzt das Bild eben die emotionale Überholspur. Es bleibt rund 10.000-mal besser in Erinnerung als Worte. Weil wir alle in grauer Vorzeit durchweg alle Angst vor dem berüchtigten Säbelzahntiger haben mussten. Wohl auch deshalb sind wir zum Großteil visuelle Lerner.

## Visualisierung am Flipchart aktiviert die Sinne

Menschen besitzen fünf Sinne, die sie in unterschiedlicher Intensität nutzen und die ihre Wahrnehmung ihrer Umwelt prägen:

- ✓ Sehen (= visuell | Augen)
- ✓ Hören (= auditiv | Ohren)
- ✓ Fühlen (= kinästhetisch | Haut)

- ✓ Schmecken (= gustatorisch | Mund)
- ✓ Riechen (= olfaktorisch | Nase)



Abbildung 1.2: Alle Sinne ansprechen

## Alle Sinne ansprechen

Was heißt das, übertragen auf die Flipchart-Präsentation?

Dass Sie damit alle Sinne ansprechen:

- ✓ Sie **sehen** die Bewegung des Markers und des Vortragenden, erkennen Visuals und Schriftgrößen.
- ✓ Sie **hören** die Worte und Aktivitäten des Redners, das Geräusch des Markers, die hörbaren Reaktionen anderer Teilnehmer.
- ✓ Sie **fühlen** den Marker in der Hand, wenn Sie selbst visualisieren – und empfinden als Zuhörer die Emotionen, die der Sprechende Ihnen vermittelt.
- ✓ Sie **riechen** in manchen Fällen die Tinte des Markers, den Geruch der Mitmenschen oder den aufziehenden Essensduft.
- ✓ Sie **schmecken** das angenehme oder auch fiese Aroma einer visualisierten Speise auf Ihrer Zunge.



Stellen Sie sich eine Tasse duftenden Kaffees vor, der gerade durch die Kaffeemaschine gluckert – das löst sofort Gefühle aus. Bei Teetrinkern eher befremdliche, bei Kaffeetrinkern angenehme.

## Lerntypen und Sinneskanäle

Je mehr Sinne am Lernvorgang aktiv beteiligt sind, desto schneller und nachhaltiger passiert das Lernen. Die allermeisten Menschen hier in Europa haben eine starke visuelle Ausprägung, gefolgt von den auditiven und den kinästhetischen Typen.

Wir besitzen und nutzen sie alle – doch in unterschiedlicher Ausprägung und für verschiedene Zwecke. Gerade wenn es aufs Lernen ankommt, sind die meisten von uns Mischtypen aus den ersten drei. Die mit Abstand größte Zahl wird wissenschaftlich dem visuellen Typus als Hauptlernkanal zugeordnet. Wenn Sie herausfinden möchten, wie Sie selbst am einfachsten lernen, dann schauen Sie aufmerksam in Tabelle 1.1. Behalten Sie dabei im Hinterkopf, dass die wenigsten Menschen nur einen Lernkanal nutzen, sondern wir fast immer eine Mischform bilden.

Visueller Typ	Auditiver Typ	Kinästhetischer Typ
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ spricht gerne schnell</li> <li>✓ achtet auf äußere Attraktivität</li> <li>✓ denkt und spricht bildhaft</li> <li>✓ atmet eher schnell und flacher</li> <li>✓ mag es, Dinge zu betrachten</li> <li>✓ hat einen Blick für Details und den Überblick</li> <li>✓ ist öfter körperlich angespannt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ liest in der Regel gerne</li> <li>✓ kann meist gut zuhören</li> <li>✓ spricht eher langsamer</li> <li>✓ achtet auf Geräusche</li> <li>✓ betont seine Worte sehr bewusst</li> <li>✓ wählt seine Worte wohlüberlegt</li> <li>✓ kann brillant formulieren</li> <li>✓ hat ein ausgezeichnetes Gedächtnis für Zahlen, Daten und Fakten</li> <li>✓ besitzt oft eine besondere Liebe zur Sprache – verbunden mit einer gewissen Sensibilität in Sachen Rechtschreibung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ atmet tief in den Bauch</li> <li>✓ hat eine ausgeprägte Körpersprache</li> <li>✓ spricht langsam und mit tiefer Stimme</li> <li>✓ will Dinge anpacken</li> <li>✓ spürt seine Gefühle sehr intensiv</li> <li>✓ ist körperlich oft eher entspannt</li> </ul>

