

GABAL
Wissen vernetzen

impulse

2/2017

NEW WORK:
Verheißung oder Albtraum?

**DER KRISEN-
SEISMOGRAPH**

**DU BIST, WAS
DU DENKST ...**

**MALEN UND
ZEICHNEN
IM COACHING**

**METHODENTAG
FÜHRUNG**

GABAL Herbst-Impulstag 2017

FLYER-BEILAGE
IM HEFT





EDITORIAL

Sie haben die Debatten rund um das Urheberrechts-Wissensgesellschaftsgesetz verfolgt? Das heißt, Sie haben etwas mit Verlagen zu tun, die Fachinformationen kuratieren, aufbereiten und publizieren? Tatsächlich wäre das zu kurz gegriffen: Als Trainer, Coach, Berater sind Sie nämlich in aller Regel auch – Autor: Sie bereiten Ihre Inhalte professionell auf, nach gediegener, fundierter Recherche und auf der Basis Ihres Wissens – Ihrer Fähigkeiten und Fertigkeiten. Wenn Sie dafür über Teilnehmer-Unterlagen hinaus auch noch bloggen, Fachartikel und/oder Bücher veröffentlichen, gedruckt oder digital, dann erst recht ...

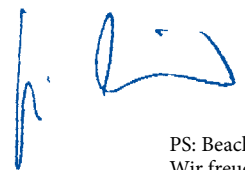
So sieht das aus (von mir zusammengefasst):

- Bis zu 15 % eines Buches dürfen in Unterricht und Lehre ohne Rücksprache mit Verlag oder Autor genutzt werden, sei es digitalisiert, heruntergeladen oder ausgedruckt. Für eigene Forschung sogar bis zu 75 % eines Buches.
- Lizenzangebote von Verlagen fürs digitale Nutzen von Büchern müssen nicht mehr berücksichtigt werden: Die gesetzliche Erlaubnis gehe jeglicher Lizenzvereinbarung vor ...
- Hochschulen müssen keine Angaben mehr machen, welcher Content wie häufig und von wie vielen Dozenten/Studierenden genutzt wird. Es soll eine Pauschalvergütung über die Verwertungsgesellschaften erfolgen. (Wenn Sie Autor sind, wissen Sie, wie „hoch“ die ausfällt ...)
- Bibliotheken genügt es dann, jedes Buch einmal zu kaufen, um es Nutzern beliebig oft und gleichzeitig elektronisch zugänglich zu machen. Pro Sitzung dürfen die Bibliotheksnutzer bis zu 10 % des Buches herunterladen, ohne Begrenzung der Sitzungen.

Auf dem Weg zu generellen „Open Education Resources“? Nun, in Zukunft kann das bedeuten, dass Ihre Inhalte noch weniger geschützt sind als eh schon, beobachten wir doch laufend schlichtes Kopieren (statt zu kapiieren und dann Inhalte etc. auf eigenes Wissen und Präsentieren zu übertragen): Ist der nächste Schritt, dass auch Ihr „Content“ auf allen möglichen Plattformen landet, ohne dass Sie dafür eine (nennenswerte) Gegenleistung erhalten? Oder finden Sie das sogar gut, weil künftig mehr Content im freien Zugriff zur Verfügung steht? Wie stehen Sie dazu? Ihre Meinung interessiert uns: Schreiben Sie uns eine Mail an copyright@gabal.de.

Ein Thema, das es verdient, über die Sommerpause hinaus verfolgt zu werden, statt kurz vor ihr noch schnell durch den Bundestag getrieben! Wer auch immer die nächste Regierung stellt, wird die nächsten vier Jahre die Folgen auszubaden haben: Immerhin ist nach deren Ablauf (ab 1. März 2018, dann soll das Gesetz in Kraft treten) eine Evaluation vorgesehen, für eine eventuelle Revision nach fünf Jahren ...

Hoffend, dass auch andere Nachrichten im Sommerloch zu lesen waren, grüße ich Sie herzlich



Hanspeter Reiter

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

PS: Beachten Sie die Flyerbeilage zum GABAL Herbst Impulstag 2017. Wir freuen uns, wenn wir Sie in Frankfurt begrüßen dürfen.

INHALT

Editorial	2
Aktuelles	
2. GABAL Strategietreffen	3
Das GABAL Mentoring-Programm	3
Praxis/Tools	
New Work: Verheißung oder Albtraum?	4
Der Krisenseismograph	5
Du bist, was du denkst ...	6
Malen und Zeichnen im Coaching	7
Aktivitäten	
Fachpresse Kongress 2017	8
Neuromarketing-Kongress	9
MyQ in Düsseldorf	9
Co-Reach	9
Frühjahrs-Impulstag 2017	10
Documenta 14	12
Regionalgruppen	
RG Berlin-Brandenburg	14
RG Oberbayern	14
RG Rheinland	15
RG Stuttgart/Südwest	16
Kooperationen	
GABAL Webinare jetzt mit edudip	16
Akademie Prof. Dr. Jutta Heller	17
Rezensionen	18
Adressenliste	19
Impressum	19

2. GABAL Strategietreffen

Am 29. Juni trafen sich zum zweiten Mal der Vorstand sowie zwei der Mitinitiatoren, Oliver Schumacher und Kai Bühler, zur Strategieentwicklung. Vorbereitet und aktivierend moderiert von Bettina Walker. Ziel der Sitzung war, Leitplanken für die Zukunft zu generieren.

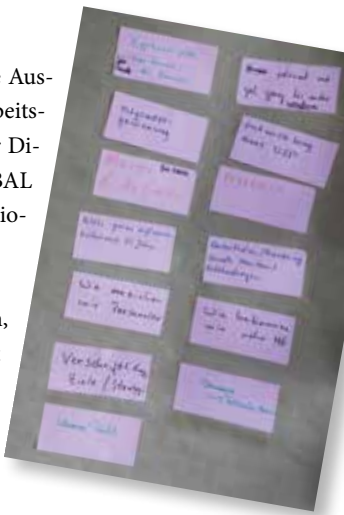
In der 1. Sitzung am 5. Mai waren bereits zukunftsfähige Ideen entwickelt worden, wie die neue Plattform „Frag GABAL.de“, häufigere Webtalks oder eine Programmerweiterung für die Impulstage. Alles mit dem Ziel, die Kern-Kompetenzen von GABAL stärker „ins Schaufenster zu stellen“.

Basierend auf den Ergebnissen der Jubiläums-Impulstage 2016 von Dr. Rudolf Müllers Workshop „Weiterbildung State of the Art“ und vor allem des Zukunfts-Workshops von Heinz Meloth zur Digitalisierung

in der Weiterbildung kann für die künftige Ausrichtung viel abgeleitet werden. In zwei Arbeitsgruppen wurde erarbeitet, was GABAL zur Digitalisierung beitragen kann bzw. wo GABAL in zehn Jahren stehen möchte, Fokus: Regionalgruppen.

Hausaufgabe für die Teilnehmenden ist nun, bis zur folgenden Sitzung am 7. August Konzepte zu den Gruppenarbeitsergebnissen zu erstellen. Mehr zu den Ergebnissen in der nächsten Ausgabe.

Erna Theresia Schäfer erna.schaefer@gabal.de



Das GABAL Mentoring-Programm weiter mit Leben füllen! Nutzen und bisherige Erfahrungen

Viele Menschen lernen gern voneinander – das GABAL Mentoring-Programm bietet dies entsprechend für Ihre konkreten Interessen und Bedürfnisse an. Unser erster GABAL Mentoren-Zyklus startete im Mai und läuft ein Jahr, erste Erfahrungen sind gemacht. Um schnell neue Einstiegsmöglichkeiten zu schaffen, damit weitere GABAL Mentoringpaare sich vernetzen, können sich Mentees und auch Mentoren für den nächsten Zyklus ab sofort bewerben. Die nächste Mentoring-Gruppe startet am 27.10.2017 mit dem Kick-off vor dem Herbst-Impulstag.

Suchen Sie einen Mentor / eine Mentorin?

Bewerbung für Mentees bis zum 01.10.2017
Bewerben Sie sich jetzt für den 2. Mentoring-Zyklus 2017/18. Nutzen Sie die Chance.
Möchten Sie als Mentor / Mentorin Ihre Erfahrungen weitergeben? Anmeldung: jederzeit

Allgemeine Informationen und Bewerbungsformulare siehe Link unten.

Im Artikel erfahren Sie,

- wie man als Mentee oder Mentor/-in von einem Mentoring profitieren kann,
- welche Erfahrungen wir bisher im Mentoringprogramm gemacht haben und was das für das weitere Mentoring bedeutet,
- wie alle helfen können, das Programm noch mehr Menschen zugänglich zu machen.

► [Weiterlesen auf www.gabal.de/gabal-e-v/gabal-mentoring-programm/](http://www.gabal.de/gabal-e-v/gabal-mentoring-programm/)

Christel Freyer christel.freyer@gabal.de



Erste Kick-off-Gruppe am 05.05.2017 in Stuttgart

Einfach gut fühlen

NEW WORK: VERHEISSUNG ODER ALBTRAUM?

Wir leben in einer durch Digitalisierung, Globalisierung und den demografischen Wandel angefeuerten Zeitenwende. Kein Stein bleibe auf dem anderen, tönen die Auguren und beschreiben die Notwendigkeit eines neuen Verständnisses von Führung, Zusammenarbeit, Kommunikation und Wissensmanagement.

Unter den Begriffen „agile Führung“, „Leadership 2.0“ oder gleich „4.0“ und „New Work“ wurden Konzepte entwickelt, die eine adäquate Antwort auf die zweifelsohne gewaltigen Herausforderungen geben sollen. Einige – auch große – Unternehmen sind dabei, diese Ideen, oder zumindest einen Teil davon, praktisch zu erproben.

