

Lernen muss sich lohnen!

Lernen ist ein komplexer biochemischer und psychologischer Vorgang. Damit uns ein Lernvorgang dazu motiviert einen neuen, unabhängig vom jeweils gegenwärtigen, Lernvorgang anzustreben, muss das Lernerlebnis positiv sein.

► **Was jetzt auf den ersten Blick banal scheint, entpuppt sich für viele Menschen als ein echtes Hindernis. Ganz besonders Schüler und Studenten wissen davon ein Lied zu singen. Im Anbetracht des Umstandes, dass wir alle - auch jenseits der Bildungsstätten unserer Kindheit und Jugend - lernen müssen, ist dieses Thema auch besonders wichtig.**

Wenn wir eine schlechte Erfahrung machen, dann speichert unser Gehirn diese Erfahrung als „gefährlich“ ab. Waren es damals noch Säbelzahn tiger und Wollmammuts, die unseren Ahnen das Fürchten lehrten, so sind es heute Prüfungen, Assessments und andere ad-hoc Leistungsbewertungen. Dass dabei eine unglaubliche Menge Stress und teilweise auch echte Angst aufkommt, steht außer Frage. Der Teil unseres Gehirns, der für diese Empfindungen zuständig ist, nennt sich „limbisches System“. Dieses merkt sich ganz genau, welche Erfahrungen und Erinnerungen wir mit „positiv“ und „negativ“ verbinden und gibt uns vor, dass wir diese Situationen vermeiden. „Negativ“ bedeutet immer eine schlechte Erfahrung. Eine schlechte Erfahrung bedeutet, dass sie für unser und das Überleben der Spezies Folgen haben kann. Schlecht bedeutete früher immer gleich, dass es, aller Wahrscheinlichkeit nach, tödlich für uns endet. Diese Instinkte gibt es heute noch. Wenn uns eine Prüfung auch nicht gleich in Lebensgefahr bringt, so „denkt“ unser limbisches System nur an „Flucht“. Wir werden nervös, haben Angst und wollen eigentlich nur weg.

Gleiches passiert mit Lernern. Wenn eine Lernerfahrung negativ ist, dann werden wir diese Lernerfahrung unterbewusst zu vermeiden suchen. Ist sie hingegen positiv, so wollen wir mehr, damit wir mit positiven Emotionen belohnt werden. Tragischerweise nimmt das Bildungssystem diese Erkenntnisse - die wirklich bewiesen und geprüft sind - nicht sonderlich in Anspruch. Wir „mussten“ Hausaufgaben machen, statt spielen zu gehen. Wir „mussten“ in die mündliche Abprüfung, statt panisch-kreisend die befreiende Flucht anzutreten. Und wir „mussten“ die betriebliche Fortbildung durchhalten, auch wenn wir von einem Powerpointkino fast ins Koma referiert wurden.

Lernen muss sich also für uns, unser Wohlbefinden und unser limbisches System lohnen. Daraus ergibt eine intrinsische Motivation, die so mächtig ist, dass sie einen von Null auf summa cum laude in nur einem kurzen Lebensabschnitt bringt. Wie können wir dieses Wissen nutzen, um lernen wieder als positive Empfindung zu programmieren?

Der Weg und das Ziel

Medizin die nicht bitter ist, hilft auch nicht? Unsinn! Wir möchten Ihnen ein Unternehmen vorstellen, welches die zuvor beschriebenen Erkenntnisse perfekt und absolut mängelfrei umsetzt: die Münchner ars navigandi GmbH. Das Münchner Unternehmen hat für die MONDIAL-ASSISTANCE, eine Reiseversicherung der Allianzgruppe, eine Onlineplattform entwickelt, welche dem Zwecke der Fort-

INFO



Mit Fotostories ERFOLGREICH LERNEN

Visuelles Lernen stellt auch eine Form des „positiven“ Lernens dar. Grund ist, dass wir visuelle Informationen wesentlich besser verarbeiten und reproduzieren können. Daher auch der „geheimnisvolle“ Erfolg von Mindmaps. Ars Navigandi setzt diese Erkenntnisse in der eLearning Lösung um und garantiert somit, dass positive Empfindungen das Lernen begleiten. Das „lohnt“ sich - auch ohne geldwerte Vorteile. Der AMAZON-Gutschein ist dabei ein zusätzliches Zugpferd. Natürlich kann man den „Umrechnungskurs“ Punkte-Geld frei bestimmen. Am Ende zählt der Effekt.