**Tabelle 1.1:** Die drei häufigsten Lerntypen im Überblick

Warum ist das wichtig zu wissen? Weil es unsere Art zu lernen beeinflusst. Bilder und Worte, Zahlen und Fakten sprechen jeweils nur eine der beiden Gehirnhälften an. Wenn wir gut lernen wollen oder Inhalte so vermitteln möchten, dass andere sie behalten können, dann nutzen wir idealerweise mehrere Sinneskanäle zeitgleich. Das aktiviert beide Gehirnhälften und verankert das neue Wissen deutlich nachhaltiger.

Die Wissenschaft geht inzwischen davon aus, dass wir mindestens 50 Prozent von dem behalten, was wir zeitgleich hören und sehen. Und genau das spricht für die Benutzung des Flipcharts. Denn damit laufen Hören und Sehen zeitgleich ab.

Inhalte werden in einem Tempo präsentiert, das ein aktives Mitdenken ermöglicht. Außerdem gibt es – im Gegensatz zum Beamer – auch noch Aktivität am Flipchart:

- ✓ die Spannung bei der Entstehung neuer Visualisierungen,
- ✓ die körperliche Bewegung des Redners,
- ✓ das Quietschen des Markers und das Rascheln beim Umschlagen des Papiers.

Hier werden also mehr Lernkanäle angesprochen als bei einer Beamerpräsentation, bei der sich der Redner meist eher im Dunkeln hält.

## Visualisierung bewegt Emotionen

Wir lernen deutlich leichter, wenn Information zudem mit echten (!) Emotionen verknüpft ist. Deswegen wirken Urlaubserinnerungen oder auch ein schwerer Unfall nachhaltiger als Matheformeln oder Lateinvokabeln. Trockene Formeln und Vokabeln lösen in der Regel eher selten »des Merkens würdige« (= merk-würdige) Emotionen in uns aus.

Bei Emotionen ist es übrigens unerheblich, ob sie negativ oder positiv sind – je stärker sie empfunden werden, desto eher bleiben sie in unserem Gehirn haften. Doch ganz ehrlich: Wir erinnern uns doch alle lieber an die positiven Momente.

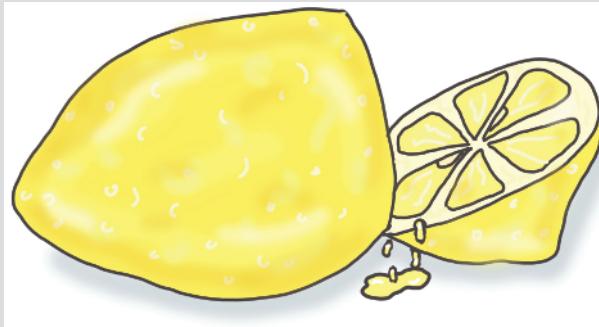
Deshalb ist es sinnvoll, positive Emotionen in den Köpfen der Menschen zu schaffen, wenn Sie diesen eine Botschaft vermitteln möchten. Dazu können Sie trefflich die Kraft der Visualisierung einsetzen:



### Sprechen wir über eine Zitrone ...

Stellen Sie sich jetzt eine leuchtend gelbe Zitrone vor. Sie duftet in Ihrer entspannt ausgestreckten Hand. Sie fühlt sich richtig prall und saftig an. Jemand schneidet sie für Sie auf und legt sie zurück in Ihre Hand. Sie riecht betörend nach Urlaub. Angenehm erfrischend.