Gemeinsam ist allen Konzepten, dass sie einen radikalen Abbau der unternehmerischen Hierarchien fordern. Die verbliebenen Führungskräfte erscheinen eher als Dienstleister ihrer Mitarbeiter denn als weisungsbefugte Chefs. Sie sollen nicht mehr anweisen, entscheiden und kontrollieren, sondern ihre Mitarbeiter moderierend begleiten und als Coach unterstützen.

Die Organisation als Ganzes und die Führungskräfte sollen den Mitarbeitern das Gefühl geben, Teil von etwas – sinnvollem – Großen zu sein. Durch Wertschätzung und den weitgehenden Verzicht auf Kontrolle würden die intrinsische Motivation gefördert und Kreativitätsprozesse in Gang gesetzt. Ein großer eigener Handlungsrahmen erlaube schnelles, flexibles Agieren und komme zudem dem Bedürfnis nach freier Arbeitsgestaltung entgegen. Die Kommunikation solle auf Augenhöhe erfolgen und gern per „Du“; auch der Konzernchef solle stets für alle Mitarbeiter ansprechbar sein: „Hallo Hans-Otto, ich habe da mal eine Idee!“

Alle sind mit allen sozial vernetzt und haben freien Zugang zu internen und externen Wissensportalen. Intensive Feedbacks stellen sicher, dass Informationen stets für alle verfügbar sind, Projekte gesteuert und auch Leistungsergebnisse rückgemeldet werden.

Ziel ist das sich selbst führende Team, das letztlich keiner Führung mehr bedarf und sich schnell auf neue Gegebenheiten einstellen bzw. proaktiv handeln kann.

Ich halte das für gefährlichen Unsinn und für eine völlige Verkennung der Realität!

1. Manche Beschreibungen von New Work erinnern mich an Sekten. Gefordert wird eine intrinsische Motivation, die so hoch ist, dass eigentlich nichts anderes mehr zählt als die Arbeit. Ein pseudomo-

ralischer Overload an „Spaß“ und zur „Leidenschaft“ aufgeblähten Motivation lässt keinen Raum mehr für Menschen, die einfach nur einen guten Job machen, aber der Firma nicht ihr Leben verschreiben wollen. Obwohl in manchen dieser Konzepte noch von Work-Life-Balance schwadroniert wird, dürfte eher 150-prozentiger Einsatz erwartet werden.

2. Die Umfirmierung des Vorgesetzten zum Coach oder Moderator halte ich für unethisch. Hier werden Rollen miteinander vermischt, die schlicht nicht zusammengehören. Ein „echter“ Coach oder Moderator ist niemals weisungsbefugt, ein Vorgesetzter immer. Natürlich können Führungskräfte professionelle Gesprächs- und Moderationstechniken nutzen. Die hierarchische Asymmetrie muss aber beiden Seiten immer klar sein. Ansonsten leidet das Arbeitsverhältnis unter einer eben nicht vertrauensvollen, sondern verlogenen Kommunikation.
3. Führungskräfte, denen hierarchische Befugnisse entzogen werden, werden zu „Lame Ducks“. Häufig finden sie sich in der Rolle des Beschuldigten wieder: Sie seien zu autoritär, würden nicht richtig motivieren, sollten mehr coachen. Dass es auch Mitarbeiter gibt, die Machtspiele treiben oder einfach nicht den Erfordernissen entsprechend arbeiten können oder wollen, wird bei diesem Ansatz schlicht ausgeblendet.
4. Die bei einer weitgehend hierarchiefreien Arbeitsumgebung notwendigen Abstimmungs- und Feedbackprozesse kosten außerordentlich viel Zeit. Das System wird nicht schneller, sondern langsamer. ...

► [Weiterlesen auf
www.gabal.de/wissensarchiv.html](http://www.gabal.de/wissensarchiv.html)



Karin Fontaine
www.ikom-seminare.de



Der Krisenseismograph

Das Problematische an einer Krise ist, dass es oft reichlich spät ist, bis man das Kind beim Namen nennt. Dabei kündigen sich Krisen eigentlich immer an. Die meisten Unternehmer sind wirklich nicht blauäugig, trotzdem schlittern ihre Betriebe mitunter in die Krise. Und eben die gilt es zu erkennen, am besten so frühzeitig wie möglich.

Eine Krise hat in aller Regel unterschiedliche Ausprägungen. Am häufigsten trifft man jedoch auf Liquiditätskrisen, Ergebniskrisen oder strategische Krisen. All diese Formen der Krise können sich zu einer Existenzbedrohung auswachsen und enden nicht selten im Insolvenzverfahren. Eine Krise zu erkennen muss deshalb auch damit verbunden sein, zu bestimmen, um welche Form der Krise es sich handelt. Man kann sagen, dass die Ursachen und die versäumten Gegenmaßnahmen die Krisenarten und ihre Entwicklung bestimmen.

Wer sich eingehender mit Krisen befasst, wird feststellen, dass es oft eine klassische Entstehungsfolge gibt, in deren Verlauf eine Form der Krise zur nächsten Form führt. Meist beginnt alles mit einem Dilemma in Sachen Strategie. Dies wiederum führt dann oft dazu, dass die Ergebnisse nicht mehr stimmen. Und wenn es so weit ist, dauert es in aller Regel auch nicht mehr lange, bis man sich in einer handfesten Liquiditätskrise befindet. Je weiter man auf dieser Zeitlinie zurückmarschiert, umso schwieriger wird auch die Erkennung der Krise. Das hängt primär damit zusammen, dass die Parameter, an denen man sie festmachen kann, immer theoretischer werden, weil sich die Krisensituation in einer Frühphase befindet.

Ist man erst in einer Liquiditätskrise, kann man sich keine Zeit mehr lassen, sondern muss schnell für eine Veränderung sorgen,

um nicht in die Insolvenz zu schlittern. Umso wichtiger wäre es also, die Augen konsequent offen zu halten und sich am besten immer mit der eigenen Strategie auseinanderzusetzen. Denn wenn hier der Schuh drückt, hat man letztlich den größten Spielraum, um effektive Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Strategische Krisen äußern sich oft in Form einer Stagnation. Die Auftragslage kommt nicht so recht vom Fleck und von den Zuwächsen der Vergangenheit ist man ein ziemliches Stück entfernt. So fängt es häufig an. Damit stellt sich aber fast zwangsläufig auch die Frage, was die Ursache für eine derartige Krise ist. Oft ist es dabei so, dass Produkte oder Dienstleistungen einfach nicht mehr zeitgemäß sind. Vielleicht sind auch die Nachfolgeprodukte – sofern sie überhaupt vorhanden sind – einfach noch nicht marktreif.

Wenn dem aber so ist, gilt es vor allem, sich in die Rolle der Kunden zu versetzen oder sich einfach die richtigen – am besten lösungsorientierten – Fragen zu stellen.

Wer zum Beispiel ist die richtige Zielgruppe für die Produkte? Welche Merkmale hat sie und wird sie noch erreicht? Oft ist es so, dass ein Unternehmen seine relevante Zielgruppe einfach nicht mehr beeinflussen kann. Vielleicht weil sich deren Aufmerksamkeit verändert hat. In jedem Fall geht es hier darum, nach etwaigen Verbesserungsmöglichkeiten zu suchen.

Zu fragen ist aber auch, ob der Anbieter eventuell neue Zielgruppen definieren muss. Produkte und Zielgruppen unterliegen einem Wandel. Dieser kann kontinuierlich geschehen, kann aber auch – zum Beispiel durch externe Einflüsse – spontan verlaufen. Ist dies der Fall, braucht ein Produkt möglicherweise eine ganz neue Zielgruppe. Und hier berührt man eigentlich den wichtigsten Aspekt,



Willi Kreh – Steuerberater
www.krehaktiv.de

nämlich die Frage, warum Menschen Dinge kaufen. Die einfachste Antwort darauf lautet schlicht und ergreifend: Weil sie sie brauchen. Sie lösen ein Problem oder befriedigen einfach nur ein Bedürfnis, aber sie haben den Eindruck, dass sie das Produkt brauchen. Deshalb müssen sich Unternehmen analog mit den drängendsten Problemen ihrer Zielgruppe auseinandersetzen und sich Gedanken machen, wie sie mit ihren Produkten eine Lösung dafür anbieten können.

All diese Fragen zeigen jedoch im Wesentlichen zwei Dinge: Zuerst wird deutlich, dass Problemanalyse und entsprechende Gegenmaßnahmen einiges an Zeit und Aufwand veranschlagen werden. Und als Zweites steht sicherlich die Feststellung, dass Betriebsblindheit auf dem Weg dahin eines der größten Hindernisse ist. Denn oft führt diese dazu, dass man Köder auswirft, die allesamt dem Angler und nicht dem Fisch schmecken. Eben deshalb ergibt es Sinn, sich eine externe, objektive Meinung einzuholen. Denn nur, wenn man nichts beschönigt, kann man auch rasch wieder aus der Krise finden.



DU BIST, WAS DU DENKST ...

DENKE GROSS – SONST BLEIBST DU KLEIN!

Die Menschen, die im Leben eine große Vision haben, sind immer erfolgreicher als andere, die keine Vision haben. Jeder kann für sich seine eigene große Vision entwickeln. Dann wird es gar nicht zu verhindern sein, dass er erfolgreicher ist. Aus dem Selbstverständnis heraus: „Wenn du es denken kannst, kannst du es auch erreichen“ entwickelt sich über die These: „Du bist, was du denkst“ eine Konsequenz: „Du bist heute, was du gestern gedacht hast.“ Daraus folgt: „Du bist morgen, was du heute denkst – deshalb denke groß, sonst bleibst du klein!“ Dies hilft den Menschen, besser mit ihrer Lebenssituation zurechtzukommen, erfolgreicher zu sein, und gilt nicht nur für Beruf und Geschäft. Ich beziehe bis zu acht Lebensbereiche mit ein, die nachfolgend hier beschrieben sind.

