

Das war der Methodentag 2015

„Präsentieren und Aktivieren“

Inhalt

Editorial 2

Praxis | Tools

Achtsamkeit – Der Energetisierer 3

Mind Killer – Die Top 5 der Denkfallen 4

Kreditvergabe: So entscheidet die Bank 5

In Schwieriges eintauchen oder entspannt bleiben 6

Literatur

Rezensionen 7

Aktivitäten

Bericht Herbst-Impulstag 8

Veranstaltungen 10

Kooperationen 10

Qualitäts-Siegel: Die Stiftung Warentest hat geprüft 11

Regionalgruppen

RG Mitteldeutschland 12

RG Hannover 13

RG Rheinland 13

RG Rhein-Neckar 14

RG Rhein-Ruhr 14

Adressenliste 15

Impressum 15



BEACHTEN SIE DEN BEILIEGENDEN FLYER



Jubiläums-Programm 2016 „40 Jahre GABAL“

Fotos: Matthias Böhme



Schönen guten Tag,

Sie haben Ihre Feiertage angenehm und entspannt verbracht, hoffe ich?! Jetzt zum Jahreswechsel 2015 auf 2016 liegen an Ereignissen reiche Monate hinter uns, der Umgang mit dem „Flüchtlingsstrom“ vorneweg. Wie sich das in Sachen Weiterbildung auswirken mag, daran arbeiten wir im Rahmen des DVWO. Verändern werden sich Themen- wie Methoden-Landschaft, auch wegen des Trends Industrie 4.0: Digitalisiert wird Lernmaterial, kommuniziert vermehrt via Online-Communities. Wie fühlen Sie persönlich sich davon betroffen, wie wollen Sie damit umgehen?

Das wird uns alle sicher im Jahr 2016 beschäftigen – und das ist ja ein besonderes GABAL-Jahr: Bei den Jubiläums-Impulstagen am Wochenende 4./5. Juni in Seeheim-Jugenheim wollen wir einen Blick auf Weiterbildung heute werfen, vier Jahrzehnte mit GABAL e.V. inklusive. Und einen Ausblick wagen, in der Zukunfts-Werkstatt – Sie sind dabei? Noch gelten besonders günstige Konditionen, schließlich möchten wir möglichst viele GABAListen (und gerne auch Externe!) motivieren, sich den Termin frühzeitig im Kalender freizuhalten ... Mehr dazu übrigens im Prospekt, der dieser impulse-Ausgabe beiliegt: Einfach per XING-Event anmelden!

Als Teilnehmer/-in gehören Sie übrigens zu den ersten Empfängern des Jubiläums-Workbooks – vielleicht auch mit Ihrem Beitrag oder gar Ihrem werblichen Auftritt, der über viele Jahre wirken wird: Dieses GABAL-Buch wird immer wieder zur Hand genommen werden, weil die Inhalte besonders wertig sind. So wie Ihr Mitglied-Sein im e.V., dessen viele Vorteile Sie hoffentlich fleißig nutzen! Siehe die verkürzte Liste auf dieser Seite. Apropos, fürs Vermitteln nur zweier neuer Mitglieder haben wir uns für 2016 noch dies einfallen lassen: Einladung für den Festlichen Abend am 4. Juni 2016.

Womit mir bleibt, für Ihr 2016 Ihnen alles erdenklich Gute zu wünschen. Auf ein Wiedersehen bei einer der vielen „persönlichen Gelegenheiten“ (Regionalgruppen!) freut sich

Hanspeter Reiter
Vorstandssprecher GABAL e.V.
hanspeter.reiter@gabal.de

... auch im Namen aller Vorstände und der Geschäftsstelle.

PS: Noch ein „Gedicht“: Zum Jahreswechsel haben wir der GABAL-Website nach vielen Jahren ein Redesign besorgt, passend zum Jubiläums-Jahr. Schauen Sie in aller Ruhe rein, auf www.gabal.de!

GABAL Mitglieder Vorteile „auf Wunsch“:

- **AC-Profil:** 50 % Ermäßigung auf TypProfil -V
- **Legamaster:** 15 % auf die Katalog-Angebote
- **METALOG:** 50 % auf Workshop-Angebote
- **Neuland:** 10 % auf das definierte Neuland-Sortiment
- **Trainerversorgung:** kostenfreie Mitgliedschaft (als Voraussetzung ...)
- **Kollegen-Preise** von Mitgliedern für Mitglieder
- Sonderkonditionen auf **Veranstaltungen** kooperierender Verbände (u.a. bdvb, BDVT, GfA, GPM) und div. Veranstalter
- 20 % Nachlass auf die Medien des **GABAL Verlags** und **JÜNGER Medien** (über den jährlichen Büchergutschein hinaus)
- **Spotlight-Verlag:** 30 % auf Abos aller Sprachen-Magazine
- **DIM:** 10 % Ermäßigung auf die **DiSG®**-Trainerzertifizierung
- **personalmagazin:** zwei kostenlose Kennenlern-Exemplare
- **PERSONAL IM FOKUS:** drei Ausgaben zum Preis von einer
- **PraxisCampus:** 20 % Rabatt auf alle Seminare
- **White Papers** auf www.gabal.de
- **Mitglieder-Links** auf www.gabal.de
- **GABAL Webtalks**
- Sonderkonditionen auf die Zertifizierung **DVWO Qualitäts-Siegel**



Weitere Vorteile sowie die Rabatt-Codes auf: www.gabal.de/partner.html

Dies sind abrufbare Sonderkonditionen, die zusätzlich zu den enthaltenen Vorteilen der Voll-Mitgliedschaft nutzbar sind, wie z.B.

- jährlicher **Buchgutschein** auf die Medien des GABAL Verlags, Wert 40,- €
- **wirtschaft + weiterbildung:** kostenfreies Jahres-Abo, Wert 108,- €

Achtsamkeit – Der Energetisierer in allen Lebenslagen



Dr. Claudia Härtl-Kasulke

Das achtsame Atmen lässt sich gut mit anderen Handlungen verbinden

Das achtsame Atmen besteht stets aus drei Phasen:

- Erden
- Achtsames Atmen
- Erden

Erden – das einfachste Erden ist das bewusste Hinspüren, wie der Boden Sie trägt. Wie sich der Kontakt Ihrer Füße zum Boden anfühlt und das Wahrnehmen, wie der Boden Ihnen Sicherheit gibt. Dies immer zu Beginn und zum Abschluss der Achtsamen Atemübung durchführen.

Achtsames Atmen – die Basisübung, die Sie alleine und in jeder Situation (Gespräche, Meetings, Präsentation, vor dem Einschlafen, etc.) einfügen können: Sie nehmen Ihren Atem wahr.

Einatmend spüren Sie dem Einatmen nach (wie fühlt sich die frische Luft am Gaumen, auf der Zunge, im Rachen, in der Nase an ... wie hebt sich dadurch der Brustkorb, das Zwerchfell, der Bauch usw.).

Ausatmend nehmen Sie das Ausatmen wahr (wie senkt sich dadurch der Bauch, das Zwerchfell, der Brustkorb, wie fühlt sich die warme Luft am Gaumen, auf der Zunge, im Rachen, in der Nase an ...).

Sie bleiben ganz in Ihrem Atemrhythmus, wie er gerade fließt. Sie verändern nichts. Wenn Gedanken kommen, überlegen Sie, ob Sie bei den Gedanken verweilen wollen oder zu der Aufmerksamkeit auf Ihren Atem zurückkommen.

Wann: Mit etwas Übung können Sie das Achtsame Atmen auch in jede Arbeit und in Gesprächssituation integrieren. Es bringt Ihnen Präsenz und Ruhe und öffnet Ihren Blick für das Wesentliche.

Entschleunigung und Zeit gewinnen

Der Achtsamkeitsmentor, der während des Meetings die Glocke läutet, um eine Pause zu machen, damit das Gesagte überdacht werden kann und hingefühlt wird, was es auslöst ... und wenn die Redebeiträge zu schnell werden und/oder niemand ihnen mehr folgt, sie beherzigen kann. So gibt es einen Ton für die kurze Pause, wieder bei sich selbst anzukommen, und einen Ton für das Beenden dieser Pause.

Wann: In Besprechungen, Präsentationen, Abstimmungen etc.

Wie: Die Glocke übernimmt ein/-e Teilnehmende/-r und kann sie nach getaner Tat auch weiterreichen.

Sprechen und die Konzentration, die Sie und Ihr Team beflügeln

Wie: Wenn Sie anderen zuhören, genießen Sie das Zuhören. Lassen Sie Ihren inneren Dialog, der bewertet, vergleicht und kommentiert, einfach auf einer Wolke weiterziehen ...

Das antworten, was aus mir herauskommt:

Wenn Sie antworten, machen Sie sich bewusst, aus welchem Impuls heraus Sie antworten. Wenn es der Impuls ist, dass Sie gehört werden wollen, deutlich machen wollen, dass Sie auch in der Runde sind, dann lassen Sie diesen Redebeitrag los. Überlegen Sie sich, was bringt es in dieser aktuellen Situation für die Lösung des Problems, für das Wachstum der Gruppe etc., und formulieren Sie es klar, kurz und einleuchtend, ohne zu bedrängen.

Ziel ist es, dass jeder Teilnehmende sich selbst ein Bild machen kann von dem, was Sie sagten. Auf alle Fälle formulieren Sie Ihren Redebeitrag wertschätzend, ohne Vergleiche, Kommentare, Bewertungen oder relativierend. Wenn Sie die Teilnehmenden „mitnehmen“ wollen, überlegen Sie sich gute Argumente, die für diese Sichtweise stimmen.

Wann: In Besprechungen und Gesprächen

Ergebnis: Tiefere und konkretere Ergebnisse und Entscheidungen – probieren Sie es aus!

... ein Neubeginn

Ein Neubeginn ist es stets, wenn wir jemanden verletzt haben. Wie können wir hier dem anderen begegnen ... Mit der Haltung, Achtsam zu sein.