Plötzlich tropft etwas vom sauer-zuckrigen Saft von Ihren Fingern hinunter. Sie fangen den Saft mit der anderen Hand auf und lecken ihn von Ihrem Finger. Sie schmecken erst die Säure, dann die Frische und dann ... bleibt ein zuckeriger Nachgeschmack auf Ihrer Zunge. Einfach nur lecker.



**Abbildung 1.3:** Na, läuft Ihnen das Wasser im Mund angesichts der Zitrone zusammen?

Derselbe Text noch mal – diesmal mit Erläuterung:

Stellen Sie sich jetzt eine leuchtend gelbe (visuell) Zitrone vor. Sie duftet (olfaktorisch) in Ihrer entspannt (Entspannung = höchste Lernbereitschaft) ausgestreckten Hand. Sie fühlt sich richtig prall und saftig (kinästhetisch) an. Jemand schneidet sie für Sie auf und legt sie zurück in Ihre Hand. Sie riecht (olfaktorisch) betörend nach Urlaub (positiv). Angenehm erfrischend.

Plötzlich tropft (kinästhetisch) etwas vom sauer-zuckrigen (gustatorisch) Saft von Ihren Fingern hinunter. Sie fangen den Saft mit der anderen Hand auf (kinästhetisch) und lecken ihn von Ihrem Finger (gustatorisch). Sie schmecken erst die Säure, dann die Frische und dann ... bleibt ein zuckeriger Nachgeschmack auf Ihrer Zunge (gustatorisch). Einfach nur lecker (positiv).

Diese kleine Geschichte zeigt die Macht der – in diesem Fall in Worte gefassten – Visualisierung: Sie haben die Zitrone leuchtend in Ihrer Hand gesehen und ihren Druck gespürt. Sie haben den betörenden Duft gerochen, das leise Geräusch des Schneidens gehört und den Saft geschmeckt.

Ihre fünf Sinne waren in dieser Geschichte alle angesprochen. Und? Haben Sie jetzt Lust auf ein Glas Zitronenlimonade oder Wasser mit frischem Zitronensaft?

## MERKwürdig

Erinnern Sie sich an Ihren letzten Urlaub? Prima. Dann haben Sie jetzt ein Bild vor Augen.

Und schwups ... beginnt vor Ihrem inneren Auge ein Film zu laufen. Sie sehen viele Bilder aus diesem Urlaub wieder – fast wie einem Film. Egal ob es eine Fernreise war oder Sie mit der Familie die Urlaubstage auf Balkonien verbracht haben: Sie sehen Bilder, riechen Düfte, spüren leichten Wind oder Kälte, schmecken den Wein oder den Kaiserschmarrn. Sie erleben Ihre Emotionen aus diesem Urlaub erneut.



Menschen können Emotionen und Bilder immer wieder abrufen, die ihrem Gehirn des Merkens würdig (= merkWÜRDIG) erschienen sind. Deshalb ist es für Vortragende und Präsentatoren sinnvoll, dem Gehirn emotional bewegende Bilder zu liefern, die es sich leicht und mit Freuden merken kann.

Visualisierung wirkt genial, wenn Sie Menschen etwas vermitteln wollen: Sie erzählen den Menschen mit Ihren Visuals (= Kurzform für Visualisierungen) eine Geschichte. Diese liefert Ihren Teilnehmern im Idealfall ein Gesamtpaket aus Bildern, Emotionen, Düften, Geschmäckern und Geräuschen. Das genau liebt unser Gehirn. Multisensorisches Lernen – also das Lernen mit mehreren Sinnen gleichzeitig – macht ihm den Merkvorgang leichter.

## Vier Schritte zum langfristigen Behalten

Sie kennen das: Sie hören einen Witz. Einen, über den Sie richtig laut loslachen können. Sie nehmen sich vor, ihn sich unbedingt zu merken. Und was passiert? Nach einer Stunde ... haben Sie ihn vergessen.

