

Editorial 2

Inhalt

Aktuelles

Herbstsymposium 2005	3
Aus den Regionen	4
Seminarportal	4

Szene

Mobbing!	5
----------	---

Tools/Methode

Personality Power	7
Muster der Persönlichkeit	8

Literatur

Rezensionen	9
-------------	---

Aktivitäten

DVWO	11
Mitglieder aktiv	12
Gratulation!	13
Veranstaltungen	14
GABAL Kompetenzteams	15
Regionalgruppen	16

Service

Adressenliste	19
Impressum	19
Veranstaltungskalender	20

www.gabal.de

Schon gebucht?!

GABAL-Events 2005: auch ganz in Ihrer Nähe!

Ihr führender Weiterbildungs-Verband bietet dreimal persönliche Kompetenz-Entwicklung



Lernen Sie die unter Mitgliedern berühmte GABAL-Atmosphäre kennen. Tun Sie gleichzeitig etwas für Ihr „persönliches Wachstum“: Zentrales Anliegen dieses „Netzwerk Lernen“, das nächstes Jahr 30 Jahre Jubiläum feiert. Um Ihnen die Teilnahme zu erleichtern, gibt es diese zentralen Veranstaltungen verteilt auf je 1x West/Mitte/Ost – Frühjahr, Sommer, Herbst:

Wolzig-Wochenende: 2,5 Tage



10 Jahre RG Berlin-Brandenburg
Versuchen wir's? Vertrauen aufbauen & bewahren
Vermehrt wird der Vertrauensschwund in unserer Gesellschaft beklagt: Auf Vertrauen basierendes solidarisches Verhalten wie zukunftsorientierte Leistungsbereitschaft. Angeregt durch kompetente Referenten suchen die Teilnehmer gemeinsam nach Wegen zu mehr Glaubwürdigkeit: Themen sind z.B. Vertrauen als Element der Unternehmenskultur, Personalabbau ohne Vertrauensbruch, Coaching ist Vertrauenssache. Dazu viel Chance für vertrauensvolles Netzwerken, auch beim Rahmenprogramm „Berlin“.
Teilnahme-Gebühr: ab € 245 („all inclusive“)
Ort: Königs Wusterhausen
Termin: 27.–29. Mai (Fr-So)

Methoden-Werkstatt: 1 Tag



Zusammen mit DGSL und VHS „Fortsetzung folgt“ hatten die Veranstalter versprochen. Und auch für alle, die 2004 dieses Ereignis („Spiele-Werkstatt“) versäumt haben, profitieren mit Sicherheit. Das Programm gestalten etwa Zamyat M. Klein, die letztes Jahr mit der Neuerscheinung „Kreative Seminarmethoden“ Furore machte, Markus Koch (einer der bekanntesten suggestopädischen Trainer in Deutschland), dazu weitere Referenten und das Veranstalter-Team rund um Claudia Grützbach. Ergänzt mit der Präsentation vieler hilfreicher Neuheiten zu Trainer-Spielen im weitesten Sinne und nützlicher Literatur dazu: State of the Art an einem Tag!
Teilnahme-Gebühr: ab € ...
Ort: Bergisch Gladbach
Termin: 04. Juli (So)

GABAL-Herbst-Symposium: 2 Tage



Potenziale nutzen – Performance schaffen
Für Trainer wie auch für Personal-Verantwortliche gilt die wachsende Herausforderung: So entwickeln Sie Ihre Kompetenzen weiter – und wie Sie sie zu Markte tragen! Denn das Stichwort „permanente Veränderung“ ist allgegenwärtig und list gleichermaßen Befürchtungen wie Faszination aus. Direkt umsetzbaren persönlichen Nutzen versprechen Prof. Michael Bernecker (Trainer-Marketing), Friedel John (Druck positiv nutzen) oder Prof. Wolfgang Mewes (Kamingsgespräch, „Strategie: eine Lebensaufgabe“) und viele Andere. Wieder mit World Café für nachhaltigen Transfer.
Teilnahme-Gebühr: ab € 199
Ort: Oberursel
Termin: 29./30. Oktober (Sa/So)

Für Mitglieder mit einem deutlichen Vorteil von jeweils mindestens ca. 15%! Für Nicht-Mitglieder eine Chance, von den Aktivitäten der fast 1.000 Mitglieder zu profitieren und GABAL e.V. kennen zu lernen. Details zu den Events finden Sie im Netz: [www.gabal.de/...](http://www.gabal.de/) oder erhalten Sie per mail info@gabal.de bzw. per Telefon 06132-509590. Dort auch mehr über evt. noch geltende Frühbucher-Extra-Vorteile!

Nur für Mitglieder: Beteiligen Sie sich an einem Gemeinschafts-Stand von GABAL e.V. zu besonders günstigen Bedingungen * z.B. auf einer der STBs oder IHK-Weiterbildung-Messen in Ihrer Region. Präsentieren Sie sich und Ihre Dienstleistung außerdem mit Vorträgen oder Workshops z.B. auf dem Trainer-Café der didacta (schon jetzt für 2006 voranmelden; findet in Hannover statt). Infos bei der Geschäftsstelle.

* Realisierung bei ausreichender Beteiligung; fragen Sie bitte konkret Ihre Wunsch-Messe an.

+++ GRATIS-Infos +++
1. GABAL-Mitgliedschaft + 2. Event-Details
via info@gabal.de
Telefon 06132-509-590

Sie möchten mehr zu diesen überregionalen Veranstaltungen wissen?
Siehe in dieser Ausgabe S. 3 und immer aktuell im Web!
Einige Referenten des Herbst-Symposiums stellen sich mit Beiträgen vor,
siehe S. 7 und 8: So buchen Sie nicht die „Katze im Sack“ ...



Schönen guten Tag,

was beschäftigt derzeit „die Branche“? Einen guten Überblick finden Sie bestimmt in der jeweils aktuellen „wirtschaft & weiterbildung“, dieses Mal wieder zusammen mit Ihren „impulsen“ verschickt: Wie kommt diese Kombination bei Ihnen an?

