



Der Berufsverband
für Trainer, Berater
und Coaches

News & Facts

Trainer, Coaches, Organisationsentwickler – wie ticken die? Teil 2

Von Markus Brand, Mitglied im BDVT

In der letzten Ausgabe des BDVT-Newsletters habe ich Ihnen die 9 Levels of Value Systems vorgestellt, ein interessantes Tool zur Werteanalyse von Einzelpersonen, Gruppen und sogar Organisationen auf Basis der Forschungen von Prof. Clare W. Graves. Und ich habe Ihnen versprochen aufzuzeigen, was ich bei meiner Arbeit in der Weiterbildung von Trainern, Coaches und Organisationsentwicklern beobachtet habe: wie sich deren Werdegang in den verschiedenen Levels widerspiegelt.

Warum das Ganze?

Vielleicht erkennen Sie sich ja in Ihrer eigenen Biografie ein Stück weit wieder, und die Spannungsfelder, die Sie in den jeweils nächsten Level geführt haben. Im Idealfall bekommen Sie sogar eine Idee davon, wo Sie gerade in etwa stehen, und wie der nächste Entwicklungsschritt aussehen könnte, der vielleicht in näherer (oder noch entfernter) Zukunft vor Ihnen liegt.

Kurzer Rückblick:

Bei den 9 Levels gibt es verschiedene Stufen, die mit unterschiedlichen Farben bezeichnet werden. Es sind die Level Beige, Purpur, Rot, Blau, Orange, Grün, Gelb, Türkis und Koralle. Alle Level sind gleichwertig nebeneinander zu betrachten, und wer sich weiterentwickelt, legt die vergangenen Levels nicht ab, sondern ergänzt sie um neue Erfahrungen und Sichtweisen. Ein klassisch integraler Ansatz also.

Außerdem wechselt der Fokus in der persönlichen Werte-Entwicklung stets von einer Ichbezogenen Perspektive hin zum Wir und wieder zurück. Genaueres dazu können Sie im Newsletter vom 16.12.2016 nachlesen oder beim Institut für Persönlichkeit (www.institut-fuer-persoenlichkeit.de) erfahren.

Ganz am Anfang der Laufbahn ist man oft *blau*.

Wenn einer sich berufen fühlt, anderen etwas beizubringen, sie zu unterstützen und zu trainieren, befindet er sich oft auf dem blauen Level. Kennzeichnend für den blauen Level sind Werte wie Ordnung, seinen Platz in einem System haben, Qualität, Zuverlässigkeit, Loyalität, Beständigkeit, und besonders gerne: Regeln. Für Menschen im blauen Level ist vieles sehr klar festgelegt und geordnet. Es gibt ein Richtig und ein Falsch. Das hält und trägt sie.

Beruflich erkennt man sie daran, dass sie feste Trainingsprogramme haben, die sie mit ihrer Kundschaft „abarbeiten“. Das können sogar regelrechte Unterrichtskonzepte von Institutionen oder Akademien sein, oder die Methode eines „Gurus“, dessen Expertise sie sich verschrieben haben. Meist sind sie angestellt oder zumindest „feste Freie“, die mit verschiedenen Visitenkarten für verschiedene Auftraggeber unterwegs sind.

Blaue trainieren gerne Einzelaspekte: „Die vier Seiten einer Nachricht nach Schultz von Thun“ oder „Ziele setzen mit der SMART-Methode“ wären typische Kursbeispiele von *blauen* Trainern.



Der Berufsverband
für Trainer, Berater
und Coaches

News & Facts

Sie tun das Dinge so, wie sie es gelernt haben. Sie bilden sich natürlich auch fort, bleiben aber im Grunde auf ihrer Schiene. Was sie für gut und richtig befunden haben, wollen sie nicht infrage gestellt wissen.

Dann kriegt man zum ersten Mal die Krise...