Wertschätzen – ich sage, was ich an ihm schätze

Bedauern – ich mache deutlich, dass es mir leid tut, und begründe es

Sich öffnen - Was hat mich verletzt und/oder was sind meine nicht erfüllten Bedürfnisse

So vermittele ich, warum es geschehen konnte. Dem liegt ein Mir-selbst-Begegnen zugrunde, in dem ich mit meinem Forschergeist mich selbst und die Ursachen für mein Verhalten entdecke.

Was hat es bei mir ausgelöst – was hat mein Herz bewegt, beunruhigt ...

Wann: In Konflikten, Irritationen und in Abstimmungsprozessen

All das geschieht aus tiefem Herzen ... das verändert Ihre Sprache und die Ihrer Gesprächspartner/-innen. Achten Sie auf Ihren Atem. Er sagt Ihnen viel über Ihre aktuellen Gefühle, über das Aufgeregtsein ... und balanciert Sie aus. 

Dr. Claudia Härtl-Kasulke
www.kasulke-kommunikation.de

Mind Killer – Die Top 5 der Denkfallen



Jens Korz

Die Auseinandersetzung mit Mind-Killern darf nicht fehlen, wenn man sich ernsthaft damit beschäftigt, seine Selbstwirksamkeit zu verbessern. Denn nur allzu oft stehen wir unserem eigenen Erfolg am meisten im Wege. Mind-Killer sind Denkfehler, die uns immer wieder unterlaufen und sehr oft dazu führen, dass wir uns selbst blockieren.

Es gibt natürlich noch zahlreiche weitere Denkfehler, denen wir beim Streben nach einer besseren Selbstwirksamkeit unterliegen, doch genau diese fünf Denkfallen sind die häufigsten und größten Blockaden, die der persönlichen Entwicklung im Weg stehen.

Denkfehler Nr. 1: Ich bin nicht intelligent!

Vergleichen Sie sich hin und wieder mit anderen Menschen oder vielleicht sogar mit erfolgreichen Persönlichkeiten aus der Öffentlichkeit? Beneiden Sie diese Personen um deren Intelligenz und deren Erfolg? Haben Sie sich jemals gefragt, was einen Mario Götze zu einem so außergewöhnlichen Fußballer macht, dass er die deutsche Nation zum Weltmeistertitel schoss? Was waren die Wurzeln des Erfolges des großen deutschen Dichters und Denkers Johann Wolfgang von Goethe? Von ihm ist bekannt, dass er seine Bücher schrieb, ohne sich zu überarbeiten. Er schuf literarische Meisterwerke, die noch heute einen hohen Wert genießen und zeitlos erscheinen, ohne dabei eine große Mühe zu empfinden. Das alles ist ziemlich beeindruckend. Doch sind diese Menschen intelligenter als andere? Waren beziehungsweise sind sie im wahrsten Sinne des Wortes

selbstwirksamer? Benötigen wir eine gewisse Intelligenz, um erfolgreich zu sein?

Nein! Es ist ein typischer Mind-Killer, den wir in der Schule vermittelt bekommen, wonach nur die intelligentesten und besten Schüler auch später im Berufsleben erfolgreich sein werden. Die Biografien vieler erfolgreicher Menschen belegen, dass Intelligenz im Sinne guter Schulnoten nicht die Basis für Erfolg ist.

Die Psychologie hat sich in den 80er-Jahren des vergangenen Jahrhunderts der Hinterfragung von klassischen Intelligenztests sehr intensiv angenommen und festgestellt, dass Intelligenz weitaus vielschichtiger ist, als IQ-Tests es uns glauben machen. Howard Gardener, Professor für Erziehungswissenschaften und Psychologie an der Universität in Harvard, entwickelte 1983 die Theorie, dass jeder dieser Ausnahmepersonen eine Form von Intelligenz besitzt, die in der Regel gar nicht als eindimensionale Intelligenz, sondern als Talent betrachtet wird. Gardener leitete aus der Beobachtung von talentierten und begabten Menschen die Theorie der multiplen Intelligenzen ab.

Denkfehler Nr. 2: Katastrophen werden passieren

Das Katastrophendenken ist ein Mind-Killer, bei dem wir grundsätzlich davon ausgehen, dass die Zukunft etwas Unangenehmes birgt. Daraus entsteht eine Art Angst vor dem Morgen. Es widerspricht zwar jeglicher rationaler Wirklichkeit, aber einige von uns machen eben aus der berühmten Mücke gerne einen Elefanten. In uns entsteht ein Lebensgefühl der existenziellen Unsicherheit und somit wird jedes Ereignis in unserem Leben als Vorbote eines schrecklichen Untergangsszenarios erlebt. Manche sagen auch, dass es eine typisch deutsche Denkhaltung sei, die Welt immer schlecht und angefüllt von Katastrophen wahrzunehmen. Aber wie dem auch sei, im Rahmen der Entwicklung der eigenen Persönlichkeit wirkt so ein Denkfehler wie eine Bankrotterklärung. Neuorientierungen sind nahezu ausgeschlossen, denn wir befinden uns in einer Art Opferhaltung, die sich am

besten mit einer allmächtigen Ohnmacht beschreiben lässt. Wir befinden uns im Opferland und können nichts dagegen tun, da jeder Versuch, aus diesem Zustand herauszukommen, gefühlt wieder in einer Katastrophe enden wird. Ich erlebe dieses Denken bei meinen Klienten immer und immer wieder. Die Menschen kommen zu mir, weil sie unzufrieden sind, wollen jedoch die eigene Situation nicht ändern, weil sie glauben, dass die neue Situation eine noch größere Katastrophe darstellen würde. Dieses Denkmuster sorgt für eine Art Endlosschleife, aus der sich ein Mensch nur selten alleine befreien kann.

Es gibt genügend Beispiele in unserem Alltag für das Katastrophendenken. Schauen Sie sich um oder schauen Sie doch mal bei sich selbst. Wie viele Menschen halten an Beziehungen fest, die sie unglücklich machen? Wie viele behalten ihre Jobs, obwohl sie sich dort nicht mehr wohlfühlen, nur weil sie Angst haben, die Veränderung könnte noch schlimmer sein als die Situation, die sie augenblicklich ertragen? Die extremen Formen des Katastrophendenkens gehen dazu über, dass vergangene Schrecken oder auch das Unglück, welches anderen widerfahren ist, als sehr wahrscheinlich für das eigene Leben angenommen werden. Ein klassisches Beispiel für Katastrophendenker stellen Hypochonder dar, die aus jedem Wehwehchen eine totbringende Krankheit machen. Katastrophendenken versetzt die Menschen in Angstzustände, welche sie lähmen und passiv werden lassen, und dies in Momenten, wo das Gegenteil, nämlich Mut und Aktivität, gefragt ist.

Denkfehler Nr. 3: Sich und anderen Druck machen

Der dritte Mind-Killer ist einer meiner Lieblingsdenkfehler, denn er entspricht den Normen der heutigen Leistungsgesellschaft und ist daher sehr weit verbreitet. ... Lesen Sie weiter auf www.gabal.de/wissensarchiv.html

Jens Korz ist Autor des Buches „Selbstwirksamkeit“, BusinessVillage 2015 

Jens Korz
www.thecoach.de

Kreditvergabe: So entscheidet die Bank



Willi Kreh

Finanzierungslücke, Kapitalbedarf? Ein Anruf bei der Bank genügt. So war das einmal, heute ist weit mehr gefordert. Auch die einfache Präsentation der wirtschaftlichen Kennzahlen reicht nicht mehr, dagegen spielen andere, weiche Faktoren für die Bank eine wichtige Rolle. Wie aber fällt die Entscheidung und was ist maßgeblich dafür?

Ein Kreditantrag ist ein bisschen wie die Frage nach mehr Taschengeld. Einfach zu sagen: „Ich brauche jetzt aber mehr!“ reicht nicht, etwas mehr muss man meistens schon dafür tun. Letztlich ist die Kreditvergabe jedoch eine ganz einfache Sache: Man stellt einen Antrag, die Bank verschafft sich ein Bild und entscheidet dann. Dieser Prozess lässt sich durch einige wichtige Maßnahmen positiv beeinflussen. Die Präsentation wirtschaftlicher Kennzahlen ist zwar notwendig, sie allein reicht aber nicht. Und das sollte keine Überraschung sein: Wer würde sich nur aufgrund von Zahlen für ein Geschäft begeistern? Genauso geht es auch dem Banker. Er muss und will die Zusammenhänge verstehen, das Marktsegment und die Wettbewerbssituation einschätzen. Ihm das zu vermitteln, sollte der Unternehmer schon aus eigenem Interesse selbst in die Hand nehmen, sonst verlässt er sich ja auf das Urteil eines Laien. Denn das ist der Banker nämlich und will es letztlich auch bleiben. Er möchte von seinem Kunden informiert werden ohne langes Bitten! Und zwar anschaulich, ansprechend und auf den Punkt. Entscheidend für die Glaub-

würdigkeit eines Unternehmens ist dabei seine realistische Selbsteinschätzung. Wer immer besser als die anderen ist und keine Schwächen hat, wirkt unglaublich und mindert die Erfolgsaussichten bei der Bank. Zumal der Unternehmer durchaus davon ausgehen darf: Der Banker wird versuchen, die Informationen zu überprüfen. Ähnlich verhält es sich bei Problemen. Wer seine Bank hier frühzeitig informiert, kann sich eher auf ihre Hilfe verlassen als derjenige, der erst dann offen spricht, wenn ihm das Wasser bereits bis zum Halse steht.

Eine intakte Beziehung zur Bank ist demnach der beste Beschleuniger bei der Kreditvergabe. Eben die gilt es langfristig zu pflegen und dafür die Bank über alle wesentlichen Entwicklungen im Unternehmen auf dem Laufenden zu halten. Der Banker seinerseits erwartet fast schon einen proaktiv agierenden Unternehmer und wird dessen Initiative mit Wohlwollen quittieren. Denn wer, wenn nicht der Unternehmer selbst kann die eigenen Stärken, die Strategie oder die Personalpolitik am besten darstellen und in einem ausformulierten Strategiekonzept aufzeigen. Der Unternehmer schafft damit natürlich abseits der Beziehung zur Bank auch ein wichtiges betriebliches Steuerungsinstrument, das bei der Führung des Unternehmens von immenser Wichtigkeit ist. Die Existenz eben solcher Werkzeuge beeinflusst wiederum die Entscheidung des Bankers positiv. Denn wer jemandem Geld geben soll, will schließlich wissen, wie es um dessen Gegenwart und Zukunft bestellt ist und wie dieser seinen wirtschaftlichen Erfolg sichern will.