Auch die **didacta** bot dieses Jahr wieder die Chance, sich selbst ein Bild zu machen: Passend der diesjährige claim „Bildung bewegt“. Welche Erfahrungen Ihr GABAL e.V. dort machen konnte, dazu mehr von Erna Schäfer (Seite 14). Ihr Vorstand hat dort viele Kontakt-Chancen gesucht und genutzt, so etwa durch eigene Vorträge und Workshops im Rahmen-Programm – auch einige (regional ansässige) Mitglieder waren aktiv. Dazu kamen Gespräche zum Bereich „Mitglieder-Zusatz-Nutzen“:

SAVE und weitere berufsspezifische Versicherungen: Hier sind wir nach wie vor im Gespräch; die Kollegen Groot und Cardinal legen parallel zum Erscheinen dieser Ausgabe ein erweitertes Konzept vor, über das wir Sie spätestens in den nächsten „impulsen“ informieren. Ziel ist es, direkt ins Gespräch mit Ihnen zu gehen: Sie entscheiden, wovon Sie als Mitglied profitieren können und wollen!

Meta-Chart Plus: Mit dieser Software wird eine „virtuelle Kreativ-Sitzung“ möglich = Zeit und Geld sparen! Wir gehen in Kürze in einen Test mit den drei Herren des Start-Ups ISDT Ltd. in Stuttgart. GABAL wird Praxis-Partner – woraus besonders günstige Konditionen für Mitglieder entstehen. Mehr bald direkt per Mail; wenn Sie sich

vorab informieren möchten, siehe im Web <http://www.isdt.de/gabal>.

Grutzek VIP Suite: Wir landen beim Thema Marketing/Vertrieb. CRM-Systeme kosten viel Geld und sind in aller Regel für „unsereinen“ (als Einzelkämpfer oder Klein-Unternehmen in Beratung/Training) deutlich überdimensioniert. Potenziell interessante Datenbanken mit Wiedervorlage-Systemen und Schnittstellen zu Microsoft-Produkten gibt es viele. Wenn alles klappt, erleben wir eine Präsentation bei einer Vorstandssitzung im Juni (in Offenbach, Grutzek Software sitzt nebenan in Hanau).

Inzwischen gibt es (neben der Chance, sich bei Prof. Herbert Kellners ITD auf dem Laufenden zu halten) auch eine Vereinbarung mit dem Kollegen Lutz Lochner; mehr über www.seminarportal.de von Wolfgang Neumann (Seite 4).

Die intensivste Markt-Nähe erleben Sie naturgemäß im Gespräch mit anderen: Kollegen, Kunden, anderen Markt-Teilnehmern. Dazu bietet sich die Gelegenheit in **Regional-Veranstaltungen** (siehe Seite 16, aktuell immer im Web!) – und dieses Jahr **3x über-regional**. Während Sie diese impulse lesen, hat gerade das Wolzig-Wochenende nahe Berlin stattgefunden; ein Bericht folgt in der nächsten Ausgabe. Es folgen: Methoden-Werkstatt im Juli, das Jahres-Symposium im Oktober (siehe auch Seite 3). Übrigens – schon daran gedacht: **Wenn Sie als Mitglied ein Nicht-Mitglied zum Symposium „mitbringen“, bieten Sie dieser Person einen besonderen Vorteil:** Dann beträgt die Teilnahme-Gebühr statt 270 € nur 230 € = 15% gespart. Denn zu Ihrer Mitgliedschaft gehört, dass Sie eine (zusätzliche) Gast-Karte erhalten können! Ein Dankeschön für einen Ihrer Kunden?

Eine weitere „Markt-Show“ bietet der Bereich „Mitglieder aktiv“. Dort finden Sie etwa Hinweise auf innovative Seminare anderer Mitglieder, siehe Zamyat M. Klein (Seite 12). Wie manche Mitglieder kooperierend regional Erfolg bei Messen

haben, darüber auch nächstes Mal mehr: Die Weiterbildungs-Messe der Münchner IHK fand erst nach Red.-Schluss statt (21.–23. April). Dies für heute, beste Grüße

Hanspeter Reiter
Hochstr. 11 a, D-86842 Türkheim
Fon 08245.966347, Fax 966349
hanspeter.reiter@gabal.de

PS: Welche Marketing-Aktivitäten planen Sie selbst? Prüfen Sie lfd. Ihre Kontakte in einer systematischen Wiedervorlage – wen worauf warum wann (erneut) ansprechen? Und wer sollte Mitglied bei GABAL e.V. werden – von Ihren Kollegen, Freunden, Bekannten? Denken Sie an „Nachwuchs“ – dafür gibt es ja besonders günstige Einstiegs-Konditionen (Junior-Mitgliedschaft, Studentische M.). Und welche Unternehmen sollten vom Austausch innerhalb GABAL profitieren? Ganz aktuell ist nach dem beltz Verlag auch die Personal-Abteilung von Boehringer Ingelheim zu uns gestoßen ...



Für jedes neue Mitglied erhalten Sie einen Büchergutschein in Höhe von **€ 40,00** auf alle Medien des GABAL Verlages.

Herbstsymposium 2005

Fit für die Zukunft Kompetenzen entwickeln – Performance schaffen

Das Programm für das Herbstsymposium am 29. und 30. Oktober in der SEB-Akademie in Oberursel steht. Unter dem Titel **Kompetenzen entwickeln – Performance schaffen** haben wir Vorträge und Workshops zusammengestellt, die helfen, Ihre Zukunftsfähigkeit weiter zu verbessern. Sich seiner Potenziale bewusst werden, sie entwickeln, sie zur Verbesserung der Performance im eigenen oder fremden Unternehmen einzusetzen und in der Lage zu sein, sich „zu verkaufen“, dies sind die Schwerpunkte des Symposiums.



Gesprächsrunden aus dem World-Cafe, Herbstsymposium 2004

Ausgewählt haben wir Themen und Referenten, die für die Teilnehmer einen direkt umsetzbaren persönlichen Nutzen bieten.

