

Goldene Regeln für Referenten in der medizinischen Fortbildung¹

Urs Koelliker,
Eduard Riesen

Der traditionsreiche Arosener Fortbildungskurs «Aus der Praxis – für die Praxis» gilt zu Recht als eine der besten Fortbildungsmöglichkeiten für Hausärzte in unserem Land. Er wird von erfahrenen Hausärzten organisiert, welche Jahr für Jahr mit grossem Engagement einen Kurs mit praxisnahen Themen zusammenstellen und sich bemühen, auch die einbezogenen Spezialisten auf einen praxisnahen Inhalt und eine gute didaktische Form zu «trimmen». Ausdruck dieser Bemühungen sind die «goldenen Regeln für Referenten», geschrieben zur Hilfe und Unterstützung für die Referenten des Kurses. Gerne drucken wir diese Regeln – sie wenden anerkanntes didaktisches Wissen auf die hausärztliche Fortbildung an – in PrimaryCare ab. Zwei Botschaften scheinen mir besonders wichtig: Die Vorbereitung soll im gleichberechtigten persönlichen Kontakt zwischen Spezialist und mitbeteiligtem Hausarzt erfolgen, und die Teilnehmer müssen während der Veranstaltung aktiviert, einbezogen werden.

Diese Regeln können uns allen dienen, sei es zur Vorbereitung eigener Präsentationen, aber auch als Massstab zur Beurteilung der Qualität der von uns besuchten Fortbildungsveranstaltungen. Wir alle sind ja aufgefordert, immer wieder den Referenten Rückmeldungen zu geben und Hinweise, wie sie noch besser werden können. So können wir ganz im Sinne der Arbeitsgruppe Fortbildung der SGAM nach und nach eine Optimierung unserer Fortbildung bewirken.

Bernhard Rindlisbacher

Le cours de formation continue d'Arosa «Aus der Praxis – für die Praxis», riche d'une longue tradition, jouit à juste titre de la renommée d'une des meilleures offres de formation continue pour les médecins de premier recours dans notre pays. Il est organisé par des médecins de premier recours expérimentés, qui année après année font preuve d'un en-

gagement sans faille pour mettre sur pied un cours traitant de thèmes proches de la pratique et s'efforcent de «plier» les spécialistes impliqués à un contenu axé sur la pratique et à une forme didactique pertinente. Ces efforts sont notamment concrétisés par la rédaction des «règles d'or pour les intervenants», une aide et un soutien précieux pour les conférenciers, animateurs et autres intervenants dans l'enseignement. Ces règles concernent l'application de principes didactiques avérés à la formation continue spécifique du médecin de premier recours. C'est pourquoi PrimaryCare est le meilleur lieu pour les publier. Deux messages me paraissent particulièrement importants: la préparation d'une activité de formation continue doit être le fruit d'un contact personnel étroit et paritaire entre le spécialiste et le médecin de premier recours, et la session (dite précisément «activité») doit être didactiquement formulée de manière à impliquer activement le participant.

Chacun peut avoir à cœur de se servir de ces règles, que ce soit pour la préparation d'une propre présentation ou comme critère d'évaluation de la qualité des activités de formation continue auxquelles il participe. Nous sommes en effet tous responsables de promouvoir la qualité des intervenants en leur offrant une appréciation pertinente de leur prestation. Nous pouvons ainsi contribuer à l'optimisation de notre formation continue dans l'esprit du groupe de travail Formation continue de la SSMG.

Traduction: Bernard Croisier

(Cet article paraîtra en français dans quelques mois)

Für Sie geschrieben

Sie sind Referent; neben- und nicht hauptberuflich. Von Ihnen wird ein Referat, die Durchführung einer Weiterbildungsveranstaltung, eines Kurses oder Seminars, die Leitung oder Moderation eines Workshops erwartet.

Mit «Goldenen Regeln» möchten wir Sie unterstützen: Lesen Sie, markieren Sie und setzen Sie das für Sie Wichtige um. Die Anerkennung und Dankbarkeit der Teilnehmenden sind Ihnen gewiss!