Eine der wichtigsten Entscheidungsgrößen für den Banker ist das Rating eines Unternehmens. Es bestimmt die grundsätzliche Entscheidung und ist darüber hinaus natürlich die Basis für die Rahmenbedingungen des Kredits. Für den Kreditnehmer lautet die Devise also: Das eigene Rating zu kennen, ist die erste Bürgerpflicht. Aber dabei sollte man es nicht belassen. Das gezielte Nachfragen sollte immer mit einem Gespräch verbunden sein, in dem man mit

dem Bankberater nach Wegen sucht, das eigene Rating zu verbessern. Im Grunde ist das nichts anderes als die Frage: Was muss ich tun, damit du mir dein Geld gibst? Der Banker wird diese Frage nicht nur gerne beantworten, er wird sich sogar darüber freuen.

Vier entscheidende Fragen für den Banker:

Wofür ist das Geld?

Präsentieren Sie Ihr Anliegen anschaulich, ansprechend und verständlich! Nehmen Sie sich die Zeit, eine solche Präsentation mit Sorgfalt zu erstellen.

Wer ist der Kunde?

Am besten, der Banker muss Ihnen diese Frage gar nicht stellen, weil er Sie langfristig kennt und Sie ihn immer auf dem Laufenden halten. Und zwar auch bei Problemen.

Wie ist es um sein Geschäft bestellt?

Mit einem ausformulierten Strategiekonzept, das sich mit Ihrem Marktumfeld auseinandersetzt, beweisen Sie, dass Sie Ihr Unternehmen planvoll leiten. Die letzten Abschlüsse, aktuelle Geschäftszahlen und natürlich auch eine aktualisierte Voraussprognose sollten Sie immer für Ihren Bankberater zur Hand haben.

Welches Risiko besteht?

Die wichtigste Größe dafür ist Ihr Rating. Ihr Banker freut sich, wenn er weiß, dass Sie es kennen und ihm zeigen, wie Sie seine Vorschläge zur Verbesserung beherzigen. Natürlich schaut Ihr Bankberater dabei auch immer, ob Sie ein zuverlässiger Kreditnehmer sind, der sich um eine kontinuierliche Tilgung gewährter Kredite bemüht.



Willi Kreh – Steuerberater
Aktuelle Steuerinformationen unter
www.kreh.de
Blog: www.krehaktiv.de

In Schwieriges eintauchen oder entspannt bleiben



Dr. Berta Coromayh Schreckeneder

Als Führungskraft, als Berater, Trainer, Mediator und Coach erlebt man sich selbst in so manch schweren und schwierigen Situationen.

Da sind bspw. zwanzig hoch gebildete Menschen misllaunig und machen alle Welt für ihre Situation verantwortlich. Oder:

- eine Führungskraft erzählt dem Coach von tragischen und harten Erlebnissen.
- ein Berater schildert dem Coach seinen innerlichen Druck, von seiner Schwierigkeit, geduldig zu sein.
- ein Mitarbeiter erzählt seiner Führungskraft vom Verlust des eigenen Kindes.
- in den Nachrichten wird vom Tod vieler Menschen berichtet – von Krieg, Katastrophen, ...

Menschen, denen Schweres widerfährt, reagieren verschieden. Manchen steht die Angst und Trauer ins Gesicht geschrieben. Andere wirken in schweren Situationen dagegen eher kühl. Man kann nur vermuten, wo sie ihren Schmerz und ihre Trauer tragen.

Wie es dem Zuhörer - einem Coach, einer Führungskraft – bei derartigen Lebensgeschichten ergeht, ist ebenso unterschiedlich. Generell gilt: Je unmittelbarer einen die Situation betrifft, je näher einem Menschen stehen, desto schwieriger ist es, einfach nur zuzuhören.

Als Führungskraft, als Berater, Coach und Mediator gehören die schwierigen Themen des Lebens genauso dazu wie all die schön-

nen Erlebnisse und Erfahrungen der Kunden, der Mitarbeiter. Oftmals werde ich gefragt, wie es mir – als Coach – gelingt, in solchen Situationen innerlich entspannt zu bleiben. **Und entspannt zu bleiben, nicht in die Schwere einzutauchen, ist wesentlich. Denn: Nur so kann es gelingen, anderen zu dienen.**



Bild: Fotolia

Eine wesentliche Fähigkeit in solchen Situationen ist die des Mitgefühls.

Es geht nicht darum mitzuleiden, es geht darum mitzufühlen, im Sinne von: Wenn ich an deiner Stelle wäre, würde es mir genauso gehen. Das Zuhören und die einfühlsame Präsenz unterstützen anfangs tiefergehender als blinder Aktionismus, haufenweise Ratschläge oder überflutende Trostbekundungen.

Da man eben nicht der andere ist, ist es gut, innerlich bei sich selbst zu bleiben. Man bleibt in der innerlichen, nicht ausgesprochenen Klarheit: Ich bin ICH und du bist DU! Denn ein Eintauchen in die fremden Geschichten dient weder dem anderen noch einem selbst.

Es braucht die Fähigkeit, bei sich selbst zu bleiben.

Man kann sich das bildlich in etwa so vorstellen:

Sie sind heute die Farbe ROSA. Nun kommt ein Mitarbeiter in der Farbe DUNKELROT auf Sie zu. Er ist gerade auf seinen Chef total wütend.

Wenn Sie jetzt

- dem Mitarbeiter sagen: „Alles nicht so

schlimm, alles wird wieder gut!“ oder

- mit ihm gemeinsam den Chef verbal verunglimpfen oder
 - ihn mit etwas anderem ablenken wollen,
- hat das zur Folge, dass Sie sehr weit in seine Farbe eintauchen. Es könnte sein, dass Sie dadurch selbst DUNKELROT werden. Ihre Eigenständigkeit und damit Ihre Klarheit sind weg.

Wenn Sie in Ihrer Farbe bleiben, können Sie

- dem Mitarbeiter Ihre Hilfe anbieten oder
- Verständnis, Mitgefühl zeigen: „Mir würde es an deiner Stelle auch so gehen.“ oder
- den anderen einfach in Ruhe lassen, damit er wieder abkühlt.

Das lässt sich auf viele Situationen – beruflich und privat – anwenden.

Wenn mir in meiner Coach-Rolle schreckliche Erfahrungen geschildert werden, werde ich still, manchmal kullern die Tränen, ... ich fühle mit, selbstverständlich. UND: Ich bleibe in meiner Farbe und in meinem Feld.

Andere Menschen zu führen und mit anderen Menschen zu arbeiten, braucht Klarheit „der eigenen, sich verändernden Tagesfarbe“. So kann es gelingen, auch in schwierigen Situationen von anderen selbst innerlich entspannt zu bleiben. 

Dr. Berta Coromayh Schreckeneder
www.viewconsult.de



Für die Werbung erhalten Sie als Dankeschön einen GABAL Verlag-Büchergutschein im Wert von € 40,00. Weitere Angebote erhalten Sie von der Geschäftsstelle.

Rezensionen

– immer aktuell auf
[www.gabal.de/
rezensionen](http://www.gabal.de/rezensionen)



Finden Sie auf www.gabal.de auch Rezensionen zu neu erschienenen Büchern, die weit über Sach- und Fachthemen hinausgehen. Dieses Mal u.a. diese:

Trainer (Zukunftsfähigkeit sichern):

Dirk Schart/Nathaly Tschanz: Augmented Reality * Sven Lundershausen: Die Moderation strategischer Initiativen * Barbara Liebermeister: Effizientes Networking * Notebaert/Creutzfeldt: Wie das Gehirn Spitzenleistung bringt * Hofmann et al. (Hg.): Stress-Kompass * Gut/Kühne-Eisendle: Bildbar (Band + Karten) * Hans Olbert: Trainingsverträge – Beratungsverträge * Häfele/Maier-Häfele: 101 e-Learning Seminarmethoden * Ben Ambridge: Das Psycho-Test-Buch * Sebastian Purps-Pardigol: Führen mit Hirn * Klebl/Popescu-Willigmann (Hg.): Handbuch Bildungsplanung * Reineck/Anderl: Mythos Change * Sattelberger/Welpe/Boes (Hg.): Das demokratische Unternehmen * Dyckhoff/Westerhausen: Stimme: Instrument des Erfolgs * Günter Lehmann: Die effektive Befragung * Sally Hogshead: Wie die Welt DICH sieht * Zamyat Klein: 150 kreative Webinar-Methoden * Dominic Veken: Der Sinn des Unternehmens * Sibylle Franziska Dörge: Krisen verstehen und überwinden * Theo Bergauer: Warum Gewinner mehrfach siegen * Michael Freytag (Hg.): Verbraucher-Vertrauen * Roland Kaehlbrandt: Logbuch Deutsch * Monica Schori: Trainingsbuch Kunden-Kontakt * Paul Misar: Einzigartig! * Michael Schmitz: Teamcoaching *

Weiterbildung (Persönliches Wachstum):

Ernst-Marcus Thomas: Traumberuf Moderator * Buch und Buchhandel in Zahlen 2015 * Valentin Groebner: Ich-Plakate * Heitger/Serfass: Unternehmens-Entwicklung * Lachmair/Höhne: Führung im Verein * Gabriele Oettingen: Die Psychologie

des Gelingens * Martina Thiele: Medien und Stereotype * Günther Bauer: Einführung in das systemische Controlling * Andreas Zeuch: Alle Macht für niemand * Christa Hubrig et al.: Lernen und Lehren mit Hirn * Claudia Poschmann: ECHO-Fragen * Branka Ternegg: Überzeugungspsychologie * Wolf Reiser: Unter Kollegen * Alexander Markowetz: Digitaler Burn-out * Petra Bock: Mindfuck Job * Tatjana Schönwälder-Kuntze: Philosophische Methoden * Kehrein/Lamell/Rabanus (Hg.): Regionale Variation des Deutschen * Karl Wolfgang Flender: Greenwash Inc. * Sprenger/Engemann (Hg.): Internet der Dinge * Laszlo Trankovits: Die Nachrichten-Profis * Tim Cole: Digitale Transformation * Rolf Eschenbach et al. (Hg.): Management der Nonprofit-Organisationen * Müller/Wiedemann (Hg.): Logo Modernism * Sabine Grotehusmann: Der Prüfungserfolg *