Als Key speaker konnte der bekannte Personal- und Managementtrainer, Referent von Speakers Excellence sowie mehrfache Buchautor **Dr. Jens Tomas**, Geschäftsführer von First Consulting, gewonnen werden – zu dem Thema **Personality Power – Strategien für den persönlichen Erfolg**. Seine Hauptthemen sind: Sich seiner Potenziale bewusst werden, Excellence

Modelling – das Lernen von erfolgreichen Persönlichkeiten und die eigene Grenzen überwinden. Lesen Sie mehr dazu auf Seite 7 – bzw. den Komplettbeitrag unter [→ www.gabal.de/Berichte](http://www.gabal.de/Berichte)

Der Trend ist eindeutig: Weniger Training, mehr die Performance erhöhende Maßnahmen. Das thematisiert Stefan Oppitz von A-M-t Performance Consulting in seinem Workshop **Vom Training zur Performance – Tools für den Schritt vom Trainer zum Performance Consultant**.

Er entwickelt zusammen mit den Teilnehmern, welche Instrumente hilfreich sind, sich als Trainer im Weiterbildungsmarkt erfolgreich zu behaupten.

Oft benutzen wir bereits vorhandene Strategien bei dem Versuch neue Ziele zu errei-

chen – manchmal sind die Strategien nicht so effektiv, wie sie bei ihrer Entstehung waren. Deshalb zeigt uns Paola Paruschke vom nlpK® Institut, dass die effektive Gestaltung der **Erfolgsstrategien** lernbar ist. Lesen Sie hierzu den Beitrag auf Seite 8.

Effektivität und Effizienz von Weiterbildung: Bildungscontrolling war das Thema des letzten GABAL-Symposiums. Seitdem hat die Bedeutung des Themas noch weiter zugenommen, in vielen Publikationen werden Konzepte vorgestellt. Das nach

dem letzten Symposium gegründete **Kompetenzteam Bildungscontrolling** wird mit den Teilnehmern der Frage nachgehen: **Wie sieht es in der Praxis aus?**

Das Buch „**Fish – Ein unmögliches Motivationsbuch**“ haben sicherlich viele gelesen oder mindestens davon gehört. Vor allem ist die Fröhlichkeit und Begeisterung in Erinnerung, mit denen der Fischmarkt zu einem erfolgreichen Event wird. Doch welche Einstellung ist erforderlich, möglich, um ein solches Erlebnis Kunden bieten zu können? Deshalb wird Erwin Hübner den Abschlussvortrag zu dem Thema halten: **Mit der Fish-Einstellung Kunden begeistern**.

Dies sind die Referenten von denen wir in den letzten Wochen eine Zusage erhielten, bereits im letzten Artikel zum Symposium hatten wir die folgenden Referenten vorgestellt:

Rudolf Schnappauf, RAS Training und Beratung: Innerlich stabil und fit für Wandel

Prof. Michael Bernecker: Trainermarketing: Positionsbestimmung als Grundlage für erfolgreiche Neukundengewinnung

Dr. Gerhard Huhn: Die eigenen Talente entdecken

Friedel John: Mit Druck richtig umgehen – Wie kann ich den Druck positiv nutzen

Carsten Hinze, FutureManagementGroup: Zukunftskompetenz

Prof. Wolfgang Mewes: Ein Kamingespräch zum Thema „Strategie: Eine Lebensaufgabe – Eine Aufgabe fürs Leben“

Für den Austausch zwischen den Teilnehmern werden wir wieder das **WORLD CAFE** öffnen. Damit entsprechen wir gern dem vielfachen Wunsch der Teilnehmer des letzten Symposiums, die diese Methode intensiv für den Erfahrungsaustausch genutzt haben.

Wolfgang. Neumann
Schneckenburger Str. 14, D-30177 Hannover
Fon 0511.691341, Fax 6966280
neumann.wolfgang@gabal.de

Aus den Regionen



Dr. Herbert Kellner, nicht nur als neues Mitglied gewinnen, er wurde auch unser Ansprechpartner in den USA und berichtet von neuen Trends aus der Weiterbildungsszene, insbesondere vom ASTD.

Ein besonders Dankeschön an dieser Stelle an Frau Prof. Dr. Ursula Holzer und Herrn Prof. Dr. Jürg Meier, die in Österreich und der Schweiz nicht nur GABAL-Ansprechpartner sind, sie übernehmen auch den administrativen Part vor Ort für uns.

André Jünger
Birkenweg 1
D-63263 Neu-Isenburg
Fon 06102.306642, Fax 306643
andre.juenger@gabal.de

Es tut sich einiges in den Regionalgruppen

Hartmut Laufer und sein Team arbeiten mit Hochdruck an den letzten Vorbereitungen zum Wolzig-Wochenende, das in diesen Tagen in Königs Wusterhausen stattfindet. Wir wünschen viel Erfolg!

Erfreuliches gibt es auch aus den südlicheren Regionen zu berichten. Claus-Dieter Hildenbrand reaktiviert die RG Südwest, Kick-off ist am 1. Juli. Lesen Sie mehr dazu auf S. 18. In den Startlöchern steht auch Monika Heilmann. Sie arbeitet derzeit an einem Konzept zur Reaktiveringung der RG Stuttgart. Sie stellt sich mit ihrem Artikel auf Seite 5 sozusagen vor.

Mit einem veränderten Konzept ist die RG Rhein-Main in das Jahr 2005 gestartet. So sollten die Angebote an die Mitglieder der Region aus Kurz-Workshops einerseits und Experten-Treffen andererseits bestehen. Zwei solcher Workshops fanden in Kooperation mit dem TrainingClub, einem Netzwerk für Personaler und Trainer, bereits in Frankfurt statt.

Über weitere Veranstaltungen berichten wir auf den Seiten 14 bis 15.

Auf dem letzten Herbstsymposium konnten wir unseren Keynote-Speaker, Herrn Prof.

Mitglieder-Vorteile

Kooperation mit www.seminarportal.de Sonderkonditionen für GABAL-Mitglieder

www.seminarportal.de bietet dem deutschsprachigen Mittelstand ein speziell für dessen Zwecke konzipiertes internetbasiertes und unabhängiges Seminarportal zur Verfügung. In der Datenbank von Seminarportal.de stehen 7.500 Seminare und generelle Leistungsangebote von unterschiedlichen Anbietern. Damit die Ausrichtung auf die Zielgruppe Mittelstand nicht verwässert, werden Seminarangebote, die keinen offensichtlichen Bezug zur Zielgruppe haben, nicht in die Datenbank aufgenommen.

