**„Trainingsspitzen“: (Re-)Mix it – statt Mashup!**

Replik auf „Trainingaktuell“-Beiträge der Kollegen Kuntz & Gingter & Frosch: Für wen diese neu sind bzw. wer sie nochmals lesen möchte, sie sind offenbar als pdf „für alle“ via Website gratis abrufbar:

Günter Frosch: <http://www.managerseminare.de/ta_Artikel/LeserFeedback-Zur-TBC-Diskussion-Zwei-Seiten-eines-Kuerzels,235767> (06/15)

Stephan Gingter: <http://www.managerseminare.de/ta_Artikel/Kontroverse-Auf-die-Mischung-kommt-es-an,235462> (05/15)

Bernhard Kuntz: <http://www.managerseminare.de/ta_Artikel/Trainingsspitzen-Leiden-Sie-an-TBC,235147> (04/15)

Zum generellen Erinnern, es geht ums komprimierte Beschreiben des Leistungs-Spektrums von Weiterbildnern als „TBC“ = man sei Trainer/Berater/Coach – für mich sind das „Rollen“, das sei schon mal voraus geschickt …

Zunächst hatte Trainer-Berater Bernhard Kuntz in gewohnter Form provokativ den „Finger in die Wunde gelegt“ – und wenn „wir“ uns angesprochen fühlen, kann ja was dran sein, oder? Seine These: „TBC ist eine heimtückische Seuche, die in der Trainingsbranche wütet. Die Infizierten leiden unter einem mangelnden Bewusstsein …“.

Ebenfalls gewohnt offensiv reagierte der BDVT in Person seines Präsidenten: Stephan Gingter replizierte im Folge-Heft: „Training, Beratung und Coaching sind Professionen, die sich durch individuelle Qualifikationen auszeichnen.“ Und: „Der Weiterbildungsmarkt greift die Kundenwirklichkeit auf.“

Schließlich gab´s die Stimme eines Anwenders, also: Trainers, hier Günter Frosch, seines Zeichens „Textcoach und Akquiseberater“: „Ich denke, wir haben es … mit zwei Seiten einer Medaille zu tun … Auftragserhalt … Auftragsbearbeitung“. Er versucht, die beiden Standpunkte miteinander zu versöhnen, schon mal ein guter Ansatz! Doch bleibt das immer noch zu kurz gegriffen, meine ich. Denn letztlich gilt:

**„Du BISCT, was du sein kannst …!“**

Statt einfach „meinen Senf auch noch dazu zu geben“, sind dies meine drei Ziele:

1. Struktur rein bringen
2. Perspektive erweitern
3. Zusammen führen.

Die Diskussion passt zum Anspruch von GABAL e.V.: „Methoden-übergreifend“ zu agieren, mithilfe aktivierender Lehr- und Lern-Methoden – und ein wenig „angewandte Betriebswirtschaft“ einzubringen. Dazu gleich mehr! Gefallen hat mir, dass neben Argumenten und Emotionen das Kürzel durchaus im Blick gehalten wurde: TBC, unterschiedlich verstanden und interpretiert. Jedenfalls ein Akronym, halt: ein Apronym sogar, also eine Abkürzung mit eigener Bedeutung, in diesem Fall wiederum als Kürzel. Ich gestehe, außerordentlich gerne mit derlei zu arbeiten. Sei es als Eselsbrücke (also Merk-Wort) oder für Schmunzel-Effekte: ELSTER als Kürzel für die Finanzamts-Software, da muss erst einmal einer darauf kommen ☺ … AIDA, KISS und SWOT sind altbekannt, SOHO und LOHAS \* setzen sich mehr und mehr durch. PEST war sozusagen ein Irrläufer für Kommunikations-Strategen (ausgerechnet!), steht für Politics – Economics – Sciences – Technologies (meist jedenfalls, seinerzeit verstanden als Parallel-Welt zu den 4 Marketing-P´s, zielend auf öffentliche Einrichtungen und NGOs: für Stakeholder statt Shareholder). Daraus lässt sich entzückend einfach STEP machen, oder? Schon wird „ein Schuh“ daraus! Das gilt auch hier: Reihenfolge verändert, schon erkennen wir CBT – und sind bei einem in der Weiterbildung durchaus bekannten und gewohnten Kürzel, für „computer based training“, sicherlich positiver besetzt als die Zweit-Interpretation von TBC?! Wie auch immer, nun zur Struktur:

1. Strukturieren – die Sach-Ebene

Womit/wie sind wir „unterwegs“, Menschen zu begleiten und anzuregen, sie weiter zu bringen? Diese drei Perspektiven lassen sich einnehmen, u.a.:

Methodik/Didaktik: Die Person als Lehrer sei entscheidend für den Lern-Erfolg, zumindest in der Schule, so jedenfalls John Hattie in seiner Meta-Studie – allerdings mehr und mehr umstritten, was seine Interpretation angeht. Doch sagt dies schon der gesunde Menschenverstand – und bestätigt Hirnforschung: Abwechseln in Methoden- und Medien-Einsatz mit kurzen Einheiten, das bringt´s, eigenes Mitarbeiten der „Lernenden“ inklusive (siehe auch „Lernen mit allen Sinnen“, kumulativer Erfolg – wenn auch echte Studien dazu fehlen). Ergo Vielfalt macht´s?!