Die Teilnehmenden

Analysieren Sie Ihre Zielgruppe:

– Wie viele werden es sein?

Kontakt- und Bezugsadressen:

Dr. sc. nat. ETH Urs Koelliker
Unternehmensberatung
und Personalentwicklung
Schwarzackerstrasse 56
CH-4303 Kaiseraugst

Dr. med. Eduard Riesen
Facharzt für allg. Medizin FMH
Hauptstrasse 79
CH-4417 Ziefen

¹ Die «Goldenen Regeln» sind eine stark gekürzte Zusammenfassung des bei den Autoren als Broschüre erhältlichen «Leitfaden für Referenten in der medizinischen Fortbildung».

- Wie stufen Sie den Wissensstand und den Erfahrungshintergrund ein?
- Was wissen Sie über die Einstellungen der Teilnehmenden (Erwartungen, Interesse, Motive, Ansichten, Vorurteile)?
- Was ist für die Teilnehmenden wichtig und von Nutzen in ihrer täglichen Arbeit? *Besprechen Sie das persönlich mit einem der teilnehmenden Hausärzte* und legen Sie mit ihm zusammen die Lernziele und Inhalte der Veranstaltung fest. Ziel ist nicht, was Sie sagen möchten, sondern was Sie mit dem Gesagten beim Teilnehmer erreichen wollen.
- Treffen Sie sich mit diesem mitverantwortlichen Hausarzt unbedingt persönlich für die Vorbesprechung.

Allgemeine Grundsätze

Halten Sie sich an folgende Grundsätze:

- Zeigen Sie schon bei der Ausschreibung der Veranstaltung deren Ziele und Ablauf sowie Sinn und Nutzen der Inhalte auf. Wiederholen Sie das etwas detaillierter beim Beginn.
- Setzen Sie Schwerpunkte, vermitteln Sie das Wesentliche und haben Sie den Mut zum Weglassen.
- Heben Sie Ihre Kerngedanken immer wieder deutlich hervor (take home message), auch in den Teilnehmerunterlagen.
- Strukturieren Sie Ihre Inhalte, logisch und folgerichtig aufgebaut. Das Notieren dieser äusseren Gliederung (z.B. auf Flipchart) verhilft den Teilnehmenden zu einer besseren Übersicht.
- Orientieren Sie sich an den Bedürfnissen sowie an den aktuellen Problemen und Arbeitssituationen der Teilnehmenden; Sie erreichen damit eine bestmögliche Übertragung in den Berufsalltag.
- Nutzen Sie den Wissenshintergrund sowie die Lebens- und Berufserfahrung der Teilnehmenden.
- *Verurteilen Sie Ihre Teilnehmenden nicht zum passiven Zuhören; optimales Verankern von Wissen erfolgt über eigenes Entdecken, Erarbeiten und Verstehen.*
- Sprechen Sie Ihre Teilnehmenden auch über den optischen Kanal an; die meisten Menschen sind visuell orientiert. «Reden» Sie mit dem Stift!
- Bringen Sie Ihre Teilnehmenden zum Handeln, vom «In-die-Hand-Nehmen»,

Greifen, Be-greifen bis hin zu eigenem Tun.

Halten Sie sich den Lerneffekt vor Augen und gestalten Sie Ihre Veranstaltung entsprechend:

- Hörend lernen (passiv): 20%
- Sehend lernen (passiv): 30%
- Hörend und sehend lernen (audiovisuell) (passiv): 50%
- Sehend, hörend und handelnd lernen (aktiv): 80%

Bringen Sie «Leben» in Ihre Veranstaltung: Schaffen Sie Raum und Zeit für Diskussionen und wenn möglich Gruppenarbeiten. *Mindestens während 50% der zur Verfügung stehenden Zeit sollten sich die Teilnehmer aktiv beteiligen können.*

Evaluieren Sie die Veranstaltung, wenn möglich schriftlich. Das fördert Ihren persönlichen Lernnutzen und hilft Ihnen, eine nächste Präsentation noch besser zu gestalten.