Der Betreiber der Plattform, Herr Lutz Lochner, berichtet von hohen Zugriffshäufigkeiten (70.000 im März 2005) und renommierten Anbietern, wie z. B. der DEKRA-Akademie, was auf eine gute Akzeptanz schließen lässt.

Wir freuen uns daher, Sie über den Abschluss einer Kooperation mit Herrn Lochner informieren zu können, wonach GABAL-Mitglieder ein Rabatt von 25% auf die im Internet publizierte aktuelle gültige Preisliste (pro Eintrag 17,00 € zzgl. MwSt.) erhalten.

Sie können das Angebot wie folgt nutzen:

- Sie führen auf www.seminarportal.de unter dem Menüpunkt ‚Registrierung‘ kostenlos Ihre Anmeldung als Seminaranbieter durch. Geben Sie hier den Hinweis: GABAL-Mitglied.
- Sie schreiben eine kurze E-Mail an info@seminarportal.de mit der Bitte um Sonderkonditionen für GABAL-Mitglieder. Seminarportal.de bestätigt Ihnen diese umgehend per E-Mail.
- Mit den von Ihnen selbst angelegten Benutzerdaten (in der Registrierung) öffnen Sie – nach Konditionsbestätigung – über den Menüpunkt ‚Login‘ den Bereich für Seminaranbieter.
- Unter dem Menüpunkt ‚Einträge‘ geben Sie die gewünschte Anzahl der Einträge an, die Sie buchen möchten. Sie erhalten umgehend eine Rechnung von Seminarportal. Sofort nach Zahlungseingang wird Ihnen die gewünschte Anzahl an Einträgen freigeschaltet.

Wolfgang Neumann

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 berufständische 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.

Mobbing!

Schikanen und Intrigen am Arbeitsplatz

Gemobbt wird am Arbeitsplatz. Mobbende Personen zermürben die von ihnen ausgesuchten Mobbing-Opfer und schädigen die Betroffenen, Unternehmen, Verwaltungen, Krankenkassen und Rententräger. Jede neunte Person im erwerbsfähigen Alter ist schon einmal im Verlauf ihrer Berufstätigkeit gemobbt worden. Die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin hat in Untersuchungen festgestellt, dass 2,7 Prozent aller deutschen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer unter Mobbing leiden. Dass heißt konkret, dass in einem Unternehmen oder einer Verwaltung mit 100 Beschäftigten davon ausgegangen werden kann, dass ca. drei Beschäftigte aktuell von Mobbing betroffen sind. Mobbing-Betroffene sind aufgrund der lang anhaltenden Konfliktsituation an ihrem Arbeitsplatz einer hohen sozialen Belastung und einer enormen Stress-Situation ausgesetzt. Durch Mobbing werden den Betroffenen innere Ressourcen wie Energien und Motivation und äußere Ressourcen wie Einflussmöglichkeiten und soziale Unterstützung genommen. Mobbing-Betroffene sind in ihrem Befinden so stark beeinträchtigt, wie es sonst in der arbeitspsychologischen Stressforschung kaum zu finden ist.

Systematischer Psychoterror

Um Mobbing nicht mit „normalen“ Ärgerissen - wie sie im täglichen Arbeitsleben vorkommen - zu verwechseln und jeden „Ausrutscher“ oder missglückten Scherz gleich als Mobbing-Aktion zu bezeichnen, ist es wichtig, Mobbing genau zu definieren. Einzelne Konflikte, Reibereien und Spannungen sind im Arbeitsleben unvermeidlich und haben mit gezieltem Psychoterror nichts zu tun. Von Mobbing spricht die Arbeitswissenschaft erst dann, wenn die Angriffe auf eine Person keine Ausnahme mehr sind, sondern systematisch und über einen längeren Zeitraum hinweg,

mit dem Ziel der Ausgrenzung der Person, erfolgen. D.h., wenn Schikanen, Intrigen und das Verbreiten von Unwahrheiten zur alltäglichen Routine werden.

Mobbing ist für die Betroffenen meistens erst im fortgeschrittenen Stadium erkennbar. Die Aktivitäten und das Verbreiten von Gerüchten der mobbenden Personen erfolgen zunächst in unsichtbaren Aktionen und Angriffen hinter dem Rücken der Mobbing-Betroffenen. Die Kompetenz und das fachliche Ansehen werden demontiert. Ein zielgerichteter, systematischer Angriff auf die Würde und den Respekt der Mobbing-Betroffenen findet täglich statt.

Die Auswirkungen sind für die Betroffenen existenziell vernichtend und zerstören ihre Gesundheit

Viele Mobbingfälle enden mit dem Verlust des Arbeitsplatzes oder sogar mit dem Ausscheiden aus der Arbeitswelt. Psychosomatische Krankheiten, langfristige Krankschreibungen und manchmal auch dauerhafte Arbeitsunfähigkeit sind die Folge der Mobbing-Attacken. Und sie reichen hin bis zum Suizid.

Die Einschnitte in die Lebensqualität sind derart massiv, dass von nachhaltigen Störungen in der Persönlichkeit der Betroffenen ausgegangen werden kann. Dadurch bleiben die Auswirkungen nicht auf das Berufsleben beschränkt, sondern üben auch massiven Einfluss auf Partnerschaften und Familien aus. Depressionen, Angst, Schlafstörungen und Misstrauen als Folge des Mobbings tragen zu hohen Spannungen im Umfeld der Betroffenen und zu Störungen in der täglichen Kommunikation mit anderen Menschen bei. Betroffene berichten, dass sie nach den Mobbing-Attacken Jahre benötigten, um mit anderen Menschen wieder normal und vertrauensvoll kommunizieren zu können.