Diese Lebensbereiche sind: Familie und Partnerschaft; Karriere und Erfolg; Lebensfreude und Entspannung; Freunde, Netzwerke und Beziehungen; Sicherheit und Geld; Spiritualität und Sinn; Gesundheit und Fitness; Selbstwert und Entwicklung der Persönlichkeit. Jeder kann durch eine klare Vision und darauf basierende konkrete Ziele seine Erfolgspotenziale steigern und eine bessere Nutzung aller seiner Ressourcen erzielen. Das Umfeld nimmt entscheidenden Einfluss, was ein Mensch denkt und wie er handelt. Neue Inputs und frische Energiequellen sind entscheidend für das jeweilige Aktivitäten-Spektrum. Unternehmer und Führungskräfte erhalten wertvolle Hinweise zur Optimierung ihrer Geschäftsergebnisse.

Faktor 10

Wenn wir uns Gedanken über die Zukunft machen, gehen wir meist vom heutigen Stand aus und prognostizieren die Entwicklung – orientiert an unseren Erfahrungen aus der Vergangenheit – in die Zukunft.

Wenn eine Strategie in der Vergangenheit funktioniert hat, gehen wir davon aus, dass sie auch genauso in der Zukunft funktionieren und gleiche Ergebnisse bringen wird. Wir orientieren uns an Erfahrungen der Vergangenheit, nehmen leichte Veränderungen vor und erwarten, dass in der Zukunft ein „realistisch“ verändertes, bestenfalls optimiertes Ergebnis zu erreichen ist.



Heinz Meloth
speaker.heinzmeloth.com

Genauso wird es im Business gemacht. Wir schauen uns die Geschäftsergebnisse der letzten Jahre an. Erhöhen dann den Umsatz oder Ertrag oder beides „angemessen“ und optimieren dann unsere Strategien und Vorgehensweise aus der Vergangenheit. Man spricht von einer Planung „bottom-up“. Also von unten nach oben, von diesem auf das nächste Jahr, von der Gegenwart in die Zukunft.

Das Besondere und der damit einhergehende signifikante Erfolgshebel bei Faktor 10 ist die umgekehrte Vorgehensweise: eine Planung top-down, von oben nach unten, von der Zukunft in die Gegenwart.

Damit nun eine dramatische Verbesserung Ihres Ergebnisses in der Zukunft entstehen kann, stellt sich die wichtige Frage: Wie sähe das bisher angestrebte Ergebnis multipliziert mit dem Faktor 10 aus? Ja, zehn Mal größer! Das ist viel. Viel mehr – und das ist genau richtig!

Wenn Sie das „Faktor-10-Ergebnis“ haben, ist das „top“ aus „top-down“ festgelegt. Der neue Ausgangspunkt Ihrer Überlegung beginnt mit dem „Faktor-10-Ergebnis“ in der Zukunft.

Nun nehmen Sie mal an, Sie wären schon dort. Sie hätten das Ergebnis erreicht. Genau. Es hat geklappt. Wenn Sie nun von dort zurückschauen zu Ihrem Ausgangspunkt – also dem Heute –, was haben Sie denn gemacht, dass Sie dorthin gekommen sind?

Betrachten wir mal ein einfaches Beispiel: Bisher wollten Sie 10 000 Euro pro Kunde machen und streben jetzt das 10-Fache an, nämlich 100 000 Euro pro Kunde. Wichtig ist, dass Sie sich erst einmal neugierig darauf einlassen, sich mit dieser Dimension vertraut zu machen, und einfach nur den Gedanken daran zulassen. Fragen Sie sich nur: Gefällt es mir in dieser Dimension? Je mehr Sie sich damit beschäftigen, desto mehr werden Sie damit vertraut, Sie fangen an, sich damit anzufreunden. Sie können sicher sein, es kommt auf einmal der Lockruf: Warum eigentlich nicht ... Dann kommen die Fragen, die in die richtige Richtung führen: Wie komme ich dahin? ...

► [Weiterlesen auf
www.gabal.de/wissensarchiv.html](http://www.gabal.de/wissensarchiv.html)

Malen und Zeichnen im Coaching

*Wie man Bilder für Coachingprozesse nutzt
und wann es sich besonders lohnt, diese von
den Klienten selbst malen zu lassen*

Bilder liegen im Trend, das Anwendungsspektrum ist breit gefächert: Allgegenwärtig sind Bilder als Ware oder Warenvermittler, wie z.B. in Medien und Werbung. Aus der medizinischen Diagnostik sind die Resultate bildgebender Verfahren nicht mehr wegzudenken. Menschen begeben sich scharenweise in Museen, um dort zur Bildung, Erbauung oder Inspiration historische und gegenwärtige Kunst in kleinen und großen Formaten zu genießen, und für kurzfristigen Stressabbau oder zur Entspannung gibt es – in hohen Auflagen, für kleines Geld – Ausmalbücher für Erwachsene mit Blumen- oder abstrakten Bildmotiven wie z.B. Mandalas. Auch im Coaching wird gerne mit Bildern gearbeitet.

Was Bilder auszeichnet

Interdisziplinäre Forschungen von den Kunst- bis zu den Neurowissenschaften ermöglichen ein immer besseres Verständnis davon, wie wir Menschen ticken. Und so hat es sich inzwischen herumgesprochen, dass Bilder nicht nur der Entspannung oder dem Lernen zuträglich sind, sondern auch die zwischenmenschliche Kommunikation befördern. Dabei leisten sie mehr, als es die bloße Sprachvermittlung vermag: Bilder transportieren komplexe Inhalte analog, d.h. selbst einander widersprechende Bildinhalte werden gleichzeitig wahrgenommen – auf einen Blick. Bilder sprechen Emotionen unmittelbar an (auch adressieren sie andere Bereiche im Gehirn als die Sprache es tut), und sie drücken Gefühle aus. Über das Medium Bild kommen fremde Menschen in

Gruppen oder in der Klient-Coach-Beziehung sich schonend näher. So greifen vermehrt auch Coaches, (Kreativ-)Trainer und Berater auf vorgefertigte Bildmotive zurück, um sowohl im Einzelcoaching als auch in Lerngruppen oder Teams Entwicklungsprozesse anzustoßen. Zu Recht, denn Bilder regen die Fantasie an und entheben uns im Augenblick des Betrachtens dem Ort und der Zeit. Sie erweitern unser momentanes Beziehungsgeflecht (Coach und Klient schauen gemeinsam auf das Bild). Auch in Teams und Gruppen wird über die „Umleitung Bild“ aufeinander Bezug genommen.

*Haben Sie selber schon
mal Stift und Papier in
die Hand genommen?*

Jeden Augenblick reagiert unser Organismus auf Wahrgenommenes. Sinnesorgane und Gehirn verarbeiten permanent Reize, erkennen, gleichen ab, interpretieren, speichern. Flüchtige Vorstellungsbilder können auf Materie wie Papier oder Leinwand festgehalten werden. Eine spontane Skizze gibt dem Kopfkino eine charakteristische Gestalt. Deshalb gebe ich meinen Klienten bevorzugt Stift und Papier in die Hand, damit sie eigenhändig aufzeichnen können, was sie beschäftigt. Wenngleich auch ich eine große Auswahl vorgefertigter Bildmotive vorhalte, die ein äußerst breites Spektrum an Lebensthemen abdecken, setze ich sie eher selten ein. Dennoch finden sie gelegentlich berechtigte Anwendung. Aufgrund des großen Themenspektrums und ihrer Bedeutungsvielfalt eignen sich derlei Bilder als vergleichsweise ich-ferner Einstieg in einen Beratungs- oder Teamentwicklungsprozess, oder auch als visu-

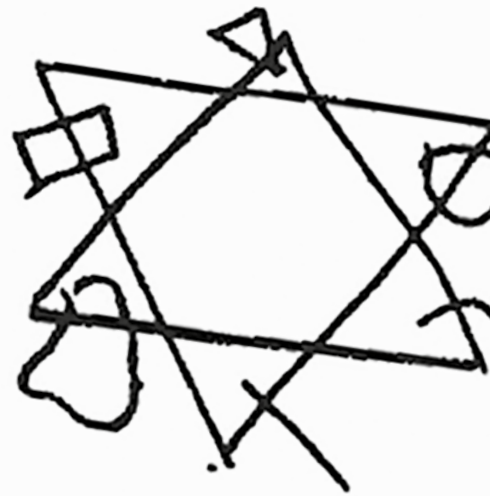
eller Impuls für Menschen, die zunächst nicht malen möchten.

Die von den Klienten eigenhändig angefertigten Malereien und spontanen Skizzen sind hingegen für mich nicht bloßes Hilfsmittel, um heikle Situationen schonend zu meistern, etwaige Sprachlosigkeit zu überwinden oder das „richtige“ Coaching lediglich zu unterstützen, sondern sie sind zentrales Werkzeug in jeder einzelnen Coachingstunde. Das Malen formt die Gedanken, ähnlich wie bei der „allmählichen Verfertigung der Gedanken beim Reden“, und so entsteht eine passgenaue visuelle Brücke zu einem jeweils persönlichen Thema und seinen unbewussten Aspekten. Ich stelle auf die Art sicher, dass ich meine Klienten genau da „abhole“, wo sie (vor allem emotional) sind.

