

Kollaps am Schreibtisch

Am 9. Juni 09 konnte man in der „Süddeutschen Zeitung“ unter der Überschrift „Kollaps am Schreibtisch“ einmal wieder lesen, wie sehr der gewaltig gestiegene Leistungsdruck und der dadurch bedingte Stress die Gesundheit aller Berufstätigen gefährdet. Diese Nachricht kehrt ja seit Jahren mit schöner Regelmäßigkeit wieder, ohne dass erkennbar irgendwelche Konsequenzen daraus gezogen würden. Selbst die immensen gesellschaftlichen Kosten (laut Berechnungen des Statistischen Bundesamtes entstand 2006 ein Schaden von 26,7 Milliarden Euro), die durch psychische Krankheiten wie etwa stressbedingte Depressionen verursacht werden, scheinen die wenigsten Entscheidungsträger dazu zu bewegen, den enormen Druck, der auf jedem einzelnen lastet, zu verringern. Aber das Burn-Out-Syndrom ist nur so lange etwas für „Schwächlinge“ und „Weicheier“, bis es einen selbst erwischt. Die Geschichte von dem tiefen Loch, in das man fallen kann, ist kein Ammenmärchen.



Wer für sich selbst etwas tun will, sollte allerdings nicht auf Wunder von oben warten, sondern das eigene „Immunsystem“ gegen Stress stärken und Schritte unternehmen, um innerlich zur Ruhe zu kommen. Wer aus dem Teufelskreis „Zu viel zu tun, dadurch Stress, aber keine Zeit zum Ausspannen, dadurch noch mehr Stress“ herauskommen will, braucht als erstes eine klare Entscheidung, wenn er nicht so lange warten will, bis der Körper das entscheidende Stopp-Signal setzt.

Wie sich durch Untersuchungen immer wieder bestätigt, ist Meditation ein äußerst wirksames Gegenmittel gegen Stress. Täglich zehn oder zwanzig Minuten ganz zu sich, zum Atem, zur Ruhe kommen, kosten nicht die Welt – es nicht tun, kann die Gesundheit kosten, wenn man nicht für guten Ausgleich gegen die berufliche Anspannung sorgt. Yoga ist eine hervorragende Möglichkeit ins Hier und Jetzt zu kommen und gleichzeitig etwas für Beweglichkeit und Koordinationsfähigkeit zu tun. Beides miteinander vereint das Achtsamkeitstraining nach Jon Kabat-Zinn. Wer mehr darüber erfahren möchte, dem seien folgende Bücher von ihm empfohlen: Jon Kabat-Zinn: Gesund durch Meditation, Fischer Verlag oder Jon Kabat-Zinn: Im Alltag Ruhe finden, Fischer Verlag

Das von Jon Kabat-Zinn entwickelte Mindfulnessbased Stress Reduction Programm erfordert allerdings auch die Eigeninitiative jedes einzelnen: Es gibt nichts Gutes, außer man tut es!

Und last but not least soll an dieser Stelle auch einmal wieder auf die Check-your-Mind-Methode der KONSTANZER SEMINARE hingewiesen werden, denn auch damit lässt sich Stress deutlich reduzieren. Stress entsteht schließlich nicht nur durch Druck von außen, sondern auch und fast noch mehr, durch Druck von innen. Der Leistungsdruck, die Erwartungen und Ansprüche, die man an sich selbst hat und die

Art und Weise, wie man mit sich selbst umgeht, sind oft erbarmungsloser als alles, was von außen kommt. Selbst der mieseste Chef kann einen nicht so fertig machen, wie man es von den eigenen inneren Stimmen erlebt. Wenn die zum Schweigen gebracht werden – Welch himmlische Ruhe! Und wenn innen Ruhe herrscht, kommt man mit den Anforderungen von außen erstaunlich gut klar.

Renate Dehner

Zum Inhaltsverzeichnis

Wer fragt, gewinnt!

Gerade in schwierigen Zeiten sind Kontakte zu potenziellen Kunden Gold wert. Doch der Goldschatz muss auch gehoben werden. Entscheidend ist dabei, wie das erste Gespräch mit dem möglichen Neukunden verläuft: das Briefing-Gespräch. Zugegeben: eine schwierige Phase im Akquisitionsprozess. Denn entgegen seiner eigentlichen Rolle als derjenige, der Lösungen kennt und sie den Seminarteilnehmern vermittelt, ist der Trainer hier eher der Schwamm, der sich erst einmal mit Wissen vollsaugen muss, um dann ein wirklich maßgeschneidertes und wirksames Verhaltenstraining anbieten zu können. Um das zu erreichen, muss der Trainer Fragen stellen, Fragen über Fragen. Und diese Situation ist in den Bezugsrahmen mancher Trainer einfach nicht vorgesehen. Sie meinen, sie müssten möglichst schnell Antworten liefern, um als kompetente Trainer angesehen zu werden. Und mit dieser Einstellung stellen sie sich selbst ein Bein und verhindern oft schon in dieser allerersten Phase des Akquisitionsprozess, eine tragfähige Basis zum potenziellen Kunden aufzubauen.