Ursachen von Mobbing

Selten gibt es nur einen einzigen Auslöser für das Entstehen oder das Aufkommen von Mobbing. Ob sich aus einem nicht gelösten Konflikt Mobbing entwickelt, ist von unterschiedlichen Faktoren und

Anzeige

Vom unverbindlichen Kontakt zur erfolgreichen Geschäftsbeziehung:

PROFESSIONELLES NETWORKING

*Seminare für Einsteiger.
Trainings für Profis.
Vorträge. Einzelberatung.*

*Kundenmarketing
Karin Ruck*

*Infos unter: www.kundenmarketing.de
oder Tel. 069 56043324*

Rahmenbedingungen abhängig. Jedoch nicht jeder Konflikt führt zu Mobbing und nicht jedem Mobbing geht ein Konflikt voraus. Begünstigende Faktoren für Mobbing als arbeitsplatzbezogene Ursachen sind beispielsweise: Unklarheiten in der Arbeitsorganisation, unzureichendes Konfliktmanagement im Unternehmen, Personalmangel - daraus resultierend Stress und Leistungsdruck, Umstrukturierungsmaßnahmen, Fusionen, Überforderung, Stellenabbau, Defizite im Führungsstil.

Wer mobbt?

Zu den geschilderten arbeitsplatzbezogenen Ursachen kommen die personenbezogenen Ursachen hinzu. Über die Motivation der Mobbenden wurde bisher nur wenig erforscht - mobbende Personen suchen keine Beratungsstelle auf! Ihre Beweggründe behalten sie für sich,



sie fühlen sich im Recht und nur die Gemobbten sind nach ihrer Auffassung diejenigen, die den Arbeitsablauf stören oder beispielsweise nicht teamfähig wären. Oft kennen Mobber keine anderen Wege ihre Konflikte zu lösen, als es mit Intrigen und dem Verbreiten von Unwahrheiten zu versuchen. Unternehmen, Verwaltungen und Führungskräfte, die diese Handlungsweisen zulassen, handeln unverantwortlich und vernachlässigen ihre Fürsorgepflicht gegenüber Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Mobbing im Verantwortungsbereich von Führungskräften

Mobbing wird sich möglicherweise nie gänzlich verhindern lassen. Aber: Die betrieblichen Rahmenbedingungen sind so gestaltbar, dass mobbing-begünstigende Faktoren minimiert werden können. Führungskräfte sind gefordert, Konflikte als solche zu erkennen, zu akzeptieren und als Chance zur Veränderung und Weiterentwicklung anzunehmen. Konfliktmanagement setzt den Mut zur Auseinanderset-

zung voraus. Konfliktmanagement heißt, Konflikte nicht unter den Teppich zu kehren, sondern ein Klima zu schaffen, indem es überhaupt möglich ist, über Konflikte zu sprechen. Verdrängte Konflikte führen letztendlich zu einer Beeinträchtigung der Leistungsfähigkeit des Unternehmens.

Eine Führungskraft hat nicht versagt, wenn in ihrem Verantwortungsbereich ein Mobbing-Fall auftritt, sondern erst dann, wenn sie ihn nicht zur Kenntnis nehmen will und nicht interveniert. Der erste Schritt zur Prävention ist somit eine rationelle und realistische Sichtweise des Problems.

Weitere präventive Maßnahmen sind: Mobbing-begünstigende betriebliche Ursachen und Faktoren reduzieren; ein offener und vertrauensvoller Umgang mit Konflikten und Problemen; Institutionen und Regelungen für den Umgang mit Konflikten und für das Vermeiden von Mobbing schaffen.

Was können Mobbing-Betroffene tun?

Von Mobbing betroffene Personen brauchen professionelle Hilfe. Es gilt, die ei-

gene Energie, die eigene Motivation und die eigenen Ressourcen wieder zu finden und aufzubauen. Vertrauen in sich und die Umwelt wieder zu erlangen. Für das eigene Selbstbewusstsein und Selbstwertgefühl gilt es, wieder „auf die Beine“ zu kommen und wieder „Stehvermögen“ im Leben für die weiteren Herausforderungen des Alltags zu erreichen. Dafür gibt es ärztliche, therapeutische und psychologische Hilfe, Mobbing-Beratungen, arbeitsrechtliche Beratungen, Coaching, Mediation – was für die einzelnen Mobbing-Betroffenen der richtige Weg ist, dies muss jeder/jede für sich selbst herausfinden. Meistens müssen mehrere Beratungen parallel in Anspruch genommen werden.

Wichtig ist, dass Mobbing-Betroffene sich bei ihren Beraterinnen und Beratern gut aufgehoben fühlen und auf Verständnis und Mobbing-Sachkompetenz treffen.

Monika Heilmann

mhCoaching und Wirtschaftsmediation,
Mobbing-Beratung
moheilmann@t-online.de

Links

Lassen Sie sich als GABAL-Mitglied kostenfrei auf der Seite Links zu Mitglieder www.gabal.de/mitglieder-branchen.php verlinken.

Wählen Sie aus den Rubriken auf unserer Link-Seite drei Themenbereiche aus, zu denen die Verlinkung erfolgen soll und schicken Sie uns per E-Mail Ihr Trainer/Firmenprofil (max. 1 A4) mit kompletter Anschrift und in einer sep. Datei(en) Ihr Firmenlogo (gif-Format, 80 Pixel Höhe x 320 Pixel Breite) und/oder Ihr Bild (jpeg-Format, 120 Pixel Höhe x 100 Pixel Breite).

Der Eintrag in die Rubriken ist an Ihre GABAL-Mitgliedschaft gekoppelt. Wir erwarten von Ihnen verbindlich, dass Sie auf Ihrer Webseite einen Link zu www.gabal.de möglichst inkl. Logo und Kurzinfo setzen.