Ars Navigandi setzt auf eine ausgewogene Visualisierbarkeit von Inhalten. Bild und Text halten sich die Waage, wie beispielsweise hier im Menü für die Buchung einer Schiffsreise. Da zeigt sich die ars navigandi - die Kunst zu navigieren.

„Die Counterkönige“ ist das Portal der ELVIA Versicherungen, über welches sich teilnehmende Mitarbeiter einwählen können.

bildung dient. Jedenfalls grundsätzlich. Was bedeutet das? Der Vertriebspartner eines Reisebüros kann sich für die Plattform anmelden und bekommt dafür allein 500 Punkte. Das tägliche Anmelden bringt 3 Punkte, Freundschaftswerbung 100 Punkte, einen Kurzexkurs ins eLearning bringt 200 Punkte, ein Präsenzseminar 1000 oder mehr Punkte. Nun werden Sie sich fragen, wo bitte steckt die Motivation wenn ich PUNKTE für meine Onlineaktivitäten bekomme. Die Antwort heißt: Amazon. Ein Vertriebspartner bekommt für 1000 Punkte einen Amazon Gutschein im Gegenwert von 10 EUR. Das alles ist aber mehr als eine Zahlenspielerlei. Über 50.000 Teilnehmer aus über 40 Ländern nutzen die preisgekrönte ars navigandi eLearning-Plattform. Die Lernplattform gibt es seit dem 01.10.2008. Mehr als 5.000 Vertriebspartner aus dem Vertriebsnetz der MONDIAL-ASSISTANCE haben sich seit dem zur Fortbildung angemeldet. Hier können diese Spiele, Tests, Lektionen und ganze Kurse aus blended Learning absolvieren. Bei einem Unternehmen dieser Größe ist es wichtig, dass Fortbildungen ein Selbstgänger werden. Das Personal muss motiviert sein Wissen zu wollen. Wenn Sie als Vertriebspartner einen vollen Kurs machen, drei Freunde einladen und ab und an mal ein eLearning-Spiel betreiben, dann haben Sie am Ende einen Gutschein über 20 EUR. Das sind 20 EUR Minus in der Bilanz.

Aber das „Plus“ ist, es gibt einen Vertriebspartner, der sich vollumfänglich und allein, weil er es wollte, fortgebildet hat, dazu hat er noch drei Freunde in dieses Fortbildungsangebot geholt und er hat eine überaus positive Erfahrung gemacht.

Alles unter Kontrolle

Richtigerweise muss jetzt die Frage kommen, wie man denn kontrollieren will, ob der Vertriebspartner überhaupt eine Fortbildung gemacht hat und was diese bringt und was dies dem Vertriebsnetz bringt. Zunächst einmal bietet die Lösung aus dem Hause ars navigandi eine vollintegrierte Zertifizierung. Zum einen können sich Teilnehmer eine schöne Teilnahme- und Erfolgsbescheinigung ausstellen lassen und diese im eigenen Reisebüro aufhängen. Dies ist besonders für PR wichtig, denn der Kunde möchte überzeugt sein, dass „sein“ Reisebüro das Beste ist. Zum anderen kann das Unternehmen nachvollziehen, wer wann wie viele Punkte gemacht hat. Schließt man eine Reiseversicherung ab, bekommt man entsprechend viele Punkte. Bildet man sich fort, ebenfalls. Die Mischung bringt Gutscheine und gute Gefühle und dem Arbeitgeber die Übersicht, dass der Vertriebspartner etwas geleistet hat. So hat man eine unmittelbare Lern und eine mittelbare Erfolgskontrolle in einem.

Dies lässt sich soweit erweitern, dass ganze Wettbewerbe zwischen einzelnen Reisebüros oder Vertriebsdivisionen abgehalten werden können. So können umfängliche Kenntnis- und Leistungskontrollen erfolgen und das mit hochmotivierten Vertriebspartnern.

Am Ende gibt es nur Gewinner. Einer davon ist das limbische System. Es freut sich auf das Lernen, da es endlich gelernt hat, wie positiv Wissensvermittlung ist. Das Konzept der ars navigandi GmbH liefert damit den Beweis, dass sich Lernen einfach lohnen muss.