Als Vortragender möchten Sie, dass es Ihrem Publikum nicht so geht wie beim sofort vergessenen Witz. Was können Sie tun, damit Ihre Zuhörer das, was Sie zu sagen haben, langfristig behalten?

Nutzen Sie die folgenden vier Schritte:

- 1. Strukturieren:** Wenn Sie anderen Wissen vermitteln wollen, dann steht als erste Aufgabe an, es zu strukturieren. Das Lernen fällt Ihren Zuhörern bei gut strukturierten Visualisierungen deutlich leichter. Weil Bilder schon eine Konzentration aufs Wesentliche vorwegnehmen. Ein Bild statt eines oder mehrerer langer Sätze.
- 2. Aktivieren:** Dann gilt es, dieses Wissen zu aktivieren – helfen Sie Ihrem Publikum dabei, indem Sie eine Anwendungsmöglichkeit aufzeigen. Oder offene Fragen stellen, damit Ihre Zuhörer selbst aktiv werden können. Damit es für Ihr Publikum Sinn ergibt, sich das Gesagte auch wirklich zu merken.
- 3. Wiederholen:** Jetzt braucht es eine Wiederholung, die durch die zeitnahe Präsentation von Bild und Wort erfolgt. Und idealerweise den Sachverhalt auch in anderen Worten und Bildern noch mal formuliert.
- 4. Verknüpfen:** Nun geht es darum, das Gelernte mit bereits vorhandenem Wissen zu verknüpfen – ein guter Redner berücksichtigt das bei seinen Erläuterungen. So kann man sich beispielsweise an wichtige Daten leichter erinnern, wenn sie in einem Kontext bekannter Ereignisse aus dem Zeitgeschehen eingeordnet werden. Es ist sehr nutzbringend, wenn Sie das beim Visualisieren berücksichtigen.

## Gestützte Erinnerung: Ein Ausflug in die Mnemotechnik

Wer vor Menschen redet, braucht eine gute Vorbereitung. Diese beginnt bei den Inhalten und Botschaften. Klar schreiben Sie sich das alles vorher sauber auf. Gerne auch auf Moderationskarten – damit Sie was in der Hand haben.

Doch wirklich souverän kommt derjenige bei seinem Publikum an, der frei präsentiert. Der seine Inhalte und den Ablauf im Kopf hat – und die Hände frei für Gestik und ... Flipchart-Marker.

Überall da, wo Menschen schnell und viel lernen sollen oder wollen, stellen Flipcharts eine wertvolle Säule des Behaltensprozesses dar. Zunächst einmal, weil wer am Flipchart visualisiert, statt nur Worte zu benutzen, wichtige Inhalte längere Zeit im Blickfeld der Teilnehmer hält. Das verstärkt den Lerneffekt. Außerdem erzählt jedes Flipchart im Grunde eine kleine Geschichte – ganz im Sinne des wertvollen Themas »Storytelling«.

Das nennen Fachleute »gestützte Erinnerung«. Wir helfen unserem Gehirn mit dem Bild quasi dabei, in seinen vielfältigen Windungen an der richtigen Stelle zu suchen – und dann die gewünschte Information abzurufen.

Ein gutes Flipchart wirkt ähnlich. Sobald es um ein spezielles Thema geht, taucht das Flipchart-Bild in unseren Gedanken wieder auf. Wir können den Film erneut ablaufen lassen. Und erinnern uns auch an die Details, die nicht auf dem Flipchart zu sehen sind. Genau das dürfen wir natürlich auch für unsere nächste Präsentation nutzen. Indem wir unsere Moderationskarten einfach durch gute Flipcharts ersetzen. Bilder, die jeweils ihre eigene Geschichte erzählen. Visualisierung erzählt ... Geschichten.

## Warum Visualisierung außerdem Sinn macht

Sie brauchen noch mehr Gründe, um überzeugt zu sein, dass Visualisierung Sinn macht?

### Visualisierung ist gelebte Achtsamkeit

Sogar im Yoga wird mit dem Zeichnen von Mandalas visualisiert. Zeichnen braucht einen genauen Blick auf das Wesentliche, schärft den Blick für Visuelles allgemein und bringt den Akteur in eine Ruhe.