The screenshot shows the GABAL website interface. At the top, there is a logo for GABAL (Gesellschaft zur Förderung Anwendungsorientierter Betriebswirtschaft und Aktiver Lehrmethoden in Hochschule und Praxis e.V.) and a tagline 'Ideen zeichnen'. Below the logo, the main content area is titled 'Startseite > Mitglieder/Tätigkeitsbereiche'. The central section is 'Tätigkeitsbereiche unserer Mitglieder', which lists various services offered by members, such as 'Bildungs-Coaching (1)', 'Coaching/Beratung (20)', 'Freisprachen-Training (2)', 'Führung (18)', 'Gesundheit/Stressbewältigung (3)', 'IT/Neue Medien (4)', 'Kommunikation/Rhetorik (7)', 'Konfliktmanagement (4)', 'Lean-/Korad-Methodiken (18)', 'Management (14)', and 'Moderation/Präsentation (5)'. There are also sections for 'TOP Download' (Ausgabe 2/2005) and 'TOP Meldungen' (Ergebnis Ergebnisse zum Halbprojekt - Management von Unternehmen in Deutschland/ Österreich/ Schweiz). The bottom of the page features a 'TOP Berichte' section with 'Blended Learning - Gemischtes Lernen'.

Weitere Informationen unter: info@gabal.de. – Nutzen Sie auch das FORUM!

Personality Power



Personality Power – wie Sie Ihre Gehirnsoftware optimal nutzen, um den Anforderungen der modernen Leistungsgesellschaft gerecht zu werden

Die Anforderungen der Leistungsgesellschaft des 21. Jahrhunderts sind immens. Immer mehr Menschen erleben deshalb Unzufriedenheit, Stress und das Gefühl, nicht allen Anforderungen gerecht zu werden. Die moderne Gehirnforschung hat allerdings gerade in den letzten Jahren zahlreiche Wege gefunden, wie wir unser Gehirn nutzen können, um unsere eigene Balance wiederzufinden oder zu erhalten. Frei nach dem Motto „simplify your success“ möchte ich Ihnen einen einfachen aber effektiven Weg vorstellen, wie Sie die Kraft Ihres Denkens nutzen können, um auch in schwierigen Zeiten Glück, Zufriedenheit und Erfolg zu erleben.

Was ein Stadtplan mit Ihrem persönlichen Erfolg zu tun hat

Die moderne Psychologie geht davon aus, dass wir in unserem Gehirn ein Modell der Welt geschaffen haben. Dieses Modell besteht aus all unseren Wahrnehmungen und Erfahrungen über die Welt, die wir in unserem Gehirn zusammengefügt haben. Jede unserer Handlungen wird durch unser per-

sönliches Modell der Welt bestimmt. Das Modell ist unser Stadtplan, mit dem wir uns in der Welt zurechtfinden müssen.

Dummerweise verändert sich die Welt in der wir leben und arbeiten beinahe täglich. Ständig sind wir neuen Herausforderungen ausgesetzt: Wir bekommen neue Kollegen, machen den nächsten Schritt auf der Karriereleiter, bekommen neue Aufgaben oder eigenen neuen Chef. Unsere Umwelt befindet sich in einem permanenten Wandel, Tendenz steigend.

Wenn wir unser persönliches Modell der Welt nicht ständig den sich verändernden Umständen anpassen, wird es fast unmöglich in unserem Alltag sinnvoll und angemessen zu agieren. Die Folgen sind Unzufriedenheit, Stress und Frust. Gerne lamentieren wir dann über die Widrigkeiten der heutigen Welt und suchen Schuldige. Und mal ehrlich, waren die Politiker, die Manager, oder die Kollegen nicht früher besser, kompetenter und freundlicher? Ich kann Ihnen diese Frage nicht beantworten, aber eines kann ich Ihnen garantieren: Die Schuld in Ihrer Umwelt zu suchen führt Sie auf einer Schnellstraße Richtung Unzufriedenheit mit sich und der Welt.

Dabei ist die Lösung ganz einfach. Subjektive Zufriedenheit entsteht aus dem Bewusstsein heraus, dass neue Situationen neue Denkgewohnheiten fordern. Tauschen Sie Ihren Stadtplan der Welt aus, denn die Welt verändert sich und wird sich in rasendem Tempo weiter verändern. Denn nicht die Umstände machen uns das Leben schwer, nicht der „nervige Kollege“ oder der „schwierige Kunde“ lässt uns erfolglos erscheinen. Sie allein haben die Verantwortung und Entscheidungsfreiheit, aufgrund ihrer Denkprozesse, entspannt zu reagieren. Tatsächlich gibt es nur wenig „echte“ Probleme auf dieser Welt. Die

meisten Probleme entstehen erst in unseren Köpfen.

Updaten Sie Ihre Gehirnsoftware durch folgenden Praxistipp:

Überprüfen Sie in Ihrer nächsten schwierigen beruflichen Situation Ihre Gedanken. Beobachten Sie Ihre Denkmuster. Was denken Sie über sich, die Situation, die Gesprächs- oder Geschäftspartner. Schreiben Sie Ihre bevorzugten Denkstrukturen auf.

Beispiel: Nehmen wir an, Sie haben am Nachmittag ein Meeting an dem Ihr wenig geschätzter Kollege Meier teilnimmt. Ihr Denkmuster könnte dann sein „immer, wenn Meier an dem Meeting teilnimmt, wird es schwierig“.

Hinterfragen Sie Ihre vorherrschenden Denkmustern:

- Gibt es noch eine andere Interpretation der Situation? Was ist auch noch wahr?
- Was wird Herr Meier über mich und die Situation denken und ist dieser Gedanke nicht genauso wahr?
- Welche negativen Konsequenzen würde es in der Zukunft für mich haben, wenn ich dieses Gedankenmuster nicht verändere?
- Welche positiven Konsequenzen wird es in der Zukunft haben, wenn ich dieses Denkmuster verändere?

Nachdem Sie die Fragen durchgearbeitet haben, werden Sie feststellen, dass sich Ihr Denken und damit Ihr mentaler Stadtplan verändert haben. Sie werden angemessener und flexibler reagieren und dadurch den Anforderungen des täglichen Lebens besser gewachsen sein. Viel Spaß und Erfolg dabei!

Dr. Jens Tomas

Die Langversion des Textes lesen Sie unter: www.gabal.de/Berichte

Anzeige

„Sag's mir, Liebling!“

Ein Partnerschaftsauffrischungsseminar.

www.kimages.de



Muster der Persönlichkeit



Bestimmt kennen Sie das: Sie geben ein Training, präsentieren sich und Ihr Wissen voller Elan und plötzlich fällt Ihnen ein Teilnehmer ins Wort, dass man das alles viel besser machen könne, ein anderer, dass das alles Mist sei, der nächste lächelt Sie an und macht einen – Ihrer Meinung nach – unpassenden Witz, wieder ein anderer lehnt sich unbeteiligt zurück und der fünfte im Bunde sieht Sie mit großen Augen an, in denen Sie ebenso tausend Fragezeichen erkennen wie auch den Ausdruck, dass im Raum eine unerträgliche Spannung herrscht.