Die so entstandenen Bilder unterliegen keiner Vorauswahl wie Fundusbilder, die jemand anderer gemacht und wiederum ein anderer zu einem Set zusammengestellt hat, aus dem Klienten oder Seminarteilnehmer auswählen können. Klientenzeichnungen sind frisch im Moment des Malens und unmittelbar danach. Sie sind authentische Lebensspuren der Zeichner mit zahlreichen persönlichen Details. Die gezeichneten Linien sind nicht nur direkter Ausdruck einer Bewegung der Hand, sondern gleichzeitig „Emogramme“, denn in jeder Bewegungsspur steckt die Kenntnis ...

► [Weiterlesen auf
www.gabal.de/wissensarchiv.html](http://www.gabal.de/wissensarchiv.html)

Sabine Mertens
www.sabinemertens.com





NEUE MITGLIEDER

Dipl.-Kfr. Monika Blumenstein
www.monika-blumenstein.de

Dipl.-Kffr. Dipl.-Inform. Stefanie Gertz
www.stefanie-gertz.de

Oliver Hechler
www.oh-bqm-consulting.de

Erik Lehmann
www.m-face.eu

Dr. Oliver Ratajczak
www.ihre-kundenbrille.de

Marcus Sperlich
www.steuerberatung-sperlich.de

Gabriela Wischeropp
www.gabrielawischeropp.de

Herzlich willkommen!

JUBILÄUMS-MITGLIEDER

30 JAHRE MITGLIEDSCHAFT

Dr. Peter Heigl, Wald
Dieter Lutz, Kehl
Dr. Philipp Prestel, Dietmannsried
Wolfgang Stockhinger, Wuppertal
Gerd Wichmann, Hamburg

20 JAHRE MITGLIEDSCHAFT

Dagmar Scherrers, Brühl | Christoph Merz, Wiehl | Stefan Block, Suestedt | Silvia Richter-Kaupp, Karlsruhe | Ulrich Balde, Ludwigshafen
Gaby Schröter-Jank, Bensheim | Michael Brüne, Potsdam | Bert Feustel, München | Dr. Rainer Duhm, Bremen

Wir gratulieren herzlich...

VERANSTALTUNGEN

Berichte und News auf
www.gabal.de/veranstaltungen
und im E-Letter



FACHPRESSE KONGRESS 2017

Neue Horizonte erschließen – die Zukunft aktiv gestalten

... so das Motto der Fachpresse am 17./18. Mai 2017 „umme Ecke“ der Frankfurter Messe, die im Oktober wieder Heimat der Buchmesse sein wird. Der Kongress wechselt derzeit zwischen Berlin und Frankfurt hin und her, den beiden Standorten der Träger-Vereine (VDZ für die (Fach-)Zeitschriften und Börsenverein des Deutschen Buchhandels). Dieses Jahr war Frankfurt dran, mit 580 Teilnehmern, das entsprach knapp Berlin im Vorjahr. Die Veranstalter versuchen, den Wechsel durchzuhalten. (Parallel fand allerdings die imex Messe statt, was die Übernachtungspreise verteuerte ...) Interessante Location war geboten, das kap Europa, quasi am Haupteingang der Frankfurter Messe.

Faktenreicher wie launiger Einstieg

„In einer Welt, in der Fakten und Behauptungen zunehmend verschwimmen, steigt der Bedarf an hochwertigen Fachinformationen. Wir Fachmedienhäuser tragen diesem Bedürfnis mit zeitgemäßen, kundenorientierten Lösungen Rechnung und sind ein unverzichtbarer Player auf dem immer größer werdenden B2B-Medien- und Informationsmarkt“, so Stefan Rühling, Sprecher der Deutschen Fachpresse, in seinem Begrüßungs-Statement und ergänzt: „Im Jahr des 25-jährigen Jubiläums der Deutschen Fachpresse sehe ich mit ganz besonderer Freude, wie vielfältig und aktiv unser B2B-Netzwerk ist.“ Und vonseiten des Mitveranstalters VDZ dieses Statement: „Die ganze Welt der Wirtschaft bildet sich in der Fachpresse ab, in der jüngsten Fachpresse-Statistik wurden rund 4.000 Fachzeitschriftentitel gezählt. Die Fachpresse ist alles, sie findet jede Nische. Sie ist Deutschland, sie steht für unser Land und für das, was es zusammenhält“, so VDZ-Präsident Dr. Stephan Holthoff-Pförtner, der sich „den doppelten Watson“ erlaubte (Richter auf Hawaii, der zu dem Zeitpunkt Donald Trumps Einreise-Dekret erneut abgeschmettert hatte – und Name der Künstlichen Intelligenz von IBM). Beim einen wie beim anderen Redner fanden sich so auch gleich die Verbindungen zur Weiterbildung (siehe dazu auch die Charts am Ende des Berichts). ...

► Weiterlesen auf
www.gabal.de/wissensarchiv.html

Hanspeter Reiter
hanspeter.reiter@gabal.de

NEUROMARKETING-KONGRESS

11.05.2017

Creating strong feelings: Storytelling & more – beim NMK 2017, letztmalig in der BMW-Welt

Überraschendes macht aufmerksam, das wissen wir (auch) aus der Hirnforschung: Change wurde gleich mit angesagt, nämlich: Format und Lokation für 2018 kommen neu. Spannung halten ... Deshalb später mehr dazu! Anders erschien mir dieses exzellente Event auch dieses Mal, wenn das wohl auch ein sehr individueller Eindruck war, noch im gewohnten Rahmen mit lockerem Sitzen im dennoch vollen Konferenz-Raum und leckerem Catering in den Pausen – oder auch „dazwischen“ für jene, die netzwerken wollten. Anders also wodurch? Meine Kontakte in den Pausen waren dieses Mal alles „Newcomer“, erstmals dabei also. In den Vorjahren war ich meist auf Wiederholungstäter gestoßen, doch das wird Zufall gewesen sein: Wozu sonst Ändern des erfolgreichen Formats? Das Vorabend-Event übrigens passt neurowissenschaftlich ebenfalls bestens ins Bild: Erleben – Emotionen – Erfreuen ...

► Weiterlesen auf www.gabal.de/wissensarchiv.html
Hanspeter Reiter hanspeter.reiter@gabal.de

MYQ IN DÜSSELDORF

17./18.03.2017

Als erste Weiterbildungsmesse ausgelobt, hat die MyQ ihr Versprechen fürs Erste eingelöst: Statt „nur“ Personaler anzusprechen, häufig für rechtliche und finanzielle Fragen verantwortlich, hat diese Messe offenbar primär Führungskräfte und an eigener Weiterbildung interessierte Personen aus Unternehmen erreicht. Um die 45 Aussteller verteilten sich über eine Etage, im Rundgang zu erschließen, geschickt konzipiert: Anbieter von Aus- und Weiterbildung vor allem, während auf den Personaler-Messen meist EDV-Anbieter und Recruitment-Portale dominieren. Die parallel stattfindenden Vorträge waren unterschiedlich gut besucht – ich war mit meinen 40 Teilnehmenden sehr zufrieden, von denen fast die Hälfte weiteres Material wünschten (16). Ein Publikum, das auch für GABAL e.V. interessant erscheint, siehe unser Ziel: wirklich Weiterbildner jeglicher Couleur zu vereinen – also Mitarbeitende und Führungskräfte aus KMU, neben dem „Kern“ Trainer-Coaches-Berater. Deshalb planen wir, das Folge-Event in München zu testen (24./25. November, im MTC World of Fashion, offenbar ähnlich der Düsseldorfer Lokation). Hier noch die offizielle Auswertung der MyQ in Düsseldorf: Erste Zahlen ...

► Weiterlesen auf www.gabal.de/wissensarchiv.html
Hanspeter Reiter hanspeter.reiter@gabal.de

CO-REACH

21./22.06.2017

Zwei Tage vieles rund um Werbung, und zwar konkret „Dialog-Marketing“

Off- und online Kontakte quasi 1:1 erreichen und Respons unterschiedlicher Art erhalten, das ist das Ziel. Für Trainer-Coaches-Berater also z.B.: Anforderer für White-Papers etc., Anmeldungen für Seminare, Besuch auf Messestand :-)... Insgesamt schien mir diese Leitmesse 2017 deutlich kleiner – und tatsächlich: 237 Aussteller meldete die Co-Reach, Nürnberg, im Vorjahr waren es lt. AUMA noch 266, davor 269 – und 2013 sogar 303?! Telefon-Dienstleister Inbound/Outbound waren nur noch rudimentär vertreten, jedenfalls „in Reinform“. Trotz Online war die Messe 2017 wieder deutlich näher am früheren Charakter der Mailingtage. Siehe etwa Print multisen-sual neu positioniert (Neuro-Marketing!), auch Vorträge gab es entsprechend rund um die-



ses Thema. Vier Themenwelten waren gesetzt (Adressen/CRM, Print/Haptik, Online-Marketing, Agenturen – vertreten durch die „üblichen Verdächtigen“, die Big Player also, dazu einige kleinere Unternehmen), plus Anhängsel, darin auch Customer-Care-Center. Eingespielt hat sich offenbar das Großgruppen-Format ...

► Weiterlesen auf www.gabal.de/wissensarchiv.html

Hanspeter Reiter
hanspeter.reiter@gabal.de

FRÜHJAHR-IMPULSTAG 2017

Social Media-Werkstatt | 6. Mai in Stuttgart

Rundum FIT: Die Teilnehmer-Community bei der Social Media-Werkstatt in Stuttgart!



Ellen Trude moderierte

Ellen Trude – Moderation: Glücksriff

Vor allem Twitter-aktiv, ist sie in den Sozialen Medien rundum „zu Hause“, wie sie auch in Online-Moderationen immer wieder zeigt. Wohl vorbereitet führte sie die Teilnehmenden straff durch den Tag, begleitete uns im bunten Reigen der vielseitigen Themen. Und führte jeden Referenten kurz und kompetent ein.