Neben dem Lerneffekt – der sich ganz automatisch einstellt, wenn wir unsere Flipcharts zaubern – werden wir beim Zeichnen oder Schreiben schnell ruhiger und gelassener. Das vertieft auch unseren eigenen Lerneffekt noch einmal zusätzlich. Weil ein entspanntes Gehirn leichter lernt. Im Flipchart-Flow lernt es sozusagen ganz von allein ...

### Visualisierung wird gerne erneut betrachtet

Wenn in einem Meeting ein Protokoll geschrieben wird, dann passiert es häufig, dass der Protokollführende nahezu wortwörtlich mitschreibt und so ein mehrere Seiten langes Prosa-Protokoll entsteht.

Wird hingegen das Protokoll mittels Visualisierung erstellt, finden nur die wirklich wesentlichen Punkte Einzug – meist reicht eine DIN-A4-Seite aus, um alles festzuhalten. Alle Anwesenden können anhand dieser Visualisierung die besprochenen Inhalte rekapitulieren, weil sie ähnlich funktioniert wie das Urlaubsfoto, das einen Film in Ihrem Kopf zum Laufen bringt.



Visuelle Protokolle (= Sketchnotes) sind übersichtlicher und werden oft gerne erneut zur Hand genommen und an die Details wird sich viel schneller erinnert, als in einem Prosa-Protokoll lange nachlesen zu müssen.

Die klare visuelle Struktur hilft beim schnelleren Finden gesuchter Informationen – was als Arbeitserleichterung empfunden wird.

### Visualisierung erzeugt Interesse

Wer mit oder im Publikum live zeichnet, scharf Menschen um sich. Das ist zu Beginn ungewohnt, doch wird es schnell zum Vergnügen, wenn andere mit dieser Begeisterung angesteckt werden. Die Teilnehmer beginnen innerlich »mitzuraten«, was denn da gerade vorn am Flipchart visuell entsteht. Ihre Zeichnung gleicht einem sich nach und nach auflösenden Rätsel. Kennen Sie das Spiel »Montagsmaler«, ein Spiel bei dem einer zeichnet und der Rest der Gruppe so früh wie möglich sein Motiv erraten muss? So ähnlich ist es auch bei der Visualisierung am Flipchart. Es erzeugt Spannung und Neugierde – beide sind gute Grundlagen für nachhaltiges Lernen.



Abbildung 1.4: Sketchnote des Vortrags zum Thema »Plan B« (mit freundlicher Genehmigung von Katja Kerschgens)

## Visualisierung ist weitgehend sprach- und kulturübergreifend

Denken Sie an die Icons, an denen wir uns an Bahnhöfen oder Flughäfen in fremden Ländern orientieren: Bus, Taxi, Ausgang oder Mietwagen finden wir anhand der Bilder unter der Decke ziemlich schnell, oder? Klasse auch die Bedienungsanleitungen eines großen schwedischen Möbelhauses ... die keinerlei Sprachübersetzung brauchen, egal wo auf der Welt sie zusammengesetzt werden.

Wer beispielsweise im Housekeeping eines Hotels (Zimmerservice) oder in der Gastronomie (Küche) seinen oft fremdsprachigen Mitarbeitern am Flipchart aufzeichnet, was wann und wie wo zu tun ist, hat es selbst sehr schnell deutlich leichter.

## Visualisierung ist sichtbar gemachte Wertschätzung

Ihre Kunden, Kollegen, Teilnehmer nehmen wahr, dass Sie für sie die Extrameile gegangen sind. Um ihnen die Themen noch ein wenig besser zu präsentieren. Sie wecken damit Aufmerksamkeit und öffnen den Zugang zu Emotionen. Die Teilnehmer meiner Workshops schreien immer wieder laut auf, wenn sie in ein liebevoll vorbereitetes Flipchart etwas kleben oder schreiben sollen. Oder wenn ich selbst eine Frage an sie richte und die Ergebnisse auf einem dafür präparierten Flip notiere: »Neeeeiiiin – das können Sie doch nicht machen. Sie schreiben das da jetzt nicht wirklich rein, oder?«

Doch, genau das tue ich. Denn ich habe dieses Flipchart nur für diese eine Gruppe kreiert. Das ist meine Wertschätzung für meine Kunden. Und die wird sehr wohlwollend wahrgenommen.