Genau das haben Sie auch schon bemerkt. Und Sie mitten drin. Am liebsten würden Sie alles hinwerfen, den Teilnehmern einmal so richtig die Meinung geigen, Ihrem Auftraggeber, der das Unmögliche von Ihnen erwartet, einen schönen Tag wünschen und ... Geht nur leider nicht, denn Sie sind auf die Kunden angewiesen, Ihr Auftraggeber wünscht nun einmal Ergebnisse und würde Ihnen andernfalls den Auftrag entziehen.

Die oben beschriebene Situation ist kein Einzelfall, sondern alltäglich, sie tritt innerhalb Ihrer Trainings bzw. Coachings genauso wie in Ihrer Familie und im Schützenverein auf? Eigentlich überall, wo Sie mit Menschen zu tun haben. Liegt es also an Ihrer Person, Ihrer Stimmung, Ihrer Ausstrahlung, dass die gleiche Situation mal positiv ausgeht und alle Ihrer Meinung

sind, oder stimmt an dem Tag halt einfach die Chemie nicht, ist die Gruppendynamik schuld?

Als wir auf die Welt kamen, wurden uns genetische Anlagen in die Wiege gelegt. Je nach dem, welche Impulse wir von außen bekommen haben, haben sich diese Anlagen unterschiedlich entwickelt. Wir haben gelernt, sie in bestimmten Situationen aufgrund vergleichbarer Erfahrungen auf eine uns eigene Art und Weise einzusetzen. Und glauben Sie mir: darin sind wir olympiareif!

Wir wissen genau, wie wir uns bei anderen Liebling machen, wie wir unsere Meinung einbringen und auch wie wir andere „führen“ können. Wir wissen aber auch, wann wir bei dem Gegenüber keine Lorbeeren ernten können. Und mit manchen Menschen werden wir einfach nicht warm, wenn sie uns immer bevormunden, kein gutes Haar an unserem Tun lassen, immer alles mit Humor nehmen, sich aus unerklärlichen Gründen zurückziehen oder uns ständig am Rockzipfel hängen.

Und wie sieht unser typisches Verhalten, unser Muster dann aus? Sind wir dann vielleicht ein Besserwisser, oder heben wir als Ankläger den Finger, oder kontern wir wie ein Clown mit Zynismus und beißendem Humor, oder spielen wir den Unnahbaren oder verhalten wir uns wie ein Kleinkind?

Sobald wir einen zu erwartenden Konflikt am Horizont erblicken, verengt sich unser Sichtfeld, Adrenalin wird ausgeschüttet und wir gehen zu unserem Schutz in unser bis dato bewährtes Überlebensmuster, treten als „Besserwisser“, „Ankläger“, „Clown“, „Unnahbarer“ oder „Kleinkind“ auf. Und, mal ganz ehrlich, wie würden Sie sich in oben skizzierten Training verhalten? Und wie könnten Sie sich verhalten, wenn Sie um die Muster Ihrer Kunden mit ihren Stärken, aber auch Schwächen Bescheid wüssten?

So wird der **Besserwisser**, der gerne die Führung innerhalb einer Gruppe über-

nimmt, Ihnen jederzeit gern mit Rat und Tat zur Seite stehen, allerdings auch für alles eine Antwort haben, auch wenn er einmal nicht nach seiner Meinung gefragt werden sollte.

Die Stärken des **Anklägers** liegen in seinem Durchsetzungs- und Durchhaltevermögen (s. Cicero als Senator mit seinem immer währenden „Cetero censeo ...“), wobei er keine andere Meinung neben der seinen gelten lässt und bisweilen sehr impulsiv reagiert.

Dem **Clown** hingegen fehlt in schwierigen Situationen oft der nötige Tiefgang, was er aber durch seine motivierend humoristische Art als „Sunnyboy“ wett macht und so die Stimmung mit seinem Witz positiv beeinflusst.

Demgegenüber steht der **Unnahbare** mit seiner bisweilen arroganten, ruhigen und distanzierten Art nicht gern im Mittelpunkt, sondern fungiert bevorzugt als guter Beobachter und Analyst, wie eine graue Eminenz im Hintergrund.

Was dem einen zu viel und dem anderen zu wenig, ist dem **Kleinkind** mit seinem Harmoniebedürfnis gerade recht. Auf der einen Seite besticht es durch Lebenslust und Offenheit, sieht sich aber auf der anderen gern in der Opferrolle und hofft auf den großen Retter.

So wie jedes Muster seine positiven Seiten hat, so vorteilhaft ist es auch, dass möglichst alle Muster mit ihren Stärken in einer Gruppe vorhanden sind. Eine Gruppe aus lauter „Clowns“ ist sicherlich sehr lustig, aber **effektiv ...?**

Übung 1

Lassen Sie uns nochmals zu dem oben skizzierten Training zurückkehren und – mit dem Wissen um die einzelnen Muster – die Situation noch einmal neu durchspielen: Was wäre anders, wenn Sie:

- dem „Besserwisser“ sagen würden, dass seine Ideen das Seminar enorm bereichern;

- den „Ankläger“ fragen würden, was seiner Meinung nach konkret verbesserungswürdig sei,
- dem „Clown“ danken, dass er die Runde aufgeheitert hat und in der nächsten Übung seine Kreativität gefragt sei,
- den „Unnahbaren“ bitten, dass er in aller Ruhe das hier Gesagte analysieren solle und Sie auf sein Ergebnis gespannt sind, und
- dem „Kleinkind“ mitteilen, dass hier wirklich der Teamgeist gefragt sei und es sein Ziel erreichen werde.

Wie würde das Training ausgehen, wie könnten Sie die Teilnehmer entsprechend der individuellen Muster und damit verbundenen Fähigkeiten führen?

