



Der Berufsverband
für Trainer, Berater
und Coaches

News & Facts

„Du bist ein Fass ohne Boden.“ Und das ist auch gut so!

Oder: Warum meine eigene Weiterbildung immer als erstes im Kalender steht.

Oder: Warum ein online-Coaching-Business für mich nur eine Ergänzung zum persönlichen Coaching/Training darstellen kann. - Ein Plädoyer für eine persönliche Mehrwert-Strategie.

Von Dr. Ralf Teichgräber, Mitglied im BDVT und neu bestellter ehrenamtlicher Prüfer der BDVT-Akademie

Also mal ganz vorneweg: Ja, mir wären noch 7 Überschriften eingefallen. Und nein, ich habe keine Entscheidungs-Schwäche. Mich treibt dieses Thema um. Und das hat viele Facetten. Ganz am Ende geht es darum, dass Dich nur Deine Qualität und die Qualität Deines Produktes von anderen unterscheiden. Dass es etwas braucht, was Dich sichtbar besser macht als die Konkurrenz. Das Dich in Deiner Position als analoger Trainer & Coach ‚Wert-voller‘ macht als all die neu auf den Markt strömenden Online-Coaches, Lebensratgeber, Erfolgsbegleiter oder wie auch immer sie heißen.

Nachdenklich bin ich schon. Mehr als 30 Jahre bin ich jetzt im **Weiterbildungs-Business** unterwegs. Habe meine ersten eigenen Ausbildungen gemacht zur Hoch-Zeit von Gruppendynamik und Kommunikationspsychologie à la Schulz von Thun.

Wo die Reflexion eigenen Erlebens und Arbeit mit Gefühlen, Erfahrungen und Feedback nicht nur eine Methode, sondern zentraler Bestandteil war. Wo es, besonders in der Gruppendynamik, immer um den Spiegel deiner Selbst ging, hier verstärkt im Kontext mit der Dynamik der Gruppe.

Schaue ich heute auf die Welt des Wissens und Lernens, so hat sich die Landschaft sehr verändert. Es gibt kaum ein Thema, für das ich keine Anleitung im WWW finde. Ein Anleitungsvideo zum Lernen von ‚was-auch-immer‘ jagt das Andere. Seien es Kurse zu ‚Transformationaler Führung‘ oder mehr ‚Achtsamkeit‘. Online-Kurse machen längst nicht mehr Halt vor dem, was wir Trainer & Coaches eigentlich im Bereich der persönlichen Begegnung, des analogen Lernens anbieten. Sei es als Coaching oder als Training. Die Qualifikation der Anbieter ist meist der eigene „Erfolg“. Wir sollen dann auch auf diese Weise **ERFOLGREICH** werden. Braucht es uns also noch im ‚One-to-one‘? Wie steht es mit der Aussicht auf Zukunft, angestellt oder freiberuflich?

Lass mich von einer Begegnung erzählen. Vor ca. 3 Wochen begegnete mir vor den Carports ein Nachbar. Schwer atmend und schwitzend, im Joggingdress. Ich kommentierte seine Aktivität mit zwei nach oben zeigenden Daumen, worauf er mir zurief „Will 2017 mehr Sport machen – Berlin-Marathon!“ Aha, denke ich. Gestern habe ich ihn wiedergesehen. Gefragt, was seine sportlichen Aktivitäten machen, antwortet er, dass er’s gerade nicht schafft. Aber nächste Woche bestimmt wieder, er hätte ja ein Ziel ... Aha, denke ich. Und glaube nicht dran.



Der Berufsverband
für Trainer, Berater
und Coaches

News & Facts

Das ist nur ein klitzekleines Beispiel für die Notwendigkeit von sinnvoller und professioneller Unterstützung. Wir würden sicher zunächst den Wunsch nach „mehr Sport im Leben“

reflektieren, Fragen stellen, Feedback geben: Wie kann ein Mensch, der es bisher nicht geschafft hat, mehr als 10 Minuten am Stück zu laufen, seine Gewohnheiten so ändern, dass er die 42 km am Stück schafft innerhalb von 8 Monaten? Was ist sein ‚warum‘? Was ist er bereit dafür aufzugeben? Angenommen, er hat sein Ziel erreicht, was ist dann anders in seinem Leben?

Ich bin überzeugt, dass wir in Zukunft noch mehr Coaches & Trainer brauchen. Im Live-Kontakt. Im One-to-one. Weil das, was im online-Business fehlt – das, was Sylvester-Vorsätze zu schönen Träumen macht, hat vor allem mit dem fehlenden Feedback zu tun. Und mit der direkten Konfrontation. Im Netz kann der Mensch abtauchen, im Live-Kontakt nicht. Wir gehen im direkten Kontakt einzigartige Wege. Die aus dem Augenblick entstehen. Wir begleiten andere in ihrer Veränderung. Wir erkennen die Abwehrstrategien. Helfen dabei, den Schlüssel zu finden, um die nächste Tür zu öffnen. Begleiten in die Tiefe der Persönlichkeit. Sind dabei, wenn es darum geht, emotionale Blockaden zu überwinden.