Wenn ein blauer Trainer in seinem Metier so richtig souverän ist, beginnt sich sein Blick zu weiten. Er bekommt einen schärferen Blick für die Bedürfnisse seiner Kunden und damit auch das Bedürfnis, sie individueller beraten zu können. Vor allem aber bekommt er einen schärferen Blick auf seine eigenen Bedürfnisse. Er möchte mehr: mehr bieten, aber vor allem auch mehr haben und mehr sein.

Viele machen sich in diesem Stadium selbstständig oder spielen zumindest erstmals mit dem Gedanken daran. Der Wunsch, sich mit den eigenen besonderen Fähigkeiten selbst zu behaupten (und zu ernähren!) und anderen ein wegweisender Begleiter zu sein, wächst.

Zeit für orange

Flammend orange wie die Sonne – so brennt auch der Trainer, der sich schon deutlich mehr in Richtung Selbstständigkeit orientiert. Und so will er auch wahrgenommen werden: Er ist ein leistungsorientiertes „Arbeitstier“, der viel macht und viel kann. Er strebt nach persönlichem und materiellem Erfolg (den man auch gerne sehen darf), nach Anerkennung und Status.

Er hat ein größeres Wissen und traut sich zu, individueller auf seine Kunden einzugehen. Er möchte seinen Kunden „etwas beibringen“. Immer noch ganz Lehrer, bringt er seinen Kunden etwas bei, weil er es „besser weiß oder kann als die, die zu ihm kommen“. Dieses Wissen teilt er gerne, wenn er dafür mit Anerkennung, Status und Geld belohnt wird. Mehr Geld wird er in dieser Phase auch brauchen, weil sein Marketingbudget deutlich wächst. Trainer in dieser Phase wollen eine tolle Webseite, überlegen ein Buch zu schreiben, suchen Unterstützung bei der Positionierung und geben möchten signifikant mehr Geld für Werbung ausgeben als in der blauen Phase. Sie werden quasi erstmals zum Unternehmer.

In seinem Angebot finden sich Kompetenztrainings aus den Bereichen Kommunikation, Verhandlungen führen, Zeitmanagement, Organisation, Mitarbeiterführung usw. Für seine Kunden will er das Gleiche erreichen wie für sich: beruflichen und materiellen Erfolg. Und wenn er sich schon Coach nennt, ist er oft noch einem Trainer gleich, nur eben mit einem einzelnen Teilnehmer statt mit einer Gruppe.

Doch irgendwann dämmert ihm etwas... Am Horizont erscheint ein grüner Streifen – und was passiert, wenn er sich auf den zubewegt, erfahren Sie im nächsten Newsletter. Dann stelle ich Ihnen den grünen Trainer vor, der ein Juwel für seine Kunden ist, sich selbst aber nicht immer nur guttut.

Falls Sie vorher schon neugierig auf die Arbeit mit den 9 Levels of Value Systems geworden sind, nehmen Sie gerne Kontakt mit mir auf über unsere Homepage www.institut-fuer-persoenlichkeit.de.

Über den Autor



Markus Brand ist als Diplom-Psychologe ein renommierter Managementtrainer, Coach und Autor mit Schwerpunkten auf der Persönlichkeits- und Führungskräfteentwicklung. Seit 2006 leitet er das Institut für Persönlichkeit in Köln, das als modernes Trainings- und Coachinginstitut diagnostikbasierte Persönlichkeitsentwicklung anbietet.

Er ist ausgebildet für den Einsatz mehrerer diagnostischer Instrumente auf Motiv-, Werte-, Verhaltensstil- und Wirkungsebene und zertifiziert interessierte Trainer und Coaches für das Reiss Profile sowie 9 Levels of Value Systems.

Special für BDVT-Mitglieder

150 € Rabatt gibt es für alle BDVT Mitglieder, die die eigene Werteanalyse mit den 9 Levels kennen lernen wollen.

Für eine 3 tägige Zertifizierung zum 9 Levels Berater gibt es **10% Ermäßigung**.

Kontakt: brand@if-p.de