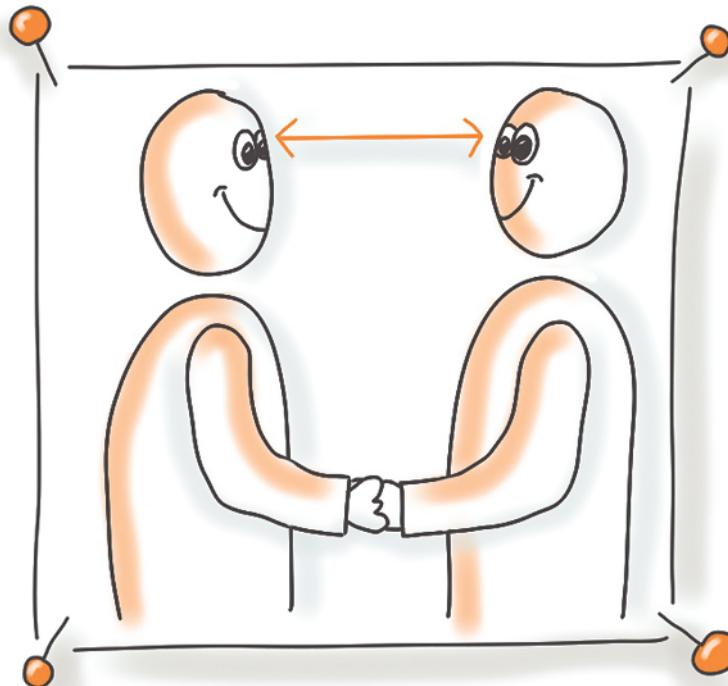


Abbildung 1.5: Visualisierung – ein Zeichen von Wertschätzung

## Visualisierung ist wie Kaffeepause fürs Gehirn

Weil Bilder schneller als Worte verstanden werden, entspannt sich das Gehirn. Wir mögen es zudem, mal auf Papier, statt sonst fast nur noch auf Bildschirme zu starren. Das ist für unsere Augen eine große Entlastung.

Angenehmer Nebeneffekt: Das entspannte Gehirn lernt leichter und mit mehr Freude. Es ist also eine wundervolle Win-win-Situation.

## Visualisierungen sind indivisuell

(KEIN Rechtschreibfehler, sondern so gewollt! Mehr dazu im nächsten Kapitel ...)

Jeder Mensch zeichnet anders. Unsere Visualisierungen werden schnell unverwechselbar. So prägen wir unseren eigenen Stil – und werden nach einiger Zeit sogar daran »erkannt«. Denn Ihre Bilder und Flipcharts sind wie Ihre Handschrift: indivisuell.

## Vielfältige Einsatzmöglichkeiten, vielfältiger Nutzen

Sie werden kaum einen Ort finden, an dem der Einsatz eines Flipcharts keinen Sinn machen würde. Gerade, weil es beweglich und – bei gutem Wetter – auch im Außenbereich einsetzbar ist. Das Flipchart ist einfach ein echter Allround-Nutzenstifter. Sie können daran schreiben und zeichnen. Sie können mit Magneten Dinge befestigen. Sie können sogar ganz frech Ihre Jacke daran aufhängen. Werfen Sie einen Blick auf die Einsatzorte, an denen Flipcharts unschätzbare Vorteile bringen:

### Kindergarten, Schule, Uni

In Kindergarten, Schule oder Uni sind Flipcharts besonders wirksam. Weil sie auch für die Menschen verständlich sind, die Sprache insgesamt, bestimmte Worte oder Fachtermini noch unzureichend beherrschen.