Alle URLs plus Links zu den meisten Beiträgen (ppt als pdf) finden Sie via www.gabal.de/impulstage/fruhjahrs-impulstag-2017/programm/ direkt anklickbar.

Michael Bernecker: Überflieger

„Da weiß man, was man hat“ fiel mir dazu ein: Mithilfe der Studien seines Deutschen Instituts für Marketing ist er in der Lage, zu jeder Zeit einen aktuellen Marktüberblick auch zu Online-Themen zu präsentieren – und das konkret auf die Situation von Trainern, Coaches, Speakern und Beratern. Wenig

überraschend: Entscheidend für den Erfolg von Content-Marketing ist auch für uns, zunächst die Zielgruppen genauer zu kennen. Erst dann folgen Plan & Maßnahmen, Auswahl der Plattformen und das Umsetzen. Sei es via XING oder LinkedIn, Facebook oder Instagram – und YouTube. Damit Sie „Social Media wirklich intelligent nutzen!“, so der Titel seines Beitrags. – Die Studien-Ergebnisse sind auch für Nicht-Teilnehmer abrufbar.

Felix Beilharz: Burns ...

Der brennt für sein Thema, bereitet seine Inhalte konkret für die Zielgruppe seines Vortrags mit entsprechenden Beispielen auf – und das auch noch unterhaltsam: Ein Glück im Sinne seines Namens, ihn auch dieses Mal als Beiträger gewonnen zu haben! ... Seine „Online Marketing Tipps für Trainer und Coaches – Kompakt, umsetzbar, praxiserprobt“ veranlassten den einen oder anderen Teilnehmer stante pede zum Überprüfen eigenen Auftretens bzw. zum Ausprobieren. Auch deshalb, weil er bewusst über reine Social-Media-Insights hinausgegangen ist, siehe Suchmaschinen-Optimierung oder E-Mail-Marketing.

Thomas Jenewein / SAP: Lernen?!

... und Wissensvermittlung mit Social Media: Praktisches Anwenden war gefragt, aus der SAP-eigenen Entwicklung. Quasi als Case-Study, als Fallbeispiel angelegt, ließ der Referent seine Zuhörer den Weg mitgehen, mithilfe welcher Tools sein Unternehmen die Tugenden von digitalem (Lehren &) Lernen forciert – und versucht, Risiken zu umgehen. Wie sieht es mit Akzeptanz und Motivation aus, sich in SAP Learning Rooms zu tummeln, sei es zeitgleich vereinbart mit anderen Lernern, sei es für sich, wann und wo auch im-

mer es gerade passt. Hilfreich für Trainer, die eigene Perspektive zu erweitern, und ein mögliches Modell für Unternehmen im Anwenden.



Kam bestens beim Publikum an: Markus Cerenak

Markus Cerenak: Erfolgsfaktor Bloggen

Das ist es wohl, was „klassisch“ Bloggen meint: seinen Lesern zu erzählen (Storytelling!), was einen gerade beschäftigt, quasi ein elektronisches Tagebuch zu führen. Dabei hat er wieder das getan, was ihm schon vorher Erfolg gebracht hat: Medien & Kanäle überbrückt. Vorher sein Tun verschriftlicht, und zwar digital. Das dann letztlich in Gedrucktes überführt – sein Buch beim GABAL Verlag, das in der Struktur seines Slots hier naturgemäß deutlich mehr an Fülle vertiefend bietet. Und nun eben persönlich face-to-face darüber berichtend, wie er seine Community aufgebaut hat und wie er es schafft, sie passend zu bedienen: Wann Beiträge in welcher Frequenz? Welche Inhalte sind interessant? Wie über die Sozialen Medien multiplizieren? Ein Thema auch für Weiterbildner!

Konstantin Ristl: Geschäftsmodell?

Trainings & Coachings nachhaltig online begleiten: Das kannte ich schon von einem Trainertreffen eines Auftraggebers vor einem Jahr – was der Grund gewesen war, ihn auch nach Stuttgart einzuladen. Obwohl deutlich weniger Zeit verfügbar war, schaffte er es, uns auf den Geschmack zu bringen: eigene Inhalte aus und rund um Präsenz-Slots und -Seminare digital aufzubereiten und so multiplizierbar zu machen. D.h. mit einmaligem Einsatz wiederholt Einnahmen zu generieren – oder Sequenzen als Marketing-Instrument einzusetzen, siehe YouTube & Co. Und/oder Seminare vor- und nachzubereiten, das gute „alte“ Blended Learning also. Mit konkreten Anweisungen für den Einsatz günstigen Equipments fürs Aufzeichnen, schlicht mit dem Smartphone ...

Collin Croome: Praxis!

Geniale Social Media-Tools aus der Praxis: Was konkret ist zu tun, jenseits von Posten von Texten, Bildern, Videos – und wie wirkt was wofür bei wem? Denn der Aufwand steigt kontinuierlich, überhaupt noch wahrgenommen zu werden, im „information overload“. Was z.B. können Sie auf Facebook tun, um konkret die zu erreichen, denen Sie Ihre Botschaft zukommen lassen möchten? Wie erkennen Sie mehr oder minder Erfolg, etwa von Facebook Ads – was ist mit Reichweite und Interaktion? Wer wollte, konnte gleich den eigenen Auftritt evaluieren und so des Referenten Anregungen praktisch umsetzen ...



Netzwerken in den Pausen



Marie Luise und Papa Steffen Ritter

Steffen & Marie Luise Ritter: Unterhaltsam ...

„Erfolgreich vermarkten mit Snapchat & Co.“ war auch und vor allem interessant wegen des „Co.“: Denn je nach Zielgruppe ist jenes Soziale Medium eher weniger relevant. Doch Bewegtbild lässt sich vielerorten einsetzen, und gerne: dauerhaft! Wie Vater Ritter damit umgeht, launig und mit Augenzwinkern sein GABAL Buch zu promoten, war der eine Strang. Der andere, jeweils abwechselnd, der von Tochter Ritter und ihrem Video-Blog. Zu den Erfolgs-Faktoren gehört z.B., vor allem authentisch und mit Mut zum Semiprofessionellen Kurz-Videos zu produzieren. Wie's geht, zeigt Steffen Ritter etwa mit seinen Kurz-Interviews beim Frühjahrs-Impulstag, zu sehen auf https://www.youtube.com/watch?v=_ct6RQ8VuKA – zum Nachahmen empfohlen ...

Wie fleißig die Anwesenden den Frühjahrs-Impulstag in den Sozialen Medien begleitet haben, zeigte u.a. TrendinaliaDE: Da war #gabalfit17 in den TOP 5, nur tagesaktuelle Hashtags wie #MacronLeaks lagen davor! Lässt sich auch jetzt noch verfolgen ...

Zur optischen Erinnerung steht eine Bilder-Galerie auf www.gabal.de/impulstage/fruhjahrs-impulstag-2017/fotoarchiv-fruhjahrs-impulstag-2017/ online.

GABAL eV selbst arbeitet intensiv am Thema Social Media/Internet: Optimieren der Keywords für SEO, Postings auf diversen Plattformen lassen wir nun auch mithilfe von der SEO-Expertin Dr. Esther Debus-Gregor betreuen ... Wir bedienen (neben vorläufig punktuell YouTube) natürlich XING und Facebook plus Twitter: Sind Sie in den entsprechenden Gruppen dabei, folgen Sie uns auf Twitter? Multiplikations-Effekte nutzen & erzeugen ist gefragt ...

PS: Quasi schon im Vorgriff auf den Herbst-Impulstag 2017 in Frankfurt kam auch „Führung 4.0“ ins Spiel: Inwieweit muss sich die Unternehmens-Kultur verändern, wenn immer mehr (Weiter-)Bildung digital passiert, informell wie formal, „wann und wo ich will“? (Junge) Mitarbeiter wollen Freiraum für Kommunikation via Social-Media – (ältere) Führungskräfte wollen Kontrolle?! Das zeigte sich anhand Zwischenrufen à la „Und was sagen die älteren Führungskräfte dazu?!“ – oder auch im Nachklang durch Feedback-Kommentare à la „Wie sehen das die Vorgesetzten mit Arbeitszeit und Bildungszeit im Unternehmen?“. Eine Frage auch fürs Podium am 28. Oktober, siehe beiliegender Flyer! 📄

Hanspeter Reiter
hanspeter.reiter@gabal.de

DOCUMENTA 14

Documenta in Kassel,
Preview 7. Juni 2017

Weiterbildung und Kunst? Lassen Sie mal die d14 auf sich wirken, wenn Sie mögen. Hier mein Erfahrungsbericht – ähnlich facettenreich, verzettelt und in Brocken, wie ich´s erlebt habe:

Spannung vor der Pressekonferenz um 11 mit Einlass um 10 Uhr: Die Schlange bildet sich schon ab 1/2 10 vorm Einlass des Kongress Palais. Der startet dann kurz nach 10, erst ist nur eine halbe Tür geöffnet, dann immerhin auch der zweite Flügel ... Drinnen geht der Check recht zügig. Wozu allerdings für die Mappe nochmals Akkreditierung vorzuzeigen ist, nach vorheriger Eingangskontrolle?! Was zu trinken gibt es auch, immerhin ... Es geht voran, vielmehr: hinauf. Die Lokation ist beeindruckend, der Festsaal des Kongress Palais – ein Lokus da-

**Ihre persönliche
GABAL Firmenausgabe**

**BRAND
YOUR
BOOK!**

Präsenz zeigen und bleibenden Eindruck bei Ihrer Zielgruppe hinterlassen! Mit einer individuellen Buchausgabe von GABAL erreichen Sie dieses Ziel einfach und nachhaltig. Gestalten Sie Ihre individuelle Firmenausgabe in einer von drei beliebten Varianten (mit Ihrem Logo, eigenem Cover oder einem persönlichen Vorwort). Durch treffsichere Themenauswahl untermauern Sie Ihre Firmenexpertise und stärken Ihre Kundenbindungen. Firmenausgaben eignen sich vor allem als besonderes Geschenk oder als Weiterbildungsmaßnahme für Ihre Mitarbeiter.