Sachbuch (ZF):

Bernhard Roetzel: Gentleman Agenda 2016 * Pferde-Kalender 2016 * Taschen: Die besten TV-Serien * Simone Burel: Identitäts-Positionierungen der Dax-30-Unternehmen * Wagenbach: Edition Giorgio Vasari * Massimo Livi Bacci: Kurze Geschichte der Migration * Timothy Brook: Wie China nach Europa kam * Kutschbach/Schmieder (Hg.): Von Kopf bis Fuß * Georg Markus: Apropos Gestern * Ernst/Paul (Hg.): Amerikanische Fernsehserien der Gegenwart * Daniela Oefelein: Wer sind diese Kinder ...? * Ana Gallo: Das 1x1 des häuslichen Überlebens * Johannes Kepler: Ephemerides novae * Philip Jodidio: Architecture Now! Vol. 10 * Manfred Spitzer: Cyberkrank! * Fannoni/Scheurle: small money – BIG IMPACT * Kalender: Putzen ist nichts für Feiglinge *

Belletristik (PW):

Harper Lee: Gehe hin, ... * Harper Lee: Wer die Nachtigall stört ... * Jean-Luc Ban-nalec: Bretonischer Stolz * Marion Griffiths-Karger: Inspector Bradford trinkt Friesentee * Ralf Nestmeyer: Roter Lavendel * Rita Falk: Zwetschgendatschi-Komplott * Jason Lutes: Berlin – bleierne Stadt, - stei-

nerne Stadt * Jax Miller: Freedom's Child * Klaus-Jürgen Wrede: Das Geheimnis des Genter Altars * Dominique Horwitz: Tod in Weimar * Dörte Hansen: Altes Land * Henning Mankell: Treibsand * Su Turhan: Anstich * Samantha Shannon: The Bone Season – Die Denkerfürsten * David Lagercrantz: Verschwörung (Lisbeth Salander Forts.) * Günter Grass: Vonne Endlichkeit * Peter Hoeg: Der Susan-Effekt * Jonathan Franzen: Unschuld * Boris Sawinkow: Das fahle Pferd * Dietrich Faber: Schneller, weiter, toter * Luz: Katharsis * Karin Salvalaggio: Brennender Fluss * Chris Carter: Die stille Bestie * Jussi Adler Olsen: Takeover * Ocke Aukes: Friesen-Rebellion * Cornelia Leymann: Moin, Moin * Hannes Nygaard: Nordgier * Barbara Edelmann: Mords-rausch * Cornelius Hartz: Mädchenröte * Susanne Rößner: Diridari * Kressmann Taylor: Adressat unbekannt * Jo Nesbo: Blood on Snow – Der Auftrag * Jutta Bauer/Katja Spitzer (Hg.): Das Beste von Allem * Deon Meyer: Icarus * Krise/Freitag: Gangster in der Aula * Paul Kohl: Goethes Leichen * Hjrth & Rosenfeldt: Die Menschen, die es nicht verdienen * Kay Nielsen: Westlich des Mondes * 

Berufskodex

Sind Sie in der Weiterbildung tätig? Leisten Sie Ihren Beitrag zur Transparenz auf dem Weiterbildungsmarkt.

Mit der schriftlichen Anerkennung des Berufskodex für die Weiterbildung verpflichten sich Weiterbildner, diese berufsständische Ethik zu beachten und sich im Konfliktfall der Beschwerdeordnung des Forum für Werteorientierung in der Weiterbildung e.V. zu stellen. Sie erhalten dann das Zertifikat und das Siegel „Qualität Transparenz Integrität“.

Der Berufskodex und die Beschwerdeordnung können unter www.gabal.de (Service/Downloads) heruntergeladen oder bei der Geschäftsstelle angefordert werden. 

Bericht vom Herbst-Impulstag 2015

So vielseitig kann ein Methodentag sein

Überraschung reihte sich an Überraschung und manch ein verblüffendes Element wurde als zielführende Methode entdeckt. So gewannen Vorträge und Workshops auf zwei Arten für die Teilnehmer des GABAL Herbst-Impulstages am 31. Oktober 2015 in Mainz. Einmal durch die Vermittlung von Informationen, zum anderen durch das Mitmachen.

Betont knapp war die Begrüßung der fast 100 Teilnehmerinnen und Teilnehmer im Tagungsraum über den Dächern der Domstadt am Rhein. Der besondere Gruß von Vorstandssprecher Hanspeter Reiter galt dem Gründungsmitglied Prof. Hardy Wagner. Eine Ehrung erhielt Gerd Hilbert für seine 25-jährige Mitgliedschaft. Kurz vorgestellt wurde das für das Jubiläum 2016 geplante Workbook. Dann ging es los mit dem Methodenfeuerwerk.

Ein Freund von Paradoxien ist Keynote-Speaker Gert Schilling aus Berlin, der sich auf Didaktische Zauberkunst spezialisiert hat und es mit dem Medium versteht, Botschaften überraschend zu präsentieren. Schon als Junge hat er zum „Zauberkönig“ aufgeschaut, einem Laden für magisches Zubehör in Berlin-Neukölln, den es auch heute noch an gleicher Stelle gibt.



Gert Schilling

„Ich werde keine Zauberkunststücke ver-raten“, warnte Schilling, „aber ich kann sie euch beibringen.“ Nach dem Box-Paradox

zweier Schachteln, die sich jeweils in der anderen unterbringen ließen, wurden die Tagungsgäste unterrichtet, wie man in ein Seil einen Knoten schießen kann, was bei vielen auf Antrieb geklappt hat. Wichtig dabei, stets Ruhe in die Präsentation zu bringen. Das galt schließlich auch für die Vorbereitung und Ausführung von Kartentricks.

Bei seinen Präsentationen beschränkt sich Dr. Stefan Groß gerne auf vier Aspekte, die er bei seinen visuellen Interventionen unter dem Motto „The Power of Pen“ an der Flipchart vorführte. „Wann und wo kann man visuell im Rahmen eines Vortrages eingreifen?“ So lautete die Ausgangsfrage des promovierten Pädagogen. In Gegenwart der Zuhörer sei Schnellzeichnen wichtig, damit Spannung aufgebaut werden und später nicht abreißen kann.



Dr. Stefan Groß (Foto: Matthias Böhme)

Für den Vortragenden geht es nach Groß darum, Text, Bild und Struktur in einen harmonischen Zusammenhang zu bringen. Er schloss seinen Part mit den Tipps, mit dem anzufangen, was man am besten kann, nicht an der Chart hängenzubleiben und auch nicht zu versuchen, alles auf einmal vorzubereiten.

Nach einer ersten Seminarpause brann-te Matthias Garten sein Feuerwerk ab mit Präsentationstrends und -ideen. In Digitalmedien können Darstellungen ganz unterschiedlich sein: flach und plakativ, ohne Schatten und Outline und begrenzt auf zwei Dimensionen. Aktuell ist Kachel-Design angesagt, wie bei der aktuellen Windows-Optik. Gerne verwenden Präsen-

tatoren Darstellungen, die abgeleitet sind von Game Designs. Retro-Entwürfe seien wieder im Kommen, wie auch transparente Flächen in Präsentationen. Inhalte würden reduziert, daneben tauchen große Schriften in unterschiedlichen Farben auf oder Zahlen ohne Nachkommastellen. Gestaltungselemente würden reduziert eingesetzt, handgezeichnete Pfeile mit Schreibschrift sind anzutreffen wie auch Kreiselemente, die Texte enthalten.



Matthias Garten (Foto: Matthias Böhme)

Als Gegenpart zum flachen Aufbau gewinnen narrative Elemente nach Garten an Bedeutung. Hier gehe der Trend auf der einen Seite zur Effizienz mit immer kürzeren Aussagen. „Wir müssen da in zwei Sätzen auf den Punkt kommen“, so der Präsentationsexperte und: „Wir sind gezwungen, uns zu komprimieren.“ Auf der anderen Seite stehe die Effektivität, bei der Erzählen mit Bildern, in Märchen und verstärkt durch Storytelling auch in einer digitalen Variante zum Einsatz käme. Als Tipp dazu betonte Garten: „Erzähl Geschichten.“ Ins Gespräch komme man durch die Geschichte, die man zu erzählen habe.

Besonders digitale Werkzeuge tragen bei Präsentationen zu ihrer Verbreitung bei. Das iPhone verändert die Gesellschaft, negative Aspekte dazu könne man nachlesen bei Manfred Spitzers Buch „Cyberkrank“. Tablets setzen ihren Einfluss fort, von 36 % Marktdurchdringung 2015 ist für sie ein Anteil von 48 % drei Jahre später zu erwarten.

Bei Software-Tools kämen jedes Jahr rund zehn neue auf den Markt, alte würden

dabei verdrängt. Garten führte Nutshell für schnelle Einspielbilder und Filme praktisch vor und empfahl Haiku Deck mit vielen copyrightfreien Bildern und das lizenzfreie Slideflight.

Ohne digitale Medien setzte Sabine Heß den Methodentag fort. Die Trainerin nutzt bei ihren Auftritten gerne Rollenspiele, empfahl jedoch, stets methodisch vorzugehen, damit es für die Teilnehmer noch cool bleibt. Aufgabe des Vortragenden sei es, Abschreckendes für die Hörer zu vermeiden. Wie das funktioniert, ließ die Trainerin ihr Auditorium in Beispielen erfahren. Methodisch gäbe es für Rollenspieler die Möglichkeit, sich Unterstützung aus dem Publikum zu holen, die Verantwortung für eine Rolle auf mehrere aufzuteilen oder abzuklatschen, damit ein anderer Teilnehmer den Faden aufnehmen und weiterspinnen könne.