Themenfeld: spitz oder breit? Spezialist oder Generalist? Hier geht das Plädoyer meist in eine andere Richtung, nämlich: Nische, klares Positionieren. Doch wie weit geht das, vielmehr: wie eng wird das? Wenn ich mit Marketing-Themen on tour bin, ist „spitz“ zwar Telefon-Marketing, doch ist das wiederum stark vernetzt mit verwandten Themen, siehe: Außendienst-Dialog, Marketing-Kommunikation (vulgo Werbung), Neuro-Marketing & Co. Dennoch, spitz statt breit?!

Zielgruppe/Branche: alles oder konzentriert? Da kommt metaphorischer „Stallgeruch“ ins Spiel – oder wir wissen, wie die „ticken“. Nun, als Ausgangspunkt ist das natürlich gerade für „Quereinsteiger“ durchaus relevant, sich als T-B-C dort zu positionieren, wo jemand vernetzt ist, durch frühere Tätigkeiten: Gleich und Gleich gesellt sich gern. Doch wird letztlich eher das „Genre“ dafür sorgen, mehr oder weniger ein Heimspiel zu haben, siehe: Hersteller/Industrie, Handel, Dienstleistung. „Schuster, bleib bei deinen Leisten“ eher im weiteren Sinne?!

1. Erweitern – die eher emotionale Seite

Und ganz entscheidend ergänzbar: Welche Rolle nehme ich eigentlich ein? Das schafft uns die Basis, die T-B-C-Diskussion aufzulösen. Denn es gibt doch mehr Rollen als Trainer-Berater-Coach, oder?

Da ist etwa die des Interim Managers: Statt vergleichsweise kurzer Auftritte bereit zu sein, Verantwortung (auf Zeit) zu übernehmen, das zeichnet ihn (und sie) aus. Im Unternehmen verfügbar sein, als Führungskraft, Projektleiter o.ä. 3-6 Monate meist, auch kürzer oder länger, vermittelt z.B. durch IntMan-Plattformen.

Apropos „kurzer Auftritt“ – der eine oder die andere T-B-C schielt auf erfolgreiche Speaker, um aus Tagessätzen Stundensätze gleicher Höhe (und mehr) zu machen. Nun, je nach Verständnis dieser Rolle braucht das mehr oder weniger Zusatz-Skills, siehe Rachow/DART (hier in TrainerAktuell: Trainer auch in der OE …), siehe Hermann Scherer (auch mit seiner Academy) oder HULK bei ihren Auftritten bei GABAL-Frühjahrs-Impulstagen (zu Marketing-Themen). Wobei Schnupper-Vorträge auf Messen, Regional-Treffs von Verbänden und derlei mehr kaum gleich den Anspruch erfordern, Speaker sein zu wollen – oder zu sollen: Appetit machen für sich, zugleich Üben der Rolle …

1. Conclusio – wie wird „ein Schuh“ daraus?

Und schon ist aus T-B-C (übrigens von mir bewusst mit Bindestrichen …) ein BISCT geworden, durch Erweitern und Umstellen: Berater – Interim-Manager – Speaker – Coach – Trainer. Angelehnt an Sprichwörter, ließe sich daraus eine Affirmation dieser besonderen Art formulieren: „Du BISCT, was du sein kannst – und willst!“. Voila, lasset uns daran arbeiten. Jeder für sich – und durchaus alle mit allen ☺ … Vielleicht auch im Sinne eigenen Weiterbildens, bis hin zum akademischen Abschluss für alle, die bisher ohne ausgekommen sind, siehe die Ansätze des DVWO für einen Studiengang BMAT (Bachelor/Master of Arts in Training) … Auch für Facilitators, Begleiter, Supervisoren … Ergo: „sowohl als auch“ statt „entweder – oder“. Je nach Blickwinkel also schon mal bunt statt schlichtem Schwarz-Weiß! Mit Lächeln plus Augenzwinkern kommt dann auch noch Poesie ins Spiel: PE/OE (also P/O-E) und immer die Sicht des „Kunden“ = „Sie“: POESIE ☺ …

Und Ihre Meinung? Schreiben Sie mir gerne an [hanspeter.reiter@gabal.de](mailto:hanspeter.reiter@gabal.de) …

Hanspeter Reiter, Dialog-Profi, Vorstandssprecher GABAL e.V. [www.dialogprofi.de](http://www.dialogprofi.de), [www.gabal.de](http://www.gabal.de).

PS: Hochinteressanter Kollateral-Nutzen der Rollen-Vielfalt: Als FreiberuflerIn immer an die Diskussion rund um Rentenversicherung(spflicht), Sozialversichungs-Beiträge, Scheinselbstständigkeit usw. denken. Wer als TrainerIn auftritt, wird mglw. als Dozent „gewertet“ – und schon wird´s eng. Dazu können SpezialistInnen wie Edit Frater (Trainerversorgung e.V.) mehr und Konkreteres sagen …

\*zum Erinnern: AIDA = Attention – Interest – Desire - Action (oder modern: Awareness – Information – Dialog – Aktions-Chance bieten), KISS = Keep it short & simple, SWOT = Strenghts – Weaknesses – Opportunities – Threats [Stärken – Schwächen – Chancen – Risiken], SOHO = Small Office/Home Office, LOHAS = Living on Health and Sustainability (die moderne Kombi-Zielgruppe Öko&Bio).