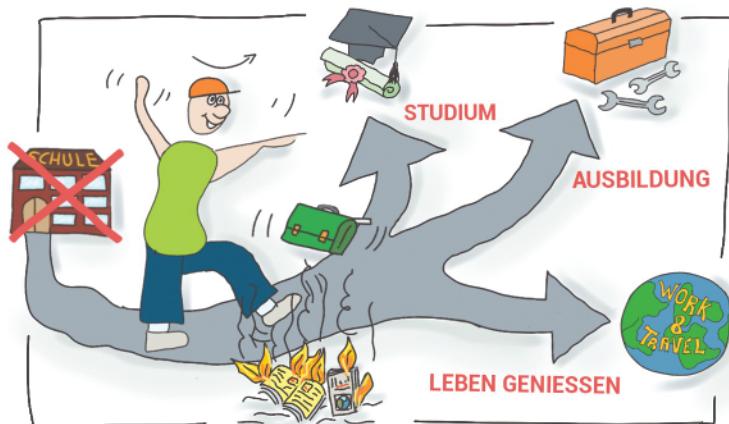


Abbildung 1.6: Ein Beispiel für den Einsatz von Flipcharts in der Schule: die Entscheidungsfindung, wie es nach der Schule weitergehen soll.

Alles in diesem Buch vermittelte Wissen rund um Visuals am Flipchart kann übrigens auch für schönere Tafelbilder oder am Whiteboard angewendet werden.

## Training und Workshop

Menschen, die zu Trainings oder Workshops gehen, wollen – oder sollen (!) – etwas lernen. Fast immer geht damit die innere Erwartungshaltung einher, wie langweilig oder lebendig der Trainer seine Inhalte denn vermitteln könnte.

Ein außergewöhnliches Begrüßungs-Flipchart schafft gleich eine andere Atmosphäre beim Betreten des Raumes. Das hat auch ganz nebenbei eine praktische Komponente: So erfährt der Teilnehmer direkt, ob er zum richtigen Thema im richtigen Raum ist.

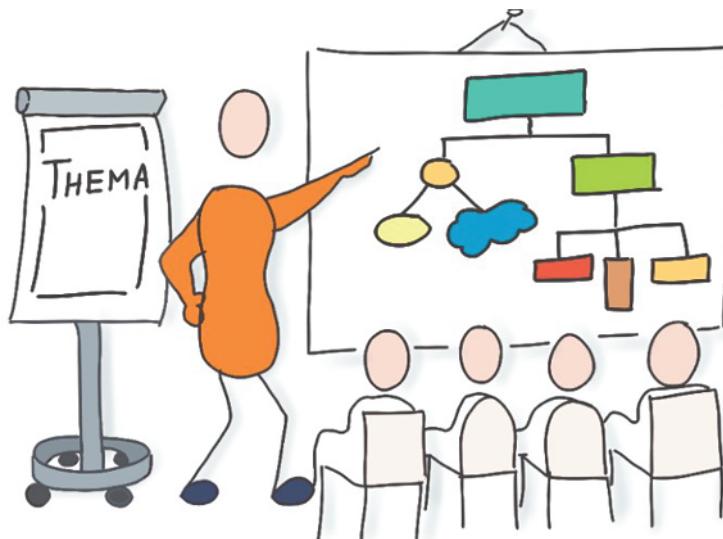


Abbildung 1.7: Visualisierung – ideal in Workshops und Trainings.

## Präsentation

So ein typischer Beamermoment. Insbesondere wenn es um berufliche Themen oder das Hochschulstudium geht. Ist doch so eine Beamerpräsentation eine ausgezeichnete »Krücke« für den Präsentator, um den roten Faden zu verfolgen. Sie ist quasi Netz und doppelter Boden für die Präsentierenden, die sich unzureichend sattelfest fühlen oder denen es noch an Präsentationserfahrung fehlt.

