

Humoriges

„**BUUUHHHH**“: Alfred ist ein Spitzenmanager! In seinem Büro hängen an die fünfzig eingerahmte Zertifikate über die Teilnahme an Manager Seminaren. Von TA, NLP, TZI, Feuerlaufen bis Outdoor – alles hat er schon mitgemacht. Eines dieser Seminare hatte ihn jedoch ganz besonders beeindruckt. Bei der Vorstellungsrunde meldete sich Alfred, wie immer, als erster und wollte gerade den Satz sagen: „Ich würde mich gerne vorstellen!“ Doch er kam nur bis zum „würde“, als er von einem Höllenlärm unterbrochen wurde. Der Trainer hatte mit der flachen Hand auf den Tisch gehauen „Klatsch“ und dazu „buuuuhhhh“ gebrüllt. Seine Erklärung dazu:

„Es gibt drei Dinge, die ein Top Manager niemals darf: erstens *man* statt *ich* sagen, zweitens Konjunktive verwenden, drittens *ähhh* sagen. Immer, wenn einer in diesem Seminar gegen diese Regel verstößt, hat die ganze Gruppe auf den Tisch zu hauen und laut *buuuuhhhh* zu brüllen. Dieser Vorgang heißt Konditionierung.“

Und so verging kaum eine Minute des Seminars, in der die Gruppe nicht kollektiv auf den Tisch haute, „Klatsch“ und „buuuuhhh“ schrie. Die Wirkung war unglaublich. Nach drei Tagen war das „man“, der Konjunktiv und das „ähhh“ praktisch ausgerottet. Stattdessen war bei Alfred das „Klatsch“ und „buuuuhhh“ zu einem konditionierten Reflex geworden, der sich auch zurück im Unternehmen hartnäckig hielt.

Vielleicht, um ihm zu schmeicheln, ahmten immer mehr Mitarbeiter Alfreds Verhalten nach, allerdings ohne den fachlichen Hintergrund zu kennen. Mit der Zeit bestanden die Meetings fast nur noch aus „Klatsch“ und „buuuuhhhh“, zu mehr kam man einfach nicht mehr. Der Startrainer wurde eingeflogen, er hatte auch sofort eine Lösung: „Gegenkonditionierung!“ erklärte er dem Management. „Immer, wenn einer das unerwünschte Verhalten „Klatsch“ und „buuuuhhh“ zeigt, dann verlassen alle anderen demonstrativ den Raum. Wie durch ein Wunder war das unerwünschte Verhalten nach drei Tagen verschwunden, doch jetzt war das Verlassen des Meetingraums bei allen Mitarbeitern der Firma ein konditionierter Reflex. So wurde die nächste Gegenkonditionierung fällig ...

Erst, als Alfred das Seminar „Manager Schweigen im Kloster“ besucht hatte, kam langsam wieder Ruhe in das Unternehmen. Er verordnete seinen Mitarbeitern in Meetings ab sofort das demütige Schweigen. Und so kam es, dass, wie in alten Zeiten, Alfred der einzige war, der etwas sagen durfte, na ja, er war ja auch der einzige, der etwas zu sagen hatte.

Fachliches

Trainer Kompetenzen: Die Geschichte ist übrigens keine Erfindung von uns. Einer unserer Seminarteilnehmer hat uns davon berichtet. Wir verfolgen einen etwas anderen Ansatz. Ein Trainer sollte prinzipiell die drei Bereiche a) Methoden b) Persönlichkeit und c) Beziehungskompetenz entwickeln.

In unserer Trainerausbildung vermitteln wir deshalb neben den klassischen Inhalten und bewährten Methoden zusätzliches Wissen und Können, das sich mit den Bedingungen des Gelingens von Trainingsprozessen grundsätzlich beschäftigt. Aktuelle Erkenntnisse der Psychologie und der Hirnforschung finden hier den Transfer zum Trainerberuf.

Nachhaltiger Trainingserfolg ist dann am wahrscheinlichsten, wenn die oben genannten Kompetenzbereiche unter Berücksichtigung des Projektrahmens in eine „Balance“ gebracht werden. Mehr dazu: www.co-matrix.de

Nützliches

„**The Big Five**“ Test: Zum Thema „Persönlichkeit“ haben wir einen Tipp für Sie: Auf unserer Homepage finden Sie einen Link, zur Studie der Humboldt-Universität zu Berlin „Fünf Hauptfaktoren der Persönlichkeit“. Sie können online einen Fragebogen ausfüllen und erhalten Rückmeldung über die Ausprägung der fünf zentralen Persönlichkeitsdimensionen Extraversion, emotionale Stabilität, Offenheit für Erfahrung, Verträglichkeit und Gewissenhaftigkeit. Für Trainer ist es vorteilhaft, einen hohen Wert in der Dimension „Extraversion“ aufzuweisen. Wie auch eher introvertierte Personen sich zu guten Trainern entwickeln können, ist ebenfalls Thema in unserer Trainerausbildung. www.co-matrix.de

Etymologisches

Extraversion, (von lat. *extrā* »außerhalb« und *vertere* »wenden«; oft auch wie im engl. *Extroversion*) zeichnet sich durch eine nach außen gewendete Haltung aus. Extravertierte Charaktere empfinden den Austausch und das Handeln innerhalb sozialer Gruppen als anregend. Typisch extravertierte Eigenschaften sind gesprächig, bestimmt, aktiv und energisch.



IMPRESSUM

Ausgabe:
März 2007

CO-MATRIX

Coaching, Training &
Consulting

Stefan-George-Ring 8
81929 München
Germany

Partner:

Bernhard Bartsch
Wolfgang Schwenk

Redaktion:

Silke Lehr
fon +49 89 44452226
fax +49 89 44452229
s.lehr@co-matrix.de
www.co-matrix.de

Autoren:

Bernd Kieckhöfel
Wolfgang Schwenk

©CO-MATRIX.

Alle Rechte vorbehalten.