Lassen Sie sich informieren und fordern Sie Ihre individuelle Kalkulation an: brand-your-book@gabal-verlag.de. Weitere Informationen finden Sie auch unter www.gabal-verlag.de/brand_your_book.

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

GABAL

gegen schwer zu finden ... Der Raum füllt sich langsam, ein Schwirren von Gesprächen liegt in der Luft – das Podium noch leer. Erst ein wenig vor 11 Uhr zeigt sich, wer die handelnden Personen sind. Und um 11:15 (akademisches Viertel?!) startet die Presse-Sprecherin Henriette Gallus die PK, bekannt schon von der d13.

Hier zunächst meine Original-Notizen vom Smartphone:

Musik zum Einstieg, dazu ein Blauhalm, kaum von der Uno ... / Start nach Gallus Bonaventure: Unsicherheit und „Performance of uncertainty as certainty“ diverse Beispiele rund um Klima und Flüchtlinge. / folgt weiteres Mitglied des Kuratoriums: Trans-Sexualität parallel und Metapher zu und für Documenta. Transition auch wirtschaftlich und politisch. Rebellion of Museum. Erstmals eröffnet außerhalb Hauptort. / Kühlenkampf dankt allen Trägern und Sponsoren – und speziellen Ausstellungsorten in Radio und TV. Genannt der Parthenon mit Unterstützern. / Völckers spricht u.a. Kasseläner und Kasselaner an, erinnert mich an Gabalist Dieter Bollmann bei einem Symposium seinerzeit in Kassel ... / usw. ... / wow. Special Service Sonder Tram direkt zum Friedrichsplatz / Rundgang dann nach 13 Uhr – die Stätten der Ausstellung sind erst nach Abschluss der Presse-Konferenz besuchbar ...

Hier eine Zusammenfassung aus der Hannoverischen Allgemeinen Presse vom 07.06.17 (online) – eine zitierbare Presse-Info vonseiten documenta fehlt:

Adam Szymczyk hat in der Eröffnungspressekonferenz der documenta 14 dazu aufgerufen, dass die Menschen sich als politische Subjekte begreifen, Energie mobilisieren und Verantwortung übernehmen sollten. Die Politik der gewählten Vertreter gehe Hand in Hand mit unternehmerischen, neoliberalen Interessen. „Politik und Geld haben aber nicht die vollständige Macht, unser Handeln zu bestimmen“, sagte der 46-Jährige, dagegen wolle die documenta eine sanfte Kraft („soft power“) setzen.

Als das „Arbeitsprinzip“ seiner documenta bezeichnete der polnische Kurator das Lernen. Lernen aber nicht in dem Sinne, Wissen weiterzugeben, wie in der Schule, sondern in einem vorurteilsfreien „Entlernen“: „Die große Lektion ist, dass es keine Lektion gibt.“ Die d14 sehe sich nicht als Lehrmeister und sei immer misstrauisch gegen Interpretationen und Erläuterungen gewesen. Er lade dazu ein, sich in der Ausstellung ohne Stereotype zunächst „in die Dunkelheit des Nichtwissens“ zu bewegen.

Adam Szymczyk sprach ganz zum Schluss. Nachdem Mitglieder seines Kuratorenteams wichtige Linien der documenta 14 umrissen hatten, gab der künstlerische Leiter selbst nur ein kurzes Statement. ...

►  Weiterlesen auf www.gabal.de/wissensarchiv.html

Hanspeter Reiter
hanspeter.reiter@gabal.de

NIMM DIR EINE STRATEGISCHE AUSZEIT

am 17. und 18. November 2017
in Petersberg (bei Fulda)

StrategieForum e.V.
BUNDESVERBAND

IMPULSE – AUSTAUSCH
FEEDBACK – KREATIVITÄT
ANREGUNGEN – IDEEN
ERKENNTNISSE – DIALOG

StrategieForum e.V.
BUNDESVERBAND

Jetzt online informieren und anmelden unter: www.strategie.net/strategische-auszeit

Bei der Strategischen Auszeit suchen wir gemeinsam nach konkreten Antworten auf die Fragen, die uns gerade als Unternehmer und Selbständige bewegen. Dazu nehmen wir uns Zeit für den direkten persönlichen Austausch. Alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer verfügen über ein Expertenwissen und einen Erfahrungshorizont, der sie von den anderen unterscheidet. Alle tragen mit ihren Engpässen, Plänen, Erfahrungen, aber auch mit ihrem Interesse und ihrem Rat zum Gelingen der Veranstaltung bei.

Der Austausch findet in verschiedenen Formaten und Gruppen statt. Eine konstruktive offene Atmosphäre in Kombination mit der Vielfalt und Authentizität der teilnehmenden Menschen schafft dafür eine einmalige Gelegenheit.

„Jetzt weiß ich, wie ich mein (Unternehmer-)Leben besser und schneller in den Griff bekomme!“

Als ordentliches GABAL Mitglied kann ich den „100 Euro-Nachlass-Scheck“ als Kooperationspartner in Anspruch nehmen.

Weitere Info auf der WebSite (s.o.) und im ServiceBüro unter +49 621 48 42 873
Bundesverband StrategieForum e.V. Netzwerk für Erfolg und Wachstum - Heidelberg Straße 12 - 68549 Ilvesheim

RG BERLIN- BRANDENBURG

Unser Thema am 09.05.2017 war Systemisches Konsensieren, und dafür konnten wir Josef Maiwald als Referenten gewinnen. Getagt wurde wieder in den schönen Seminarräumen der stratum lounge in Berlin.



Josef Maiwald

Getreu dem Motto „Weniger ist mehr“ haben wir von einem zweiten Referenten Abstand genommen, und es hat sich gezeigt, dass ein spannendes Thema sehr gut einen GABAL Abend alleine füllen kann. Josef Maiwald ist Diplom-Psychologe, Weiterbildungstrainer und Autor. Er hat nicht nur ein Buch über das Thema dieses GABAL Abends geschrieben – smart entscheiden –, sondern auch zu anderen Aspekten eines „smartes Lebens“.

Entwickelt wurde die Methode „Systemisches Konsensieren“ vor etwa zehn Jahren von einem Elektroingenieur und einem Doktor der Theoretischen Physik, zwei IBM-Managern. Sie waren der Ansicht, unsere Entscheidungsmethoden hätten einen Systemfehler.

Ziel des Systemischen Konsensierens ist es, die ideale Entscheidung für eine Gruppe herbeizuführen. Und dabei geht es nicht darum, eine Meinung oder einen Standpunkt durchzusetzen. Im besten Fall findet sich eine „dritte“ Lösung, die besser ist als ein Kompromiss und die die „kollektive Intelligenz der Gruppe“ nutzt.

Systemisches Konsensieren ist eine überaus demokratische Entscheidungsmethode und eine Haltung. Josef Maiwald hat viele Erfahrungen in ganz unterschiedlichen Kontexten damit gemacht, und beim Konsensieren in einem Kindergarten stellte er fest: Schon 4-Jährige können den Ablauf verstehen, wenn beispielsweise die Entscheidung gefällt werden muss: Was wollen wir spielen?
Wie immer können Sie den Vortrag im Podcast Pod-4-you hören.

Die nächsten Termine

12.09.2017 GABAL-Themenabend „visuell und symbolisch“ mit Heike Jänicke 

www.gabal-berlin.de

RG OBERBAYERN

Regionalabend „Storytelling“ in München am 23.04.2017 mit Michael Heinz, Kronberg

Storytelling unterstützt dabei, sich „Gehör zu verschaffen“, und ist behilflich, das Komplexe vereinfacht darzustellen. Wer nachhaltig und spannend „Geschichten“ über die eigene Institution oder das Geschäft „erzählt“, der ist ein starker Kommunikator im allerbesten Sinne. Wer schon mit dem Instrument der „Erzählung“ gearbeitet hat, wird dessen Wirkung sicher schon selbst erlebt haben.



Mit einem Kopfstand zu neuen Perspektiven kommen

Unter diesem Aspekt stellte Michael Heinz, selbstständiger Berater im Bereich Marketing und ab und zu Moderator bei einem privaten lokalen Radiosender in Nordhessen, am Regionalabend der RG München und Rosenheim die Kraft des Storytelling anhand verschiedener Facetten vor. Dabei wurden vor allem die Wirkungsweise und der besondere Stellenwert dieser Erzähltechnik aus der Sicht ausgewählter evolutions- und neurowissenschaftlicher Erkenntnisse geschildert (z.B. Stephen Boyd, Lisa Cron, Jonathan Gottschall). Weitere Autoren, die sich über die Gehirnforschung hinaus intensiv mit Storytelling auseinandergesetzt haben, sind u.a. Kahnemann und Damásio sowie Lisa Cron.

Es geht dabei um die Übermittlung emotionaler Botschaften, die zur Wirkung des Storytelling führen. Jeder, der im Business tätig ist, muss die Botschaft über sein Angebot irgendwie in den vielfältigen Medien

verbreiten. Trotz der Informationsüberflutung in den Medien muss es gelingen, ausreichende Aufmerksamkeit zu erreichen, denn es soll etwas beim Empfänger haften bleiben.