Was will der Kunde? Er sucht einen möglichst erfahrenen, kompetenten Verhaltenstrainer, der die ganz spezifischen Probleme seiner Mitarbeiter lösen hilft. Um das leisten zu können, muss sich der Trainer möglichst tief in das System seines Kunden hineinwühlen. Er sollte genau verstehen, welches die Ursachen der Probleme sind, zu deren Lösung er mit seinem Training beitragen soll. Er sollte die vielen schon im Vorfeld gelaufenen Versuche kennen, die der Kunde unternommen hat, um selbst Lösungen zu finden. Er sollte aber auch mit dem Auftraggeber untersuchen, welche Auswirkungen es haben wird, wenn er ein erfolgreiches Training durchführt – manchmal entstehen dadurch im Unternehmen ganz andere Probleme an völlig unerwarteten Stellen.

Also Fragen über Fragen, die einem im Zweifel in der Anspannung des Briefinggesprächs nicht einfallen. Deshalb heißt unser Rat: intensive Vorbereitung des Briefinggesprächs. Zu Hause in Ruhe überlegen, welche Fragen muss ich klären, um ein maßgeschneidertes Seminarangebot entwickeln zu können, das an den tatsächlichen Ursachen des Problems ansetzt und nicht eine Standardlösung aus dem Trainerbauchladen anbietet. Viele dieser Fragen kann man schon zu Hause ausarbeiten, manche Antworten findet man auch durch eigene Recherche vor dem Briefing. Und die Gesprächspartner auf der Kundenseite freuen sich besonders, wenn sie schon vor dem Gespräch eine Liste mit den Fragen bekommen, die der Trainer hat. Dann können sie sich vorbereiten und sie bekommen gleichzeitig einen ersten Eindruck von der Kompetenz des Trainers.

In der Ausbildungsreihe Train the Trainer der Konstanzer Seminare geben wir den Teilnehmerinnen und Teilnehmern einen mehrseitigen Fragebogen an die Hand, der ihnen bei der Vorbereitung eines Briefinggesprächs helfen soll. Manche sind überrascht über Fragen wie: „Wer ist der eigentliche Auftraggeber für das Training?“ Oft sprechen wir mit einem Mitarbeiter aus der HR-Abteilung, der aber eben nicht der eigentliche Auftraggeber, sondern der Vermittler des Auftrags ist. Oder die Frage nach den systemischen

Auswirkungen eines erfolgreichen Trainings: „Welche Auswirkungen wird es haben – in der entsprechenden Abteilung, beim Chef, beim Vorstand, bei den Kollegen, bei anderen Abteilungen, beim Kunden, bei der Konkurrenz? Ist möglicherweise auch mit unerwünschten Auswirkungen zu rechnen – was wäre dagegen zu tun?“

Oder die Frage nach den Ursachen: „Gibt es möglicherweise noch andere Ursachen für das zu lösende Problem – zum Beispiel Führungsschwäche des Chefs, unklare Organisation, hierarchische Überschneidungen, private Probleme, interne Konflikte?“

Das ist nur ein winziger Ausschnitt aus dem Fragenkatalog, der die drei Bereiche behandelt:

1. Fragen zum Auftrag und zum Auftraggeber
2. Fragen zur Organisation des Trainings
3. Die nächsten Schritte

Im Briefing wird die Basis für die Qualität des Seminarangebots gelegt. Nur ein Trainer, der sich traut, in dieser Phase Fragen zu stellen statt schon Antworten zu liefern, wird letztlich beim Kunden gewinnen.

Übrigens: die nächste Ausbildung Train the Trainer der KONSTANZER SEMINARE beginnt am 14. April 2010 in Konstanz.

Hansjörg Dehner

[Zum Inhaltsverzeichnis](#)

Zukunft Personal



Die Zukunft Personal bietet den Fachbesuchern ein breit gefächertes Spektrum an Möglichkeiten, welches kaum umfangreicher sein könnte. Auf keiner anderen Messe haben Sie die Möglichkeit so viele HR Kollegen aus anderen Branchen zu treffen. Diese Tatsache führt dazu, dass die drei Messetage für alle Anwesenden die besten Voraussetzungen bieten neue Kontakte und Netzwerke zu knüpfen, sowie sich aktiv auszutauschen.

Durch das Abgrenzen der verschiedenen Branchenschwerpunkte in verschiedene Hallen können Sie als Besucher sich gemäß ihrem eigenen Interesse orientieren.

Die Hallen sind in folgende Themengebiete unterteilt:

- Personalsoftware und Personalhardware
- Personaldienstleistung und Personalberatung
- Weiterbildung und Training

Gerne stellen wir Ihnen auch dieses Jahr wieder Eintrittskarten für die Messe zur Verfügung! Einfach mail an info@konstanzer-seminare.de oder anrufen unter Tel. 07531 942 938 0.

Zum Inhaltsverzeichnis

Termine

Ausbildungen:

Start: 19.-21. August	2009	CoachingAusbildung, in Berlin
Start: 07.-09. Oktober	2009	Führungskraft als Coach, in Konstanz
Start: 28.-30. Oktober	2009	CoachingAusbildung, in Konstanz
Start: 14.-16. April	2010	Train the Trainer, in Konstanz

Seminare:

17.-18. August	2009	Supervision für Coaches
22.-23. Oktober	2009	Ausdruck und Stimme
16.-17. November	2009	Embodiment
19.-20. November	2009	Check your Mind – Erfolg beginnt im Kopf
02.-04. Dezember	2009	CoachingSeminar Führung
14.-15. Dezember	2009	Supervision für Coaches

Zum Inhaltsverzeichnis

Konstanzer Seminare, Theodor-Heuss-Str. 36, 78467 Konstanz
 Tel. +49 (0) 7531 942 938 0, Fax +49 (0)7531 942 938 99
www.konstanzer-seminare.de info@konstanzer-seminare.de
Newsletter abbestellen