Hilfsmittel, Medien

Nutzen Sie das *breite Angebot* an unterrichtlichen Hilfsmitteln und Medien:

- Wandtafel, weisse Kunststofftafel, Flipchart, Pinwand
- Overhead-Folien
- Dias, Videobänder, Filme
- computerunterstützte Lehrmittel
- Lehrbücher, Fachzeitschriften, Manuskripte, Kursunterlagen
- Arbeitsgeräte, Arbeitsmaterialien

Beachten Sie bei der *Vorbereitung Ihrer Folien* folgende Punkte:

- Bearbeiten Sie pro Folie nur ein Thema.
- Gestalten Sie Ihre Folien einfach und übersichtlich.
- Kopieren und «vergewaltigen» Sie keine Textseiten zu Folien.
- Beachten Sie folgende Faustregeln zur Schriftgrösse:

Abstand von der Leinwand	Schriftgrösse der Grossbuchstaben
bis zu 10 Meter	10 mm
11 bis 20 Meter	15 mm
ab 20 Meter	20 mm

- Setzen Sie nicht zu viele Folien ein (keine «Folienschlacht»).
- Bemühen Sie sich um einen freien Vortrag und vermeiden Sie das «Ablesen» von Folien.
- Zeigen Sie Punkte, Begriffe usw. auf der Arbeitsoberfläche des Overhead-Projektors und nicht an der Leinwand. Kehren Sie den Teilnehmenden nicht den Rücken zu.
- Durch Abdecken oder Übereinanderlegen von Folien lassen sich Entwicklungen aufzeigen.
- Folienblätter können kopiert und an die Teilnehmenden abgegeben werden.

Beachten Sie die für Folien aufgeführten Punkte auch bei der Vorbereitung und Verwendung von *Dias* und *Beamer-Präsentationen*.

Beachten Sie bei der Abfassung der Teilnehmerunterlagen (Dokumentation) folgende Punkte:

- Beschränkung auf das Wesentliche («Weniger ist mehr!»);
- übersichtliche Gliederung und Darstellung;
- gute Verständlichkeit und Lesbarkeit.

Für Anspruchsvolle geschrieben

Vielleicht gehören Sie zu den Naturtalenten und sind schon ein perfekter Referent, dann werden Sie vieles, was Sie ohnehin schon berücksichtigen, wieder vorgefunden haben. Vielleicht entdecken Sie nachfolgend aber auch einige wertvolle Hinweise, wie Sie sich noch verbessern können.

Aufbau und Ablauf: Folgen Sie den nachfolgend skizzierten Ablaufphasen:

1. Einstieg und Beziehung
 - Sich persönlich vorstellen
 - Teilnehmende kennenlernen
 - Beziehung aufnehmen zu den Teilnehmenden
 - Ängste abbauen und Lernklima schaffen
 - Ziele bekanntgeben
 - Sinn und Zweck der Inhalte erläutern
 - Verlauf der Veranstaltung aufzeigen
2. Aktivität und Motivation
 - Teilnehmende durch offene Fragen zum Thema aktivieren

- Aufmerksamkeit, Interesse, Neugier und Lernbereitschaft wecken
 - Kooperation und Motivation aufbauen
 - Erwartungen und Wünsche ermitteln
 - Vorkenntnisse klären
3. Information und Erarbeitung
 - Erkenntnisse ermöglichen
 - Neues lehren
 - Wissenslücken schliessen
 - Besonderheiten hervorheben
 - Schlüsselpunkte herausarbeiten
 - Hintergründe und Zusammenhänge aufzeigen
 - auf allfällige Probleme hinweisen
 4. Wiederholung und Ergebnissicherung
 - Erlerntes diskutieren, ausprobieren, üben, verarbeiten und festigen lassen
 - Fehler korrigieren
 - Sicherheit geben
 5. Transfer und Ausstieg
 - Erfolg erleben lassen
 - Ergebnisse zusammenfassen
 - wichtige Erkenntnisse wiederholen
 - sofern möglich: Thema abrunden mit medialer Illustration
 - Anwendung, Transfer und Übertragung auf Neues aufzeigen
 - Verbindung zu Einstieg und damit Abrundung schaffen
 - Ausblick geben und weiteres Interesse wecken