Sabine Heß

Rollenspiel bedeute, dass die Zuhörer aus ihrer Komfortzone herausgeholt und aktiv werden sollen. Der Trainer muss nach Sabine Heß darauf achten, dass die Aktivierten nicht in eine Paniksituation geraten. Dazu muss er Methoden kennen, wie Aufgeregtheit umgelenkt werden kann auf eine geeignetere Aufgabe oder weg von der gestressten Person. So lassen sich Einwände gegen Rollenspiele ausschalten.

Nach der Mittagspause bot Meike Lenz-Scheele die Möglichkeit der Selbstaktivierung mit Duft und Bewegung. Von guten Erfahrungen mit Zitrusduft im Raum berichtete die Referentin, weil er zu mehr Aufmerksamkeit beitrage. Düfte haben stets Auswirkungen auf das Wohlbefinden. Auf dem Markt gebe es essenzielle Ölmischungen, die Erfolge bei Selbstaktivierung und in Gruppen unterstützen.

Lenz-Scheele ging auch auf die Körperhaltung ein. Koordination und Unterschiede beim Gleichgewichtsgefühl sind zu spüren und mit gezielten Übungen zu verbessern. Die Sitzhaltung lasse sich durch einen aufgeblasenen Luftballon zwischen Rücken und Lehne optimieren und für eine angenehmere Situation sorgen.



Aktivierung bei Maïke Lenz-Scheele

Spielerisch-kreative Inszenierungen waren das Thema von Axel Rachow. Wie erreicht man, dass Spannung entsteht und gehalten werden kann? Welche Hilfsmittel können dabei helfen?

Ein Vortragender sollte Überraschungsmomente schaffen. Als Eyecatcher könnten größere Fotos zum Einsatz kommen oder großformatige Requisiten. Verwende man die IKEA-Blumensäule und arrangiere Gegenstände darauf, sammelten sich alle Blicke unwillkürlich auf diesen Objekten. Ähnlich funktioniere das mit Pappkartons, die von Rachow beschriftet wurden. Solche Kartons wecken zusätzlich an Aufmerksamkeit, wenn sie gedreht oder anders gestapelt werden. Aussagen können visualisiert werden und bleiben präsent. Eine spannende Möglichkeit, den Raum zu füllen, bietet ein schwarzes Tuch, mit dem ein zentraler Gegenstand zunächst verhüllt bleibt. Dem Referenten könnten größere Requisiten helfen, Lampenfieber abzubauen. Notizen zum Vortrag können dem Sprecher weiterhelfen, den Faden nicht zu verlieren.

Dinge, die man in die Hand nehmen kann, machen Verknüpfungen zu Kernaussagen leichter. Beispiel: KAPA-Platten sind weiß beschichtete Kunststoffplatten, die es im

Fachhandel für Grafikbedarf gibt. Mit ihnen lassen sich zentrale Gedanken einer Präsentation in Farbe darstellen. Der Referent kann sie in die Hand nehmen, vor sich hinhalten und schließlich an eine Pinwand hängen. Einzelne Bögen aus Flipchart-Vorträgen können mit Flipchartbügeln im Raum verteilt werden und sorgen so für eine anhaltende Vermittlung der Kernaussagen. Mit der Länge nach verdrehtem Kreppband ist eine Fixierung von leichten Materialien im Raum ebenfalls möglich.



Axel Rachow

(Foto: Matthias Böhme)

Illustrationen, die man während eines Vortrages einsetzen möchte, kann man vorbereiten und auf der Rückseite mit einem Spezial-Klebestift von 3M Scotch bestreichen. Sein besonderer Leim ermöglicht es, dass so behandelte Bilder sich wieder ablösen und an anderer Stelle erneut anbringen lassen.

Dabei freuten sich Referent wie Publikum über die Chance, die doppelte Zeit für die „Champagnerperlen“ zu belegen: Kurzfristig hatten gleich drei Referenten abgesagt, von denen zwei jeweils einen Kurz-Slot bedient hätten. Betroffen war zudem die geplante Final-Keynote, die Matthias Garten mit vertiefenden Einblicken zu Nutshell und CANVA bediente.

Ein reger Austausch fand den ganzen Tag über statt zwischen Teilnehmern und Referenten sowie den Ausstellern, die hilfreiche Unterlagen für den Trainer- und Coachingalltag anboten. Erfüllt waren die Teilnehmer am Abend des Impulstages und ihre Taschen prallvoll mit Druckwerken, die Antworten auf zusätzliche Fragen gaben.

Und jetzt freuen wir uns auf die Jubiläums-Impulstage 40 Jahre GABAL am 4./5. Juni 2016. 

Dieter E. Gellermann
www.d-e-g.de

Veranstaltungen

Komplette Berichte und News auf www.gabal.de/gabal-blog/tag/Veranstaltungen.html und im Newsletter



GSA-Convention, 12.09.2015, Hilton München: Gewünscht war „Perspektiven-Wechsel“, den Außenstehende auch beim Event als solchen erleben konnten: US-like war er aufgebaut, siehe Standing Ovation, Storys, Choreografie der Beiträge. Besuch der ns-Präsidentin inklusive (des „Mutter-Verbandes“ in den USA), Auftritte von Past-Präsidenten wie auch Vorstellen des Künftigen, immer wieder gewürzt mit vielerlei Humor. „Teilen“ war angesagt, nämlich von Wissen, Informationen, Emotionen. Wulff plädierte für mehr Fairness im Umgang miteinander, das habe ihn in seinen Momenten am meisten getroffen. Auch seine Frau Bettina war dabei und stand ihm zur Seite. Eine Profilerin zeigte ihre Sicht der Dinge. Treff G.en, s. Notizen, also Begegnungen! 350 Teilnehmende, Aussteller auf zwei Etagen ... 10 Jahre GSA und 10. Convention wurden gefeiert, ein neues Logo präsentiert: Hier gibt es den Rückblick: www.germanspeakers.org/convention/rueckblick/convention-2015.html. Vom 08.-10.09.2016 im Maritim Ulm heißt es „Performance 2016 – Seriously Speaking“.

Zukunft Personal, 15.-17.09.2015 in Köln. Erstmals war der e.V. mit eigenem Stand beim Gemeinschaftsstand „Professional Trainings-Center“ erfolgreich vertreten. 2016 dann am 18. bis 20. Oktober. GABAL Vorstand Christiane Wittig plant wieder einen Gemeinschaftsstand. Infos via christiane.wittig@gabal.de.

Buchmesse Frankfurt, 14.-18.10.2015: GABAL sozusagen durch den Verlag „vertreten“, der ja viele Trainer- und Weiterbildner-Themen bündelt, neben „Führung“ – Persön-

liches Wachstum und Zukunftsfähigkeit eben! Viele Autor/-Innen lassen sich jedes Jahr dort am Stand blicken – Gelegenheit also, Kollegen zu begegnen. Natürlich waren auch alle anderen relevanten Buchverlage vertreten, in deren Programm Wissen & Anwenden von Weiterbildnern jeglicher Couleur einfließen – und aus deren Produktion wiederum wir eigene Weiterbildung „erfahren“. Generell interessantes Thema ist naturgemäß „Medien-Nutzung“, siehe alles rund um Digitalisierung. Einen Blick aufs große Ganze warf die Messe selbst in ihrer abschließenden optimistischen Presse-Mitteilung, siehe https://de.book-fair.com/fbf/journalists/press_releases/fbf/detail.aspx?PageRequestId=88e47f55-5086-4868-a376-643b688b53d6&c20f0587-85d5-44d3-a9a4-eb75d0c6143b=733de376-2036-40e0-8d7b-4dbfd8f0dd6e. Vielleicht doch mal fürs kommende Jahr planen? Da wir die Impulstage aufs Jubiläum Anfang Juni konzentrieren, bleibt am 19.-23. Oktober evtl. Zeit dafür.

Medientage München, 21.-23. Oktober 2015, „Digitale Disruption – Medien-zukunft erfolgreich gestalten“. Wohin geht es mit der Medien-Welt? Ein Thema, das auch Weiterbildner beschäftigen sollte, gibt es doch vielerlei Bezüge und Überschneidungen! Wie sich „alles“ verändert, zeigen auch die neu verteilten „Gipfel“ der diversen Medien: „Print“ ist deutlich nach hinten gerutscht, doch immerhin vorhanden. Und als Leuchttürme werden weiterhin erfolgreiche Launches präsentiert, dazu pointiert, dass tatsächlich die Vertriebslöse immer noch aus Print gespeist werden – im Gegensatz dazu Werbe-Einnahmen aus Online (= inkl. Mobile) wachsende Beiträge liefern. Entsprechend „crucial“ sind die Spannungsfelder: 1. Paywall für Online-Inhalte und 2. Adblocker (oder wie immer sie heißen mögen), die Werbe-Einblendungen blockieren. Hier wie dort gab es auf diversen Panels heiße Diskussionen ... Für die reichhaltige Themen-Palette finden sich auf der Website, neben den (kurz gefassten) Berichten, viele Videos von Keynotes und Impuls-Vorträgen, siehe www.medientage.de/meta/presse/news/. Dazu Recruiting-Days mit diversen Anbietern

von Aus- und Weiterbildungen für Medien-Menschen (resp. die das werden wollen ...) und viele Aussteller im Messe-Bereich, 2016 dann geplant für 26.-28. Oktober, quasi an die Buchmesse anschließend ... (HPR)



GABAL
Wissen vernetzen



WEBTALK

GABAL Webtalks
Alle Aufzeichnungen auf
www.gabal.de/webtalks.html

Kooperationen

Der **BDVT e.V.** hat am 16.09.2015 erstmalig den Europäischen Preis für Training, Beratung und Coaching verliehen und damit den langjährigen Internationalen Deutschen Trainings-Preis fortgesetzt. Das Ergebnis der Finalrunde: viermal Gold, achtmal Silber und siebenmal Bronze sowie zwei Sonderpreise. Unter den Preisträgern waren auch GABAListen vertreten, u.a. erhielt die Coaching Concepts GmbH mit einem Leadership Sustainability Program für die VIPA GmbH einen Preis in Gold, das freute uns ganz besonders. (ES).