Doch auch wir Live-Coaches und –Trainer brauchen Veränderung, brauchen Transformation. Um der wachsenden Vielfalt und Konkurrenz aus dem Online-Business den eigenen **Wert** entgegensetzen zu können. Uns abzuheben von den vielen „ich-habe-damit-Erfolg-Konzepten“. Dazu braucht es eine **Mehrwert-Strategie**. Eine Aufmerksamkeit und Priorität auf das, was uns professionelle Trainer & Coaches besonders und anders macht.

Doch unsere Berater-Wirklichkeit sieht häufig anders aus:

Neulich im Gespräch mit einem Trainer-Kollegen auf einem Kongress. Stolz erzählt er mir, dass er in 2016 nicht mehr als 140 Tage beim Kunden gearbeitet und verrechnet hat. Dass er auch 6 Wochen auf einem Asien-Trip war, erzählt er natürlich auch. Ich rechne nach: 252 minus 170. Bleiben also noch 82 Tage für Vor- und Nachbereitung, Konzeption, Akquise, whatever... Wochenenden mal außen vor gelassen. Und Weiterbildung, frage ich? Bin schon lange im Geschäft, meint er. Hab einfach nix gefunden.

Auf der Rückfahrt vom Kongress denke ich nach. Als ich angefangen habe in meinem Business, habe ich 2 Ziele verfolgt: Genügend zu tun zu haben einerseits, und zu lernen bzw. mich zu qualifizieren andererseits. Wann und wo es auch immer ging und es die Finanzen bzw. meine Arbeitsgeber zugelassen haben. Zuhause schaue ich nach. Da ich Statistiken liebe, habe ich mir jedes Jahr aufgeschrieben, wieviel Tage ich beim Kunden verrechnet habe, und wie viele Tage ich in mich selbst investiert habe. Letzteres schwankt zwischen 20 und 30 Tage pro Jahr. Gegengerechnet habe ich diese Investition nicht – auch wenn ich manchmal das Gefühl habe, in diesem Punkt **ein Fass ohne Boden** zu sein.

Neulich wollte ein Kunde mal wissen, wie viele Aus- und Weiterbildungen ich pro Jahr mache / insgesamt gemacht habe. Gar nicht, welche. Ist eine lange Liste bei rausgekommen.



Der Berufsverband
für Trainer, Berater
und Coaches

News & Facts

Wenn ich Schwerpunkte bilde, gibt es drei:

- (1) Alles was im weitesten Sinne unter ‚**Fachliche Qualifikation**‘ einzuordnen ist, also Themen, die mich als Berater / Trainer / Coach in meiner Fachlichkeit weiterbringen. Hier interessieren mich immer „neueste Entwicklungen“, Trends für meine Arbeit, und es gehören die Basics zur Trainer- und Coach-Arbeit hier rein. Einerseits mit Seminaren und Fachbüchern abgedeckt, in den letzten 10 Jahren auch mal mit Online-Angeboten.
- (2) Alles was im weitesten Sinne unter ‚**Persönliche Qualifikation**‘ einzuordnen ist, also Themen, die mich als Berater / Trainer / Coach in meiner Persönlichkeit weiterentwickeln. Da ich ja selbst im Bereich ‚Persönlichkeit & Verhalten‘ unterwegs bin, braucht es die Arbeit mit mir selbst, mit meinen Themen und Blockaden, meinen blinden Flecken.
- (3) **Regelmäßige Supervision**

So, finde ich, haben wir allemal eine Chance: Mit einer **eigenen Mehr-Wert-Strategie, gut aus- und weitergebildet, mit regelmäßigen Prioritäten zur Reflexion des eigenen professionellen Handelns als Berater und/oder Coach.**

Seit diesem Jahr darf ich als neu bestellter ehrenamtlicher Prüfer beim BDVT auch andere dabei unterstützen, ihre Qualifikation unter Beweis zu stellen. Und so meinen Beitrag zu einer Qualitätsoffensive in der Weiterbildung leisten. Damit wir auch weiterhin ein Alleinstellungsmerkmal haben, das uns von den Online-Trainern unterscheidet.

Letztlich geht es ja immer darum, unseren internen und externen Kunden eine qualifizierte Dienstleistung anzubieten, die auf unseren Fähigkeiten, Kompetenzen und Erfahrungen beruht. Und die noch einen weiteren Effekt hat: Unseren Wert als Trainer / Berater / Coaches nachhaltig zu steigern.

Wer Lust hat, dazu etwas mehr und in Ruhe zu erfahren, kann sich dazu meine pdf [„Qualität hat ihren Preis - 7 Schritte, wie du als Berater und Coach das erhältst, was du wert bist“](#) runterladen.