Das Besondere an Storys ist, dass die Menschen Geschichten lieben und schon seit Urzeiten alles Erlebte in Geschichten festgehalten wird. Die Bibel stellt eine Ansammlung von Geschichten dar, in die die Botschaften Gottes eingehüllt sind. Wer würde in der Bibel lesen und sich davon berühren lassen, wenn es nicht jeweils kleine Geschichten wären.

Storys sind zutiefst menschlich. Wir heben in den Geschichten Dinge von Bedeutung hervor. Dabei wird es besonders spannend für den Zuhörer, wenn Widerstände und Konflikte überwunden werden müssen. So entstehen beim Zuhörer Gefühle, Emotionen. Diese bilden das eigentliche Schlüsselerlebnis, das wir beim Konsum von Informationen suchen und das uns auch bei ungefragter Werbung erfasst.

Für jegliche Entscheidungen gilt: Emotional schlägt Rational. Die Gehirnforscher haben das längst bewiesen, auch wenn wir noch so viel mit der Ratio gegen diese Erkenntnis argumentieren wollen. Wir Menschen sind Gefühlswesen. Angesichts der Informationsüberflutung muss diese Wirkung aber heute noch tiefer ansetzen, noch „raffinierter“ konzipiert sein.

Das Thema hatte ein volles Haus mit fast 30 Personen angelockt, sodass es recht eng im Raum wurde. Aber Dank des – wie immer hervorragenden und gesunden – Caterings von Dr. Rudolf Müller blieben alle fit und die Diskussion am Schluss war äußerst rege, wodurch alle erst spät den Weg nach Hause fanden. Dabei hatten einige Teilnehmer noch bis zu 100 km zu fahren. 

Dr. Rudolf Müller
rg-oberbayern@gabal.de

RG RHEINLAND

Was Sie schon immer über Scrum wissen wollten ...
Ein interaktiver Abend mit Scrum-Master Ricarda Klein

Was ist eigentlich ... Scrum? Diese Frage stellen sich viele von uns insbesondere im Zusammenhang mit neuen – agilen – Arbeitsformaten. Zunächst erklärte uns Ricarda Klein, dass Scrum eine Form agiler Arbeit ist, die insbesondere bei Projekten und in der Produktentwicklung im IT-Bereich Anwendung findet. Anders als beim herkömmlichen Projektmanagement wird bei Scrum iterativ vorgegangen. In Zyklen von maximal vier Wochen wird dem Auftraggeber jeweils schon ein



Teilnehmerrunde mit Ricarda Klein

Teil(Ergebnis) von Projekten zur Verfügung gestellt. Dies ermöglicht eine schrittweise Realisierung von Projekten, bei der in enger Absprache mit dem Auftraggeber z. B. weitere Anforderungen und Änderungswünsche zeitnah und ohne großes Umplanen berücksichtigt werden können.

Um dies zu verdeutlichen, hatte Ricarda Klein eine auf das agile Projektmanagement zugeschnittene Übung, das „Ballpoint-Game“, mitgebracht. So erfuhren wir spielend, was es bedeutet, iterativ vorzugehen. Herzlichen Dank an Ricarda Klein, dass sie uns stets auch an ihren praktischen Erfahrungen mit Scrum teilhaben ließ.

Annette Dernick

Unser nächster Abend findet statt am:

- 13.11.17: Holger Krebs: Wie Sie mit Life Kinetik Ihre Mitarbeiter und Seminarteilnehmer in Bewegung setzen

Life Kinetik stellt eine einzigartige Methode dar, brachliegende Gehirnkapazität durch körperliche Bewegungen freizuschalten. Dabei spielen Alter oder persönliche Fitness keine Rolle, denn die Übungen stellen vor allem eine mentale Herausforderung dar, die unsere grauen Zellen einen Gang höher schalten lassen!

Die Einladungen dazu werden wir jeweils ca. 6 – 8 Wochen vorher heraus schicken. Auch freuen wir uns über Rückmeldungen und Vorschläge zu möglichen Referenten/Themen/ggf. auch anderen Tagungsorten. 

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

RG STUTTGART/ SÜDWEST

GABAL Regionalgruppenabend am 6. Juli 2017 in Stuttgart

Trotz brütender Hitze schafften es beide Trainer von der study & train GmbH, Karin Graf und Frank Seeger, das Publikum in den Bann zu schlagen.

Karin Graf als Stimm- und Sprechtrainerin, die auch als Moderatorin für Regio TV in Baden-Württemberg tätig ist, zeigte uns in ihrem Vortrag „Stimme und Sprache – Ausdruck unserer Persönlichkeit“ anhand einer Gitarre sowie mit Tönen, Bildern und Beispielen, wie sich die Stimme durch unterschiedliche Körperhaltungen, Situationen und Stimmungen beeinflussen lässt und wie man das Beste aus seiner Stimme „rausholt“.



Frank Seeger und Karin Graf

Der Rhetorik- und Kommunikationstrainer, Frank Seeger, der ein Experte bei dem Thema Deeskalationsstrategien ist, machte uns in seinem Vortrag „Erfolgreich Grenzen setzen – Wie Sie sich besser durchsetzen“ auf unterhaltsame und witzige Weise klar, dass acht von zehn Menschen ein negativ wirkendes „Normalgesicht“ wegen der oft leicht hängenden Mundwinkel hätten, doch dass das nicht bedeute, dass man nicht auch freundlicher schauen könnte. Dies hätte sogar Angela Merkel gelernt. Er machte weiterhin klar, wie man u.a. „Laberbacken“ geschickt unterbricht, „Jammerlappen“ zu konkreten Aussagen bringt und Menschen, die einem „auf die Pelle rücken“, dazu bringt, eine normale Distanz zu wahren.

Gerade wegen der beiden so unterschiedlichen Themen und Referenten gingen die Anwesenden hoch zufrieden nach Hause.



Dr. Gudrun Fey
rg-stuttgart@gabal.de

NEUE KOOPERATION GABAL WEBINARE JETZT MIT EDUDIP



edudip ist eine 2010 in Aachen gegründete moderne Webinar-Software, die zeitgemäßes Lernen einfach, interaktiv und flexibel gestaltet. Mit über 1 Million Teilnehmern und 20.000 registrierten Online-Trainern sind wir der führende Marktplatz für Online-Seminare in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Unser Highlight: Mit edudip Business bieten wir Unternehmen eine maßgeschneiderte Komplettlösung mit eigener Webinar-Plattform und zahlreichen Möglichkeiten.

Die Webinar-Software ist ohne Installation sofort einsatzbereit und eignet sich optimal für Mitarbeiterschulungen, Produktvorstellungen oder Beratungsgespräche. Der virtuelle Seminarraum überzeugt durch seine einfache Handhabung und bietet mit seinen unzähligen Funktionen nahezu unbegrenzte Nutzungsmöglichkeiten für den virtuellen Informations- und Wissensaustausch.

Von dieser neu gewonnenen Partnerschaft profitieren GABAL Mitglieder gleich dreifach: Denn sie erhalten zum einen ein vergünstigtes edudip-Trainerpaket, das Pro-Paket für 29 Euro statt 49 Euro monatlich bzw. das Jahrespaket für 290 Euro statt 490 Euro. Dieses ermöglicht es ihnen, unbegrenzt lange kostenlose und auch kostenpflichtige Webinare anzubieten und individuelle Aufzeichnungen anzufertigen. Des Weiteren werden sie auf Wunsch an Business-Kunden der edudip GmbH vermittelt, darunter DB Schenker, Commerzbank und Metro, um auf deren Business-Plattformen eigene Webinare für Mitarbeiter, Kunden und Partner des jeweiligen Business-Kunden zu einem individuellen Honorar anzubieten. GABAL Mitglieder haben außerdem die Möglichkeit, den VIP-Trainer-Support für 190 Euro statt 290 Euro pro Webinar zu buchen. Dieser beinhaltet eine Generalprobe sowie den Live-Support des Trainers während des Webinars.

Ihr Interesse ist geweckt? Dann sichern Sie sich jetzt Ihr Trainer-Pro-Paket zum Vorteilspreis, besuchen Sie uns unter www.edudip.com oder kontaktieren Sie Geschäftsführer Torsten Kämper tel. unter +49 241 4004768-8 bzw. schreiben Sie an t.kaemper@edudip.com.

ERFOLGREICHE ZERTIFIZIERUNG VON 12 RESILIENZ-BERATER/-INNEN



Glückliche Teilnehmende der Zertifizierung als Resilienzberater/-innen samt Prüfungsteam mit Prof. Dr. Jutta Heller (1. v. r.)

Viele Skype-Konferenzen und Telefonate nutzen die Ausbildungs-Teilnehmer/-innen, um sich beim Schreiben der Abschlussarbeit und für die praktische Prüfung zu unterstützen. Ende Juli fanden die Prüfungen statt, bei denen das Prüfungsteam zum Teil beeindruckende Resilienzcoachings und Resilienztrainings zu sehen bekam. Was sehr spannend war: wie die Teilnehmer/-innen das Resilienzkonzept in ihre ganz unterschiedlichen beruflichen Kontexte eingearbeitet und zu einem stimmigen Bild verschmolzen hatten. Belastungen und Risiken abbauen, Ressourcen aufbauen, situationselastisch agieren können – das sind die zentralen Aspekte der Resilienzkonzepte.

Zusätzliche Möglichkeit: TÜV-Zertifikat

Jutta Heller zog Resümee: „Das Ausbildungskonzept ist jetzt ziemlich rund. Bewährt hat sich der Mix aus fundierter wissenschaftlicher Arbeit und praktischer Selbstanwendung. Die TeilnehmerInnen zeigten durchweg hervorragende Kompetenz.“ Mit den schriftlichen Abschlussarbeiten incl. Business-Plan mussten die Teilnehmer/-innen ihr Resilienz-Wissen für Coaching, Training, Team- und Organisationsentwicklung auf den Punkt bringen. Fast alle Prüflinge entschieden sich zur zusätzlichen Zertifizierung durch den TÜV Rheinland und sind jetzt auch „ResilienzberaterIn mit TÜV Rheinland geprüfter Qualifikation“.