BDVT Preisträger 2016

(Quelle: BDVT)

Der DVWO arbeitet weiter an diversen Themen, wie die Mitglieder-Versammlung Anfang November zeigte, diesmal als Gast in den Räumen des didacta-Verbandes in Darmstadt: Für den Studiengang „Bachelor/Master of Arts in Training“ gibt es einen konkreten Hochschul-Kontakt, den wir unserem (kooptierten) Vorstands-Kollegen Prof. Hartmut Walz verdanken. Die Herausforderungen aus der Flüchtlings-Situation bezogen auf Weiterbildung zu durchleuchten, wird es einen DVWO-Beauftragten geben, selbst mit Migrations-Hintergrund. Und natürlich hoffen wir, dass „Qualität“ in Form der Zertifizierung weitere Partner findet: Eine Arbeitsgruppe, geleitet von Annette Eich, hat einen Flyer entwickelt, der nun (neben pdf) auch als Print-Version vorliegt: „Beweisen Sie Ihre ausgezeichnete Qualität in der Weiterbildung“. Viele ausstehende Re-Begutachtungen (und dann hoffentlich Re-Zertifizierungen) mögen helfen, die derzeitige finanzielle Situation des Verbandes zu entzerren. Und auch nach dem Entflechten aus den Verträgen mit Speakers Excellence möge es zu neuen Zertifizierungen kommen: Immerhin 2-4 Anfragen gebe es wöchentlich, so der Verantwortliche der Geschäftsstelle Zertifizierung, Michael Steig, auch kommissarischer Leiter der FK Qualität. Lesen dazu auch den Beitrag von Kollegin Bettina Walker auf dieser Seite. (HPR)

Das FWW erarbeitet in Person des Präsidiums weitere Chancen, das Wertesiegel qualitativ zu entwickeln, z.B. mit einer Variante, die erhöhtes persönliches Engagement verlangt. Mehr dazu, sobald sich die Ideen von Ralf Besser & Co. konkretisiert haben werden. Wobei bereits ein Pilot-Workshop zur „Individualisierung des Wertesiegels“ erfolgreich durchgeführt wurde ... Und die Quantität? Um die Basis für den e.V. zu verbreitern, werden weiter neue Verbände aufgenommen. Allerdings: Qualität vor Quantität, was mir wichtig war, als Vertreter unseres Delegierten Willi Kreh bei der Mitglieder-Versammlung Anfang November (wie auch bei jener des DVWO). (HPR)



Die Stiftung Warentest hat geprüft: Was bedeuten Qualitäts-Siegel bei Seminaren?



Die Stiftung Warentest ist der Frage nachgegangen, ob Qualitäts-Siegel (QS) bei Weiterbildungsanbietern eine gute Qualität von Kursen und Seminaren garantieren können. Das Ergebnis dieses Tests wurde im Oktober 2015 in einem Special: „Qualitätsmanagement in der Weiterbildung“ vorgestellt und sollte bei niemandem Erstaunen verursachen: Natürlich können QS nicht die Qualität von Kursen und Seminaren garantieren. Kurse und Seminare sind Dienstleistungen, die von Menschen erbracht werden und in Zusammenarbeit mit Menschen entstehen, sind also vielfältigen Einflussfaktoren (wie z.B. den grundsätzlichen Vorstellungen über Inhalte und Methoden, aber auch den individuellen Erwartungen des Teilnehmers und der Tagesform des Trainers oder Kursleiters) ausgesetzt und deshalb schwer messbar. Aber selbst im Produktbereich, wo das Messen von Qualität viel leichter ist, kann ein Qualitätsmanagementsystem (QMS) keine Garantie dafür sein – wie die jüngsten Ereignisse bei Volkswagen zeigen.

Denn hier sind wir beim Kern der Sache: QS werden i.d.R. aufgrund einer Tagesstichprobe des QMS im Unternehmen von externen, neutralen Gutachtern oder Auditoren verliehen. Das Problem dabei ist, ein QMS kann auf ganz unterschiedliche Weise im Alltagsgeschäft gelebt werden, also mit mehr oder weniger Ernsthaftigkeit. Das kann Auswirkungen auf die Qualität haben, ist aber weder für den Auditor noch für den

Verbraucher zu erkennen. Was leisten also QMS und was bedeuten QS für die Qualität? Grundsätzlich wirkt ein gelebtes QMS auf die internen Prozesse eines Weiterbildungsinstituts: Dazu gehören solche Prozesse wie Planung, Organisation und Administration des Seminarangebotes. Dazu gehört auch, dass die Kundenbedürfnisse und -anforderungen angemessen aufgenommen und berücksichtigt werden. Auch die systematische Auswertung der Feedbackbögen, die in nahezu jedem Seminar verteilt werden, findet mit einem QMS regelmäßigeren Eingang in die zukünftige Seminarplanung. Insgesamt kann ein QMS nachweislich für deutlich bessere Effizienz und Effektivität sorgen.

Darüber hinaus wirkt sich ein praktiziertes QMS vor allem auf die Lehrprozesse aus, also die Art und Weise, wie die Lern- und Transferziele definiert und in ein Seminarekonzept heruntergebrochen und mit welchen Methoden die Inhalte vermittelt werden.

Das alles kann sich sehr wohl auf das Preis-Leistungsverhältnis und die Seminarqualität auswirken, und dies macht sich auch beim Verbraucher bemerkbar.

Generell ermöglicht ein QMS vielen kleinen Weiterbildungsanbietern – aber auch so manchem großen Weiterbildungsinstitut –, eine durchgehend hohe Qualität für ihr Angebot systematisch zu entwickeln und sicherzustellen. Dies können sie mit einem Qualitäts-Siegel signalisieren, dass von ganz verschiedenen Anbietern und mit unterschiedlichen Anforderungen zu erwerben ist. Wie sich die 11 gängigsten QS unterscheiden, war ebenfalls Gegenstand des Tests der Stiftung Warentest.

Lesen Sie den Komplettbeitrag zu den Ergebnissen der Stiftung Warentest auf www.gabal.de/qualitaetsiegel.html.

Bettina Walker
Vorstand Qualität & Zertifizierung
bettina.walker@gabal.de

METALOG-Trainingspreis



Der **METALOG-Trainingspreis** ist wieder ausgeschrieben, bewerben Sie sich mit Ihrem Konzept bis zum 31.03.2016! Alle Infos unter www.METALOGacademy.de

Ein erfolgreiches Jahr 2016 – mit dem GABAL Verlag!



Sie möchten im neuen Jahr keine Messen, Kongresse oder Symposien verpassen? Dann bestellen Sie jetzt den neuen GABAL-Jahreskalender im praktischen DIN-A4-Format! Alle wichtigen Termine rund um GABAL und die Weiterbildungsszene werden kompakt und übersichtlich aufgeführt. Fordern Sie jetzt Ihr Exemplar kostenfrei an unter kerstin.paulukat@gabal-verlag.de.

Oder registrieren Sie sich für den GABAL Newsletter unter newsletter@gabal-verlag.de: Und seien Sie immer top informiert über Autoren, die etwas zu sagen haben, spannende Buch-Neuheiten und Trends für Ihre persönliche und berufliche Entwicklung!

GABAL. Dein Verlag.
Motivierend. Sympathisch. Pragmatisch.
www.gabal-verlag.de

Wir begrüßen unsere neuen Mitglieder:

Monja Bedke
www.moderation-jetzt.de

Sandra Dundler

Christine Erdsiek

MBA Andreas Fischbacher
www.hfex.ch

Matthias Hettl
www.hettl-consult.de

Cordula Hornig
www.cordulahornig.de

Dagmar Jesussek
www.rheacting.de

Barbara Messer
www.barbara-messer.de

MBA Jens Möller
www.wissenswerte.biz

Birgit Rohde-Göhring
www.flussweg.de

Marcel Schettler
www.schettler-coaching.de

Kirsten von Mejer
www.developmensch.de

Anja Wahl
www.wahl-training.de

Herzlich willkommen!

Mitglieder – aktiv

Berichte bzw. Meldungen zu den Aktivitäten unserer Mitglieder im Blog auf www.gabal.de.



Zeigen Sie sich für Ihre Kunden und Partner auf den Online-Visitenkarten. Verbessern Sie ganz nebenbei Ihre Position in den relevanten Suchmaschinen. Loggen Sie sich dafür auf www.gabal.de/login.html mit Ihrer Mitglieds-Nummer ein.

RG Mitteldeutschland

Nichts ist so beständig wie der Wandel. Und der findet nun mit dem Ausscheiden von Frau Dr. Schubert statt, die viele Jahre regionale Ansprechpartnerin für GABAL war. Wir – die Mitglieder und der GABAL Vorstand – bedauern das außerordentlich, denn wir haben die Bemühungen von Frau Dr. Schubert um die Aktivitäten der RG stets geschätzt.

Nun wünschen wir Ihnen, liebe Frau Dr. Schubert, für einen erfüllten (Un-)Ruhestand alles erdenklich Gute und viel Zeit für das, wovon Sie schon lange geträumt haben oder das Sie in Angriff nehmen wollten. Oder einfach nur zum Genießen. Alles hat eben seine Zeit.

Die Leitung der RG müssen wir nun in neue Hände legen. Erste erfreuliche Gespräche zur Gründung einer RG Thüringen-Sachsen wurden bereits beim Herbst-Impulstag geführt. Dazu mehr in der nächsten Ausgabe.

Ihre Christiane Wittig
Vorstand Regionalgruppen



40 Jahre GABAL Impulse, die Sie weiterbringen



4. / 5. Juni 2016,
Lufthansa
Trainingscenter
Seeheim-Jugenheim

RG Hannover

Soziale Kompetenz – Wirkungsvoller trainieren mit PferdeStärken

Pferd und soziale Kompetenz trainieren, wie passt das zusammen? Unter dem Begriff soziale Kompetenz ist eine Vielzahl von Fertigkeiten zusammengefasst, die für die soziale Interaktion nützlich oder notwendig sein können: Zusammenarbeit (u. a. Teamfähigkeit, Konfliktfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit), Führung von Menschen, Umgang mit anderen (u. a. Kompromissfähigkeit, Wertschätzung) und im Umgang mit sich selbst (u.a. Eigenverantwortung, Selbstdisziplin). Wie hilft das Training mit Pferden bei der Entwicklung dieser Kompetenzen?