Doch wie cool ist es für die Teilnehmer, wenn da einfach mal ... gar kein Beamer steht. Sonst ein die Neugierde weckendes Flipchart. Da setzen sie sich gleich motivierter auf ihren Platz und erwarten eine lebendigere und lohnenswertere Präsentation. Das Flipchart spricht sofort die Emotionen an – und bringt die Menschen damit in eine lernbereitere Situation. Wenn das mal kein starker Vorteil für den Einsatz der Flipcharts ist ...

Auch auf Messen ist ein gutes Flipchart ein ausgezeichnetes Lockmittel, um Interessenten an den eigenen Stand zu holen. Und ihnen – live am Flipchart – das Produkt oder die Dienstleistung visuell zu erläutern. Ja – das können auch Sie! Ja, auch wenn Sie Ihre eigene Handschrift wenig leiden mögen ...

## Vortrag

Wirklich gute Vortragsredner brauchen keine »Erinnerlinge« wie ausgedruckte Redemanskripte, Moderationskarten oder einen Teleprompter. Warum? Sie bereiten ihre Themen auf dem Weg des »Storytelling« vor. Stellen Sie sich das wie bei einem Märchen vor, in dessen spannendem Verlauf auch eine Menge Lernbotschaften versteckt sind. Diese Impulse und Lerninhalte sind in eine stimmige Gesamtgeschichte verpackt. Genau deshalb brauchen diese Redner auch weder Beamer noch Moderationskarten.



Abbildung 1.8: Nicht nur für Keynote-Speaker: der Einsatz von Flipcharts in Vorträgen

## 44 TEIL I Flipchart-Grundwissen

Wenn Sie als Redner gut vorbereitet sind, können Sie Ihre »Story« lässig erzählen. Weil sich in ihrem Verlauf alles so ineinanderfügt, dass Sie kaum etwas vergessen können. Sie haben Ihre Bilder im Kopf. Und reihen sie nach und nach an der Perlenschnur Ihrer Geschichte auf.

Wie schön, wenn Sie einige dieser Bilder dann auch am Flipchart visualisieren. Wenn Sie dabei den räumlichen Standort wechseln, um Dinge ans Flipchart zu bringen.

Wenn Sie Ihre eigenen Erinnerungsbilder mit dem Publikum teilen. Das erleichtert Ihrem Publikum das Verstehen und Merken Ihrer Botschaften und Impulse noch einmal. Denn so bedienen Sie wieder mehrere Lernkanäle. Das baut eine starke Brücke zu Ihren Zuhörern. Weil Sie einzelne Bilder live vor den Augen der Zuhörer entstehen lassen. Das aktiviert die Zuhörer und kreiert Spannung.

## Poster

Wer in größeren Unternehmen arbeitet, kennt so was wie »Leitlinien«. Das sind in den meisten Fällen sorgfältig ausformulierte Unternehmenswerte wie »Bei uns steht der Kunde im Mittelpunkt« oder »Wir respektieren Menschen, die anders sind«.

Kaum jemand hat Lust, sich diese Leitlinien immer wieder durchzulesen. Wie wirksam wäre es da, wenn sie – auf einem Flipchart clever visualisiert – an einem für jeden zugänglichen Ort hängen würden.

Gerne auch an mehreren. Auch den »stillen«.

- ✓ Wie viel häufiger würden die Mitarbeiter da draufschauen?
- ✓ Wie viel stärker verankern sich die Inhalte damit?
- ✓ Wie viel ausgeprägter ist die Bereitschaft, das Gesehene auch umzusetzen?

Genauso ist es mit Postern, die die Regeln für ein gedeihliches Miteinander in einem Kindergarten oder einer Schulklasse visualisieren. Oder mit Hygieneregeln im Krankenhaus oder der Großküche. Toll auch, wenn Teams gemeinsam ihre Ziele visualisieren und dann das am Flipchart gefertigte Teamwerk für alle sichtbar aufhängen. Oder Projektteams die Struktur ihrer Zusammenarbeit übersichtlich darstellen.