

Trainingaktuell

18. Jahrgang Nr. 2/2007, 29. Januar 2007

G 25220

Spezial-Informationsdienst für die gesamte Weiterbildungsbranche



Wirbel im BDP

Streit um Zeitschrift führt zu Verbandsaustritten

Bildungssparen

Bundesregierung legt erstes Finanzierungsmodell vor

CeBIT-Forum HR

Die Computermesse baut das Angebot für Personalierer aus

Emotionale Buchführung

Neues Führungskonzept setzt auf gewinnbringende Gefühle

Ausblick: Trends auf dem Trainermarkt

Neues Führungstool: Mit emotionaler Buchführung in die Gewinnzone

Psychosomatische Erkrankungen wie Panikattacken oder Magen-Darm-Beschwerden sind im Management keine Seltenheit. Organische Gründe für ihr Krankheitsbild akzeptieren die meisten Manager, dass ihre Beschwerden auch psychisch bedingte Ursachen haben können, weisen sie jedoch meist von sich. „Manager sind auf Emotionen schwer ansprechbar“, weiß Rosemarie Dypka aus Erfahrung. Weil jedoch Emotionen das physische und psychische Befinden wesentlich beeinflussen, hat die Beraterin aus Hamburg eine Metapher entwickelt, die Führungskräften im Coaching den Zugang zu ihren Gefühlen erleichtern soll: das so genannte emotionale Konto. „Begreifen Manager ihre Gefühle in den Bildern der Wirtschaftswelt, können sie sich die Emotionen plötzlich erschließen“, erklärt Dypka.

Konkret sieht ihre Metapher so aus: Wie bei einem Bankkonto gibt es eine Soll- und eine Habenseite, auf der die Währung „Gefühl“ verbucht wird. Ins Minus geraten z.B. Manager, die ihren Pausenbedarf ignorieren,

damit sie alle Aufgaben erledigen können. Manager, die ihr Konto so überziehen, übersehen: Wer Auszeiten ignoriert, signalisiert seinem Organismus, dass er vor einem Berg Arbeit steht, der sich nicht abtragen lässt. „Das erzeugt ein Gefühl von Mangel, auf den der Körper etwa mit Kopf- oder Rückenschmerzen reagiert“, nennt Dypka die psychosomatischen Konsequenzen. Um wieder ins Plus zu gelangen, müssen die Betroffenen ihr unerfülltes Bedürfnis nach Ruhe erkennen und befriedigen, etwa indem sie regelmäßig pausieren. Die wirtschaftliche Erklärung hierzu: Nur wer über ausreichend Ressourcen verfügt, kann sie sinnvoll einsetzen. „Das leuchtet Managern ein, weil es ein Prinzip ist, das mit unternehmerischem Denken zu tun hat“, meint die Beraterin.

Führungskräfte sollen jedoch nicht nur achtsam das eigene Konto führen, sondern auch ein Auge auf das ihrer Mitarbeiter werfen, rät Dypka. Ins Minus geraten Mitarbeiter nämlich schnell, wenn Kernbedürfnisse wie Sicherheit und Orientierung

verlorengehen, weil im Unternehmen etwa die Rede von Stellenabbau ist. Und auch mangelnde Anerkennung und Wertschätzung räumen das emotionale Konto der Mitarbeiter leer. Die Folge: Demotivation bis hin zu innerer Kündigung. Signale dafür, dass das Konto im Soll ist, sind schlechte Leistungen und schlechte Laune.

„Eine große Rolle bei diesen Vorgängen spielt die Sprache“, erklärt Dypka. Denn oft wird über negative Botschaften à la „Machen Sie bitte keine Fehler“ kommuniziert. Führungskräfte, die also auf Wörter wie „nicht“, „kein“, „nie“ verzichten, sorgen bereits dafür, dass sich das emotionale Guthaben ihrer Mitarbeiter nicht minimiert – und werden im Gegenzug mit engagierten Mitarbeitern belohnt.

Mehr Infos unter www.hypnose-coaching.de und in Rosemarie Dypkas Buch „Das emotionale Konto“ (ISBN 978-3-800-7154-8). (ahe)

DAS EMOTIONALE KONTO

Minus:

- Mangel
- Defizit
- unerfüllte Bedürfnisse

Emotionale Signale:
Angst, Aggression,
schlechte Laune

Plus:

- Erfolg
- Ergebnisse
- Erlebnisse

Emotionale Signale:
Zufriedenheit, Freude,
gute Laune

Quelle: Rosemarie Dypka, Das emotionale Konto

KURZ NOTIERT

Trainings-Know-how: Trainer und Berater, die ihre Vorträge, Workshops und Seminare nicht selbst vorbereiten möchten oder die ihre eigenen Konzepte ausbauen wollen, finden entsprechendes Know-how in den Trainings-Power-Points von Ernst A. Rotter. Das Paket beinhaltet eine CD-Rom mit Power-Point-Präsentationen für Laptop und Unterlagen für den Overhead sowie eine CD-Rom

mit einer Anleitung zum Seminarablauf, Checklisten zur Mitarbeit der Teilnehmer und themenbezogenen Zitaten. Abgedeckt sind die Themen Persönlichkeit, Kommunikation, Erfolgsstrategien, Zeitmanagement, Motivation und Vertrieb. Kosten: ab 350,- Euro pro Trainingspaket. Infos: www.ideen-fuer-erfolg.de.

www.Trainerlink.de>> Eine Liste verschiedener Methoden für Training, Konferenz und Workshop finden Interessierte unter http://de.wikipedia.org/wiki/Liste_der_Unterrichtsmethoden. Die Sammlung besteht aus einer alphabeti-

schon Liste der Methoden von A wie Aktives Zuhören bis Z wie Zukunftswerkstatt. Zudem gib es Kategorien, in denen Methoden speziell für Gruppenunterricht und Präsentation sowie zu Entspannung und Feedback zusammengefasst sind. In gewohnter Wiki-Manier können die Beiträge ergänzt bzw. neue Artikel verfasst werden. Zudem gibt es Links zu weiterführenden Websites.