Verhalten und Sprache

Motivieren Sie durch Ihr *Verhalten*:

- Ihr *geistreiches Verhalten* zeichnet sich aus durch Einfallsreichtum, Schlagfertigkeit und Witz. Anekdoten und Humor sind nicht verboten, sondern wirken wie Salz in der Suppe.
- Ihr *partnerschaftliches Verhalten* bringen Sie zum Ausdruck, indem Sie kein Gefälle zwischen Ihnen und den Teilnehmenden aufkommen lassen. Nehmen Sie die Teilnehmenden ernst.
- Ihr *motivierendes Verhalten* spornt zum Weiterlernen an. Verhelfen Sie den Teilnehmenden zu Erfolgserlebnissen. Zeigen Sie nicht mit Lob und Anerkennung. Achten Sie auf die Verständlichkeit Ihrer Sprache.
- Durch Ihr freies Reden weisen Sie sich als qualifizierten Referenten aus. Konsequenz: Machen Sie eine Hauptprobe vor Ihrem «Auftritt»!

- Ihre Informationen sind konkret und anschaulich und zeichnen sich durch kurze Sätze aus.
- Bemühen Sie sich um eine flüssige und vor allem abwechslungsreiche Darstellung.

Nutzen Sie die Möglichkeiten Ihrer *Körpersprache*:

- Als Referent «sprechen» Sie immer auch ohne Worte. Die Körpersprache unterstreicht Ihre mündlichen Aussagen (und auch jene der Teilnehmenden!).
- Die Körpersprache gibt Auskunft über Aufmerksamkeit und Ansprechbarkeit, bringt Gefühle zum Ausdruck und gibt laufend «Rückmeldungen».
- Nur wer den Augenkontakt pflegt, sieht die Reaktionen der Teilnehmenden. Wichtig: Fixieren Sie nicht einzelne Teilnehmende, und vergessen Sie jene nicht, die links oder rechts aussen sitzen.
- Variieren Sie die Lautstärke, das Sprechtempo, die Modulation und die Betonungen. Schalten Sie an passenden Stellen Denkpausen ein. Kurz: Sprechen Sie dynamisch!
- Machen Sie Gebrauch von Ihren mimischen und gestischen Fähigkeiten.

Sorgen Sie für *Anregung*:

- Lachen wirkt stimulierend. Streuen Sie witzige Zwischenbemerkungen ein, zeigen Sie Karikaturen oder «provozieren» Sie mal, aber auf liebevolle Weise. Kurz: Geben Sie Ihrer Sache «Farbe».
- «Würzen» Sie mit eigenen Beispielen. Beispiele aus dem eigenen Erlebnisbereich haben Beweischarakter, sind Identifikationsangebote an die Teilnehmenden und befriedigen deren Neugier.

Zeigen und leben Sie *Ihre Persönlichkeit*:

- Stehen Sie zu Ihrer eigenen Persönlichkeit. Bleiben Sie authentisch und spielen Sie keine Rolle.
- Stehen Sie zu Ihren Schwächen; sie erlauben den Teilnehmenden die Möglichkeit zur Identifikation.
- Lampenfieber ist Ausdruck Ihrer Ernsthaftigkeit, mit der Sie den Teilnehmenden begegnen.

Schlusswort

Sie haben zu Ende gelesen; das freut uns. Sie haben Anregungen, Ideen, Impulse erhalten; das bestärkt uns. Sie werden das eine oder andere berücksichtigen, ausprobieren, anwenden; das war unser Ziel!

Weitere Literatur

Forsyth P. 30 Minuten bis zur überzeugenden Präsentation. Offenbach: Gabal Verlag, 1999.
Scheerer H. Reden müsste man können. Offenbach: Gabal Verlag; 2000.