Menschen wie Pferde sprechen ohne Pause Körpersprache. **Pferde reagieren jedoch direkter und unmittelbarer, sie nehmen keine Rücksichten auf Ausbildung oder Status.** Die Arbeit mit Pferden verlangt u. a. klare Ziele, volle Aufmerksamkeit, Entscheidungs- und Führungsstärke, aber auch Einfühlungsvermögen, Kreativität und Vertrauen in das Pferd als Partner. Eine offene, ehrliche und vorurteilslose Rückmeldung zu diesen Kompetenzen wird im Alltag selten gegeben. **Mit ihrem vorurteilslosen und direkten Feedback geben Pferde uns die Gelegenheit, im Training unsere Stärken und Ressourcen zu erkennen, unsere Wahrnehmung zu intensivieren, um so Signale der Körpersprache deuten und reagieren zu können.**

So weit die Theorie, 12 Personen wollten dies in der Praxis erleben, sich in verschiedenen Situationen hautnah mit dem Trainingspartner Pferd ausprobieren.

Doch zunächst die Frage: Kennen Sie die Prinzipien der Führung innerhalb der Pferdeherde? **Vorneweg geht die Leitstute**, sie führt mit Vertrauen, Verbundenheit und Akzeptanz der Herde. Der Leithengst führt von hinten, er hält die Herde von hinten zusammen. Stärke, Macht, Kraft, Dominanz und Präsenz zeichnen ihn aus. Gute Personalführung braucht beides! Pferde werden nicht zur Führungskraft ernannt, es hilft

kein Vitamin B, kein „Netzwerk“, Stute und Hengst werden zum Leittier, weil sie sich dafür qualifiziert haben.

Zu den Übungen in der kühlen Reithalle:



Wolfgang Neumann

Übung 1: Das Verhalten der drei Pferde in der Halle beobachten

Welche Körperteile werden zur Kommunikation wie eingesetzt? Verstehen sich zwei Pferde besonders gut, gibt es einen Außen-seiter? Kann man Rollen oder Hierarchien erkennen?

Ergebnis: Mir ist beim Herumtollen der Pferde nichts Signifikantes aufgefallen. Sollte ich meine Wahrnehmung schärfen? Andere bemerken das Spiel der Ohren, die Haltung von Kopf und Hals oder die Zuwendung der Hinterhand.

Übung 2: Kontakt zu den Pferden aufnehmen, die Pferde sollen geputzt werden

Wie reagieren die Tiere auf uns Fremde, was spüren wir hautnah?

Ergebnis: Sie haben ihren eigenen Willen, wollen spielen, stehen nicht ruhig, haben eigene Interessen und Empfindungen. Wie Mitarbeiter. Was ist uns bei einer Kontaktaufnahme wichtig? Wie gehen wir in Beziehung? Oder steht die Aufgabenerfüllung an erster Stelle? Sind wir sensibel für die Interessen der anderen?

Übung 3: Führübung, Führen eines Pferdes durch einen kleinen Parcours

Wie sensibel, wie rücksichtsvoll wird die Person das Pferd durch den Parcours führen? Werden die Möglichkeiten (Wendekreis) und Interessen berücksichtigt, oder verfolgt die führende Person nur das Ziel, mit dem Pferd schnell ans Ziel zu gelangen? Was brauche ich als Führungskraft und was

brauchen meine Mitarbeiter, um gemeinsam ein Ziel zu verfolgen? Was ist mein Fokus?

Ergebnis: Dem Pferd wurde nicht ausreichend Zeit und Raum gegeben, um das Hindernis zu bewältigen, das Berühren eines Hindernisses wurde nicht wahrgenommen. Die Metapher liegt auf der Hand: Nehme ich den anderen auf dem gemeinsamen Weg mit, ist Bewältigung der Aufgabe geplant, wie gehe ich mit Hindernissen und Störungen bei der Bewältigung der Aufgabe um? Wann gehe ich als Führungskraft voraus und wann lasse ich dem Mitarbeiter Zeit, mitzukommen, Einfluss zu nehmen?

Übung 4: Die Hengstposition, Führen von hinten

Aus der Hengstposition sollte das Pferd von hinten geführt werden, eine schwierige Aufgabe. Wie könnte das gehen? Erst spielen, annähern, distanziert oder dominant auftreten, wie?

Ergebnis: Für die Führung von hinten braucht es Distanz. Wie viel Druck, welche Motivation benötigt der Mitarbeiter, damit er ins Laufen kommt? Wie baue ich den Respekt auf, wann glaubt er mir, dass ich es ernst meine, wann entsteht bei ihm Unsicherheit, die Bereitschaft zur Veränderung?

An diesem Nachmittag haben wir viele Aspekte von Führung, von sozialer Kompetenz mit den Pferden erlebt, so war es kein Wunder, dass wir den geplanten Zeitrahmen von 4 Stunden deutlich überschritten haben. 🟢

Wolfgang Neumann
wolfgang.neumann@gabal.de

RG Rheinland

Der nächste GABAL Abend findet am 25.02.16 statt. Frau Andrea Beine wird uns anhand des Themas „**Achtsamkeits- und Präsenztraining – Eine Methode zum Training mentaler Fähigkeiten**“ erläutern, wie wir die Qualität unserer beruflichen Kontakte wirkungsvoll steigern können. 🟢

Annette Dernick
rg-rheinland@gabal.de

RG Rhein-Neckar

„Schließlich ist es Ihr Geld! – Persönliche Finanzkompetenz in Zeiten der Nullzinspolitik“

Eine Insel – aufblasbar zwar nur, aber ein Blickfang –, ein Riesen-Sparschwein, ein großer Kristall, eine alte Weinflasche, ein Sparbuch, unechte Goldbarren und echte Goldmünzen – samt zwinkerndem kräftigem Bodyguard. All das hat Prof. Dr. Hartmut Walz am Abend des 8. Oktober in der Aula der Hochschule Ludwigshafen a. Rh. aufgebaut. Zum Anschauen, Anfassen.

Welche davon sind Anlageklassen? Welche sind von der Inflation betroffen? In welche anlegen? Es gibt physisches Gold, ETF, Zertifikate, das Sparkonto, Aktien und jede Menge anderer Sachwerte, wie Whiskey, Immobilien, selbst Porzellanpuppen.

„Berücksichtigen Sie bei Ihren Anlageentscheidungen das magische Sechseck“, rät Prof. Dr. Walz. D. h., die Rendite sollte in einem ausgewogenen Verhältnis stehen zum Risiko der Anlage und zu ihrer Liquidierbarkeit, wenn man sie wieder zu Geld machen möchte. Sowohl auf die Inflation als auch die Steuern und vor allem die Transaktionskosten sollte man bei der Bewertung der Anlage achten. Nun wird gerechnet. Welche Mindestverzinsung muss meine Anlage erbringen, wenn sie zumindest die Inflation, Besteuerung und mögliche Gebühren und Ausgabeaufschläge decken muss? Die Ergebnisse sind ernüchternd.

Trotzdem darf gelacht werden. Prof. Dr. Walz fragt nach der idealen Portfoliostruktur für extreme Pessimisten und Katastrophenpropheten – und blendet dann Wasser, Trockenbrot, Konserven und eine Strahlendecke ein. Bei einer Sachanlage in Whiskey und Rotwein wäre er vorsichtig, denn bei ihm werden die immer weniger, meint er schmunzelnd.

Im Vortrag gibt es jede Menge Meta-Tipps, keine Kaufentscheidungen, z.B. für eine konkrete Aktie. Vielmehr erklärt er Zusammenhänge, ökonomisch wie historisch, und

vermittelt das Rüstzeug für souveräne Geldentscheidungen. Am Ende gibt es zwölf goldene Regeln zum Nachausnehmen.

Der Abend ist eine gelungene Kooperationsveranstaltung des GABAL e. V. Regionalgruppe Rhein-Neckar sowie der Hochschule Ludwigshafen a. Rh. Hier studieren derzeit rund 4.400 Studierende in den Bereichen Wirtschaftswissenschaften, Sozial- und Gesundheitswesen.



Prof. Dr. Hartmut Walz

„Ein wertvoller Abend – objektiv, fundiert und unterhaltsam“, meinte ein Zuhörer am Ende. „Anderthalb Stunden fundiertes Wissen und höchst wertvolle Finanztipps, locker präsentiert“, so ein Teilnehmer.

Der Erlös des Abends wird an den Förderkreis der Stadtbibliothek Ludwigshafen e. V. gespendet für das Projekt Sprach- und Leseförderung für Flüchtlingskinder.

Hartmut Walz unterstützt neben seiner Professur an der Hochschule Ludwigshafen a. Rh. ehrenamtlich den GABAL Vorstand. 

www.hartmutwalz.de
www.gutes-hören-gutes-tun.de

RG Rhein-Ruhr

Trotzdem! Oder vor allem deswegen!

Der Wirtschaftspsychologe und Autor Björn Begemann, www.bjoernbegemann.com, referierte in der Essener Buchhandlung Buchkontext, www.buchkontext.de, vor rund 20 Teilnehmern zum Thema persönliche Krisenbewältigung.

Mit der Frage, was überhaupt persönliche Krisen seien, eröffnete Begemann seinen Vortrag. Unabhängig von der aktuellen politischen Situation sei auch jeder von der ei-



Björn Begemann (Foto: Oliver Schumacher)

nen oder anderen Krise persönlich betroffen. Doch was ist überhaupt eine „persönliche Krise“? „Das, was für den einen schlimm sei, locke womöglich bei einem anderen nur ein Gähnen hervor.“

Der Autor sensibilisierte zunächst die Teilnehmer, dass es sehr schwierig sei, eine Krise zu definieren. Man dürfe nicht über andere urteilen, auch wenn diese Krisen hätten, die man selbst nie hätte. Keiner könne darum festlegen, was für den anderen eine Krise sei – ausschließlich die betroffene Person selbst. Dabei müsse aber niemand tatenlos als nicht Betroffener zusehen, sondern könne helfen, eine neue Sichtweise zu geben, die die Krise relativiert. Zwingende Voraussetzung dafür sei, die Krise zu wertschätzen.