Zielgruppe der Ausbildung Resilienzberatung

Die Ausbildung im intensiven Blended-Learning-Format (6 x 3 Tage zzgl. Online und Zertifizierung) eignet sich für Berater/-innen, Trainer/-innen und Coaches, die sich weiterqualifizieren wollen, sowie für Personal- und Organisationsentwickler/-innen, die ihre Organisation resilienter „aufstellen“ wollen.

Kommentare zur Ausbildung von Teilnehmenden:

- „Durch die Ausbildung zur Resilienzberaterin habe ich das nötige Handwerkszeug erhalten, Führungskräfte bei der Entwicklung ihrer eigenen Resilienz zu unterstützen und sie für einen resilienten Führungsstil zu sensibilisieren.“
- „Jutta Heller ermutigt dazu, eigene Schwerpunkte zu setzen. Diese Freiheit kommt mir sehr entgegen, da dadurch eine wesentlich höhere Authentizität hinsichtlich der Ausrichtung als Berater/-in möglich ist.“
- „Mit meinem jetzigen Wissen zu Resilienz wäre mir die Umsetzung einiger Projekte leichter gefallen!“

Die nächste Ausbildung startet am 27. Oktober 2017. Alle Infos unter www.juttaheller.de/akademie/resilienzberatung

Prof. Dr. Jutta Heller
www.juttaheller.de

REZENSIONEN

– immer aktuell auf 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.:

Trainer (Zukunftsfähigkeit sichern)
Lehmann: Lehren mit Erfolg * Platschke: Beyond Digital * Krizanits u.a.: Reinventing Leadership Development * Schwarz: Erfolgreiches E-Mail-Marketing * Keller/Ott: Touchpoint Management * Levinson: Guerrilla Marketing Bibel * Nowotny: Agile Unternehmen * Rauschert/Schirmacher: Personality-Toolbox * Pflugbeil: Erfolgreich mit Social Media * Brenner: Networking im Job * Tembrink/Szoltyssek: YouTube-Marketing * Graf et al: Agiles Lernen *

Weiterbildung (Persönliches Wachstum)
Staniek: Macht und Manipulation entschlüsseln * Gross: Projektmanagement im Marketing * Härrri/Orths: Resonanz-Konzept * Wefers: Führen unter Druck * Ameln/Heintel: Macht in Organisationen * Baum/Eckert: Sind die Medien noch zu retten? * Pollety/Pastohr (Hg.): Strategische Personalarbeit * Parianen: Woher soll ich wissen...? * Flume: Kunst der Kommunikation * Meyer: Digitale Disruption *

Sachbuch (Zukunftsfähigkeit):
Harari: Homo Deus * Vitra Design: Hello, Robot! * Beck: Irren ist nützlich * Dorren: Sprachen * Merlin: Die Wiener Philharmoniker * Sedlacek: Österreichisch für Anfänger * Tändler: Das therapeutische Jahrzehnt * Wolfe: Das Königreich der Sprache * Spork: Gesundheit ist kein Zufall * Borchmeyer: Was ist deutsch? * Hostettler: Darknet * DeepArt: Kunst 2.0 – Künstliche Kunstwerke 2018 (Kalendar) * Rhyner: Ayurveda Set für Einsteiger * Schubert: Der neue französische Traum * Dörge: Warum das Leben so spielt *

Belletristik
Eco: Nullnummer * Lucas: Cyrus Doyle ermittelt * Sarenbrant: Der Mörder und das Mädchen * Turhan: Getürkt * Holt: Ein kalter Fall * Gole: Ragdoll * Martin: Witz und Weisheiten des Tyrion Lennister * Franke/Kuhnert: Mörderjagd mit Inselblick * Beer: Der zweite Reiter * Crouch: Dark Matter * Oden: Junk Town * Runcie: Schrecken der Nacht * Brandhorst: Arkonadia-Rätsel * McDonald: Luna Wolfsmoond * Theils: Englandfähre * Krise/Freitag: Hurra, hurra, die Schule brennt * Lehtolainen: Schüsse im Schnee * D'Andrea: Der Tod so kalt * Callaghan: Dear Amy * Hill: Fireman * Blom: Sturm am Meer * Whitman: Jack Engles Leben und Abenteuer * Lewis: Bei uns ist das nicht möglich * Villazon: Lebenskünstler * Bakkeid: ...und morgen werde ich dich vermissen * Winslow: Corruption *



Mitglieder – aktiv

Berichte bzw. Meldungen zu den Aktivitäten unserer Mitglieder im Blog auf www.gabal.de/aktuelles/gabal-blog.



Präsentieren Sie sich online!

Die Pflege Ihrer Mitgliedsdaten erfolgt über den Mitgliederlogin. Geben Sie Ihre Daten komfortabel in das vorgegebene Formular ein und fügen Sie Ihrem Profil ein Firmenlogo und ein Foto hinzu. So sind Sie für die Besucher unserer Homepage und auch in Suchmaschinen mit Ihrer Visitenkarte sichtbar.

BERUFSSKODEX

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.

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 0 81 31 - 2922 236
christiane.wittig@gabal.de
► Veranstaltungen/Messen/Regionalgruppen

Vorstandsmitglieder

André Jünger
GABAL Verlag
Schumannstr. 155, D-63069 Offenbach
Fon 0 69 - 83 00 66-43, Fax - 33
andre.juenger@gabal.de
► Koordination GABAL Verlag

Willi Kreh
Im Langen Streich 14, D-36093 Künzell
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 0 63 49 - 99 64 55, Fax - 99 64 56
hardy.wagner@gabal.de
► STUFEN zum Erfolg

Kooptiert

Prof. Dr. Hartmut Walz
Fon 0 62 36 - 50 09 41
hartmut.walz@gabal.de
► Hochschule

GABAL Regionalgruppen

RG Allgäu (Ansprechpartner)
Dr. Roland Vees
Fon 0 83 20 - 9 25 99 00
rg-allgaeu@gabal.de

RG Berlin/Brandenburg
Brigitte Hagedorn, Richard Häusler, Dina Weiler
rg-berlin@gabal.de

RG Hannover

Wolfgang Neumann, Christine Erdsiek
Fon 05 11 - 6 96 62 80
rg-hannover@gabal.de

RG Nord

Yvonne Hilberink
Fon 0 41 23 - 95 99 05
rg-nord@gabal.de

RG Nordbayern

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

RG Oberbayern

Kirsten Lamprecht, Dr. Rudolf Müller, Christiane Wittig
Fon 0 89 - 6 013 104
rg-oberbayern@gabal.de

RG Rheinland

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

RG Rhein-Main

Robert Flachenäcker
Fon 0 61 22 - 92 78 38 0
rg-rhein-main@gabal.de

RG Rhein-Neckar

Bernhard Lorenz, Gerd Hilbert
Fon 01 70 - 34 83 099
rg-rhein-neckar@gabal.de

RG Rhein-Ruhr

Marcel Schettler
Fon 01 70 - 56 80 699
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/Südwest

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

RG Thüringen-Sachsen

Miriam Hamel
Fon 03 61 - 65 361 526
rg-thueringen-sachsen@gabal.de

Internationale Ansprechpartner

GABAL Österreich

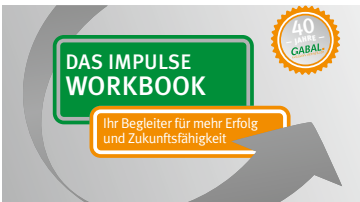
Dr. Claudia Dostal
Kugelberg 82, A-8111 Judendorf-Straßengel
Fon +43 31 24 - 511-83
oesterreich@gabal.de

GABAL Schweiz

Bitte melden Sie sich bei der Geschäftsstelle:
info@gabal.de

GABAL SERVICE

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



Das GABAL impulse-Workbook gibt es für 10 € Vor-kasse in der Geschäftsstelle.

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

IMPRESSUM

Herausgeber und Vertrieb:
GABAL e. V. www.gabal.de

Bundesgeschäftsstelle

Erna Theresia Schäfer (Leitung)
Budenheimer Weg 67, D-55262 Heidesheim
Fon 0 61 32 - 50 95 0-90, Fax -99
info@gabal.de

Geschäftszeiten:

Montag bis Freitag, 8.00 –15.00 Uhr

Redaktion:

Hanspeter Reiter (verantw.)
Erna Theresia Schäfer

Grafik: blümelart-Grafikdesign, Mörsstadt

Beilage: GABAL Herbst-Impulstagsflyer

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:

15.11.2017

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.



Komplettlösungen für professionelle Trainings

**Neuerscheinung**

CD-ROM mit kompletten Trainingsmaterialien, direkt einsetzbar, mit didaktischen Konzepten und Unterlagen sowie einem Resilienz-Tagebuch als Teilnehmerunterlage. Den Kern des Seminarpaketes bildet das Präsenztraining als 2-Tages-Seminar, das eingebettet ist in ein mehrstufiges Trainingskonzept, ergänzt durch eine Vorbereitungsphase, eine Transfer- und Übungsphase und eine Follow-Up-Phase.

Best.-Nr. 9817

€ 139,00

zzgl. Versandkosten

Produktinformationen unter www.juengermedien.de/9817**Einfach Code einscannen**

(einfach den Code auf Ihrem Handy einlesen; Kostenlose Handy-Software gibt es im Internet)



oder Suchbegriff „Seminarpakete“ unter

www.juenger.de

Noch Fragen? info@juenger.de
Jünger Medien Verlag | Offenbach