Ein Dozent braucht heute auch die Fähigkeiten eines „Entertainers“

(Autorin Saskia Jakisch)

Corona hat das Seminargeschäft mit seinen Präsenzveranstaltungen von heute auf morgen zum Erliegen gebracht. Viele Seminare mussten abgesagt werden, da es aufgrund der Kontaktbeschränkungen nicht möglich war, sie in Präsenz abzuhalten.

Viele Weiterbildungsanbieter haben daher während der Pandemie auf digitale Lösungen umgestellt. Wie sieht es heute aus im Seminargeschäft? Was hat sich verändert und wie sieht es zukünftig aus? Hierzu spreche ich mit der Dozentin und Business-Coachin Astrid Dorsch von CoelnCoaching.

SJ: Frau Dorsch, Sie arbeiten schon lange Jahre als Dozentin und Trainerin im Bereich der Erwachsenenbildung. Was hat sich seit Corona im Seminargeschäft verändert?

AD: *Insgesamt sind es 13 Jahre, die ich als Dozentin und Trainerin tätig bin. In dieser Zeit hat sich technisch und inhaltlich viel verändert, aber besonders beeinflusst hat diese Branche natürlich der Lockdown in der Corona-Zeit. Zu Beginn waren wir weder technisch ausgerüstet noch inhaltlich geschult, um Online-Seminare professionell durchzuführen. Inzwischen läuft das natürlich ganz anders.*

SJ: In Deutschland gab es vor der Pandemie wenig Angebote an Online-Veranstaltungen. Inwieweit mussten die Veranstaltungskonzepte an das digitale Format angepasst werden?

AD: *Bei den Online-Seminaren achten wir auf veränderte Abläufe und Pausenzeiten. Online-Arbeit erfordert eine viel eine höhere Konzentration und ist somit anstrengender. Das bedeutet, dass wir bei den digitalen Angeboten regelmäßig Pausen einlegen. Was natürlich den gesamten Ablauf verändert.*

SJ: Was mussten Sie als Trainerin neu hinzulernen, um Online-Seminare erfolgreich durchzuführen?

AD: *Bei einem Online-Seminar sind nicht nur unsere fachlichen Fähigkeiten als Trainer gefragt sind, sondern auch die eines „Entertainers“. Um die Aufmerksamkeit der Teilnehmenden möglichst auf einem Level zu halten, muss man sich inhaltlich und interaktiv viel einfallen lassen. Hierfür mussten zusätzliche Techniken erlernt werden, damit man auch online unterhaltsam und spannend mit den Teilnehmenden interagiert. Das braucht dann doch ein bisschen Übung, um die richtigen Tools für die verschiedenen Aufgaben zu finden.*

SJ: Welche Nachteile sehen Sie bei dem Thema Digitalisierung im Seminargeschäft?

AD: *Nicht alle Themen lassen sich gleich gut online vermitteln. Insbesondere praktische Übungen oder Gruppenarbeiten sind schwieriger umzusetzen. Zudem kann es technische Probleme geben, wie zum Beispiel eine instabile Internetverbindung oder Schwierigkeiten bei der Bedienung der verwendeten Tools.*

SJ: Was sind aus Ihrer Sicht die entscheidenden Erfolgsfaktoren für das Gelingen eines digitalen Veranstaltungsprogramms?

AD: *Die wichtigsten Erfolgsfaktoren sind die Persönlichkeit und das Fachwissen des Trainers und natürlich ein an Online-Bedingungen angepasstes Konzept. Zusätzlich hilft es, wenn ein Trainer über eine Portion Temperament verfügt, damit die Teilnehmenden auf der anderen Seite des Bildschirms mitgerissen werden und die Aufmerksamkeit über den Tag nicht verloren geht.*

SJ: Was denken Sie, wie das Seminargeschäft der Zukunft aussieht?

AD: *Die Digitalisierung wird eine wichtige Rolle spielen und zu neuen Möglichkeiten führen.*

Durch die Erfahrungen während der Corona-Pandemie haben viele Menschen erkannt, dass sich durch Online-Seminare räumliche und zeitliche Beschränkungen überwinden lassen. Dies wird voraussichtlich zu einer verstärkten Nutzung von digitalen Formaten führen.

Überdies könnten technologische Fortschritte wie Künstliche Intelligenz und Virtual Reality das Seminargeschäft beeinflussen. AI-gesteuerte Assistenten könnten beispielsweise bei der Organisation und Durchführung von Seminaren unterstützen, indem sie automatisierte Aufgaben übernehmen oder personalisierte Lerninhalte bereitstellen. Virtual Reality könnte es ermöglichen, Lernerfahrungen zu schaffen, bei denen Teilnehmer in virtuellen Umgebungen interagieren und praktische Übungen durchführen.

Ein weiterer Aspekt ist die zunehmende Individualisierung von Seminaren. Teilnehmer haben unterschiedliche Bedürfnisse und Lernstile und zukünftige Seminare könnten stärker darauf ausgerichtet sein, diese individuellen Anforderungen zu erfüllen. Personalisierte Lernplattformen und adaptive Lernsysteme können helfen, maßgeschneiderte Inhalte und Lernpfade anzubieten.

Insgesamt wird das Seminargeschäft in der Zukunft wahrscheinlich von der Digitalisierung, technologischen Fortschritten und der Individualisierung geprägt sein. Es ist wichtig, diese Veränderungen zu beobachten und sich an neue Anforderungen anzupassen, um das Lernen und den Wissenstransfer bestmöglich zu unterstützen.

SJ: Zum Schluss eine persönliche Frage. Was führen Sie lieber durch, Veranstaltungen in Präsenz oder Online und warum?

AD: *Ich führe Seminare lieber vor Ort durch. Man kann sich bei einem Präsenzseminar einfach besser auf die Teilnehmer einstimmen. Zu einer zwischenmenschlichen Interaktion gehört ja neben Wort und Stimme, auch die Körpersprache und auch Gerüche und Geschmack. Wie wichtig ist ein Small Talk an der Kaffeemaschine vor einem Seminar, um sich schon ein wenig kennenzulernen. Auch interaktive Übungen kann man bei einer Präsenzveranstaltung besser durchführen und das Ergebnis bewerten. All dies fällt bei einem Online-Seminar weg. Also gibt es ein ganz klares Ja von mir für Präsenzveranstaltungen.*

Meine Begründung für das Thema und Frau Dorsch als Interviewpartnerin

Da mich das Thema Weiterbildungen bereits mein ganzes Berufsleben begleitet, finde ich das Thema „Verändertes Seminargeschäft nach der Pandemie“ sehr interessant. Zudem ich in den letzten 2 Jahren selbst verschiedene Weiterbildungen im digitalen Format absolviert habe.

Frau Dorsch ist mir bekannt, da wir früher beide beim selben Arbeitgeber beschäftigt waren und ich weiß, dass Sie seit vielen Jahren erfolgreich als Dozentin tätig ist. Zudem kenne ich Ihren hohen fachlichen Anspruch. Daher stand es für mich außer Frage, dieses Thema mit Ihr im Rahmen eines Interviews zu erörtern.