Anhand des Modells der Heldenreise zeigte der Wirtschaftspsychologe den Teilnehmern auf, dass Krisen nicht nur zum Leben gehören, sondern sogar wichtig sind. Oft sorgte eine Krise dafür, dass Menschen längst notwendige Dinge in ihrem Leben änderte. Trotzdem sei es wichtig, behutsam vorzugehen und sich selbst und seine Mitmenschen nicht auch noch zusätzlich zu überfordern. In einer lockeren und unterhaltsamen Art fesselte Björn Begemann die Zuhörer und setzte Impulse. Vor allem Schuldzuweisungen sind Begemann zuwider und er forderte: „Hör endlich auf, deinem Chef, deinen Eltern oder wem auch immer die Schuld zu geben, sondern nimm dein Leben selbst in die Hand.“ Nach seiner Meinung sind alle dafür selbst verantwortlich, was sie aus der Krise machen: Hat er/sie daraus gelernt oder wird wieder alles so gemacht wie vorher? Eines sei sicher, die nächste Krise komme bestimmt. Wie damit umgegangen werde, sei davon abhängig, wie die Betroffenen in der vergangenen Krise damit umgegangen seien. 

Oliver Schumacher
oliver.schumacher@gabal.de

Adressenliste

GABAL Vorstand/Fachbereiche

Sprecher des Vorstands

Hanspeter Reiter
Corkstr. 16a, D-51103 Köln
Fon 01 72 - 89 08 260
hanspeter.reiter@gabal.de

- PR/Kooperationen
Koordination Geschäftsstelle

Stellvertreterin

Christiane Wittig
Heidestr. 4, D-85757 Karlsfeld
Fon 081 31 - 2 922 236
christiane.wittig@gabal.de

- Veranstaltungen/Messen/Regionalgruppen

Vorstandsmitglieder

André Jünger
GABAL Verlag
Schumannstr. 155, D-63069 Offenbach
Fon 069 - 83 00 66-43, Fax - 33
andre.juenger@gabal.de

- Koordination GABAL Verlag

Willi Kreh
Dieselstr. 12, D-61191 Rosbach v. d. Höhe
Fon 060 03 - 9 142-0, Fax - 22
willi.kreh@gabal.de

- Finanzen/Strategie

Bettina Walker
Listerstr. 4, D-45147 Essen
Fon 02 01 - 72 65 8-84, Fax - 86
bettina.walker@gabal.de

- Qualität

Ehrenvorsitzender

Prof. Dr. Hardy Wagner
Richthofenstr. 12, D-76831 Billigheim
Fon 063 49 - 99 64 55, Fax - 99 64 56
hardy.wagner@gabal.de

- STUFEN zum Erfolg

Kooptiert

Felix Beilharz
Fon 0172 - 53 84 819
felix.beilharz@gabal.de

- Internet, Social Media

Prof. Dr. Hartmut Walz
Fon 062 36 - 50 09 41
hartmut.walz@gabal.de

- Hochschule

GABAL Regionalgruppen

RG Allgäu (Ansprechpartner)

Dr. Roland Vees
Fon 083 20 - 9 25 99 00
rg-allgaeu@gabal.de

RG Berlin/Brandenburg

Wolfram Lutz
Fon 030 - 89 74 88 40
wolfram.lutz@gabal.de

RG Hannover

Wolfgang Neumann, Ute Roehl
Fon 05 11 - 6 96 62 80
wolfgang.neumann@gabal.de

RG Nord

info@gabal.de

RG Nordbayern

Julia Hayn
Fon 09 11 - 54 84 630
rg-nordbayern@gabal.de

RG Oberbayern

Kirsten Lamprechter,
Christiane Wittig
Fon 089 - 6 013 104
christiane.wittig@gabal.de

RG Thüringen-Sachsen

Anfragen bitte an info@gabal.de

RG Rheinland

Annette Dernick, Vera Gemein,
Holger Krebs
rg-rheinland@gabal.de

RG Rhein-Main

Matthias Böhme
rg-rhein-main@gabal.de

RG Rhein-Neckar

Bernhard Lorenz, Gerd Hilbert
Fon 01 70 - 34 83 0 99
rg-rhein-neckar@gabal.de

RG Rhein-Ruhr

Oliver Schumacher
Fon 05 91 - 6 10 44 16
rg-rhein-ruhr@gabal.de

RG Rosenheim

Dr. Rudolf Müller
Fon 0 80 34 - 70 78 25, Fax - 70 80 14
rg-rosenheim@gabal.de

RG Stuttgart/Mittl. Neckar

Monika Heilmann
Fon 07 11 - 44 09 41 0, Fax - 44 09 41 1
rg-stuttgart@gabal.de

Internationale Ansprechpartner

GABAL Österreich

Dr. Claudia Dostal
Headoffice brainbox*
Kugelberg 82, A-8111 Judendorf-Straßengel
Fon +43 (0)31 24 - 511-83
oesterreich@gabal.de

GABAL Schweiz

Prof. Dr. phil. Jürg Meier, JUMEDA
Bergmattenweg 101, CH-4148 Pfeffingen
Fon +41 (0)61 7 - 53 83-33, Fax - 32
schweiz@gabal.de

GABAL Service

Unterstützen Sie das GABAL Netzwerk bei der Aktion „Mitglieder werben Mitglieder“. Fordern Sie kostenloses Infomaterial (GABAL Flyer, GABAL-impulse) in der Geschäftsstelle an.

Die GABAL Broschüren „Ziele“ und „Zukunftsfähigkeit“ können Sie zum Selbstkostenpreis von 1,- € je Broschüre zzgl. Portokosten in der Geschäftsstelle anfordern.

Den aktuellen Verlagskatalog erhalten Sie direkt vom GABAL Verlag, info@gabal-verlag.de.

Impressum

Herausgeber und Vertrieb:

GABAL® – Gesellschaft zur Förderung
Angewandter Betriebswirtschaft und
Aktivierender Lehr- und Lernmethoden in
Hochschule und Praxis e.V., www.gabal.de

Bundesgeschäftsstelle

Erna Theresia Schäfer (Leitung)
Budenheimer Weg 67, D-55262 Heidesheim
Fon 0 61 32 - 50 950-90, Fax - 99
info@gabal.de

Geschäftszeiten:

Montag bis Freitag, 8.00–15.00 Uhr

Redaktion:

Hanspeter Reiter (verantwort.)
Erna Theresia Schäfer

Beilage:

Jubiläums-Impulstage-Flyer

Druckkoordination und Versand:

Kössinger AG, Schierling

Wir begrüßen Beiträge unterschiedlicher Art: redaktionelle Beiträge zu den GABAL Themen, Leserbriefe, Buchbesprechungen, Cartoons und Informationen über Neuerscheinungen. Wir bemühen uns, alle Einsendungen zu den GABAL Kernthemen, ggf. gekürzt, zu veröffentlichen! (1 Seite = ca. 4.500 Zeichen)

Redaktionsschluss der nächsten GABAL-impulse:

15.03.2016

Namentlich gekennzeichnete Beiträge sowie Mitteilungen von Mitgliedern der Regionalgruppen unterliegen der Verantwortung der jeweiligen Urheber. Nachdruck, auch auszugsweise, bei Übermittlung von Belegexemplaren an die Redaktion mit Quellenangabe, ist erwünscht.



30-Minuten-Bausteine

Inhalte kompakt in 30 Minuten trainieren

Fertige Bausteine für Training, Coaching,
Personalentwicklung auf CD-ROM

je € **22,00**

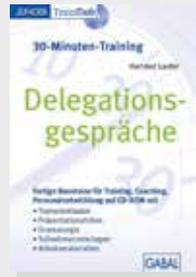
NEU



Vorbereitung von Mitarbeitergesprächen Best.-Nr. JV-9790



Zielvereinbarungsgespräche Best.-Nr. JV-9792



Delegationsgespräche Best.-Nr. JV-9793



Kritikgespräche Best.-Nr. JV-9794



Fehlzeitengespräche Best.-Nr. JV-9795



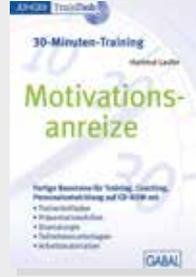
Beurteilungsgespräche Best.-Nr. JV-9796



Gesprächsklima in Mitarbeitergesprächen Best.-Nr. JV-9791



Konflikte in der Mitarbeiterführung Best.-Nr. JV-9798



Motivationsreize Best.-Nr. JV-9804



Mitarbeiterbedürfnisse Best.-Nr. JV-9802

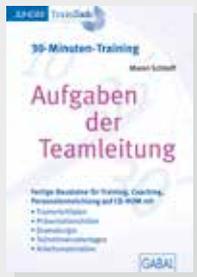


Mitarbeiterbeteiligung Best.-Nr. JV-9803



Mitarbeiterbeurteilung Best.-Nr. JV-9800

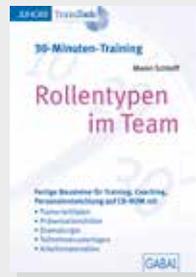
NEU



Aufgaben der Teamleitung JV-9542



Spielregeln im Team JV-9543



Rollentypen im Team JV-9544



Ziele im Team vereinbaren JV-9545



Verantwortlichkeiten im Team JV-9546



Konflikte im Team lösen JV-9548



Erleben von Konflikten JV-9501



Konfliktstile erkennen JV-9502



Rollenkonflikte analysieren JV-9503



Ein Konfliktgespräch vorbereiten Best.-Nr. JV-9505



Ein Konfliktgespräch führen Best.-Nr. JV-9506



Konfliktmoderation Best.-Nr. JV-9507