Übung 2

Jetzt betrachten wir mal die andere Seite der Medaille. Was würde passieren, wenn Sie:

- dem „Besserwisser“ entgegen würden, dass seine Meinung nicht gefragt sei,
- dem „Ankläger“, dass seine Nörgelei deplaziert und statt dessen Kreativität gefragt sei,
- dem „Clown“, dass ohne Erfolg hier allen das Lachen vergehen werde,
- dem „Unnahbaren“, er sei auch aufgefordert, sich konstruktiv einzubringen, und
- dem „Kleinkind“, es soll nun gefälligst einmal Verantwortung übernehmen?

Übung 3

Und was würde passieren, wenn wir uns von den anderen Mustern deren jeweilige Vorzüge aneignen und sie je nach Situation und Gegenüber entsprechend zum Einsatz bringen würden? Dem „Besserwisser“ z.B. als „Kleinkind“ begegnen, ihn so leicht von unten mit einem charmanten

Augenaufschlag ansehen würden und zu ihm sagen: „Könntest Du mir bitte einmal helfen?“

Wenn Sie mehr über dieses spannende Thema wissen möchten, dann rufen Sie mich einfach an oder schauen Sie unter: www.nlpk.de

nlpk® Institut Paola Paruschke
Aus- und Weiterbildung
Breitensteinstr. 12, D-83052 Bruckmühl
Tel. 08062-4718, Fax 08062-800947
Info@nlpk.de, www.nlpk.de

Rezensionen

Rezensionen finden Sie auf Wunsch vieler Mitglieder im Netz (→ www.gabal.de/rezensionen). Auf diese Weise entscheiden Sie selbst, ob Sie daran interessiert sind. Um Ihnen die Auswahl zu erleichtern, gibt es an dieser Stelle kurz die Titel neu hinzu gekommener Buch-/Medien-Besprechungen:

Full steam ahead (Blanchard/Stoner, Gabal Verlag) besprochen von Carmen Kuntze

Die Fortuna Formel (Celma/de Bes, Ariston) besprochen von Carmen Kuntze

Brain script (Dr. Häusel, Haufe) besprochen von Hanspeter Reiter

So erstellt man Wissens-Quiz-Spiele (Birkenbihl, Gabal Verlag) besprochen von Gabi Neumayer

Sie möchten ein spezielles Buch rezensieren? Prüfen Sie bitte auf www.gabal.de/rezensionen, welche Titel zur Verfügung stehen. HPR

Robin Gettup fragt ...

Wie lautet denn Ihr Unwort des Jahres?
Also meine allererste Wahl ist „Unwort“. Ich halte „Unwort“ für ein Unwort. Für das Unwort schlechthin. Es steht auch nicht in meinem Duden. Mutmaßlich steht es in neueren, rasch erneuerungsbedürftigen Ausgaben.

Meine zweite Wahl fällt auf „mutmaßlich“. Das Wort geht mir ja sowas auf den Wecker. Wer schon Bomben gezündet hat, ist nur ein mutmaßlicher Terrorist. Selbst wer sich zu einer Tat bekannt, ist nur ein mutmaßlicher Täter. Ja, selbst wenn von einem bösen Buben bereits Fotos in Boulevard-Blättern erscheinen, die Tat auch seitenlang dokumentiert ist – bleibt das alles mutmaßlich. Auch, dass er sich mutmaßlich nach der Tat die Haare abrasiert hat, was man ja sehen kann – alles mutmaßlich.

Vielleicht sind ja Sie auch nur ein mutmaßliches GABAL-Mitglied? Und ich nur ein mutmaßlicher Robin Gettup?

Damit Sie mich richtig verstehen: Dieser Beitrag ist auch nur ein mutmaßlicher Beitrag. Ich möchte dafür nicht zur Rechenschaft gezogen werden. Dieses Hintertürchen mit der Aufschrift „Mutmaßlich!“ möchte ich auch mir offen halten.

Vielleicht waren ja alle meine Gettup'schen Erkenntnisse nur mutmaßlich. Das erklärt, weshalb mir noch nie jemand, auch kein mutmaßlicher Jemand, einen ermutigenden, von Dank und Anerkennung tiefenden Leserbrief geschrieben hat. Mutmaßlich wird diese Glosse gar nicht gelesen. Das würde natürlich alles erklären.

Mutmaßlich wird ja vieles nicht gelesen, womit sich die Impulse-Autoren enorm viel Mühe geben. Mutmaßlich sind die dann auch enttäuscht. ➤

Anzeige

„Sag's mir, Liebling!“

28./29.Mai; 11./12.Juni; 8./9.Okt.05

www.kimages.de

GABAL VERLAG AZ 1/1

Ja – noch viel schlimmer: Vielleicht sind wir ohnehin nur mutmaßlich auf dieser Erde! Ich sage nur – P l a t o n ! Höhlen- gleichnis! Na?

Wenn's nicht gleich schnackelt, ist's auch nicht schlimm. Gehört mutmaßlich nicht zum PISA-Stoff.

Wenn einem immer dieses „Mutmaßlich“ um die Ohren schwirrt, muss man ja ehrlicherweise auch seine eigene Existenz in Frage stellen (was man mutmaßlich jetzt aus ein ander schreibt).

Mal ehrlich und absolut unter uns: Es gibt offenbar tatsächlich GABAL-Mitglieder, die sind nur mutmaßlich. Das erklärt, weshalb man von denen weder was hört, noch sie zu sehen bekommt. Mutmaßlich lesen die auch das jetzt nicht, weshalb wir mutmaßlich völlig unter uns sind.

Ihr m.R.G.

Dr. Werner Siegert
www.ziele-siegert.de

DVWO

Gipfeltreffen europäischer Weiterbildner-Verbände – Erstes Präsidententreffen europäischer Erwachsenenbildner-Verbände auf der didacta 2005

Europäische Erwachsenenbildner-Verbände üben den Schulterschluss.

Erstmals gab es ein Präsidententreffen europäischer Weiterbildungsorganisationen auf der Bildungsmesse didacta 2005 in Stuttgart. Deutscher Gastgeber ist der DVWO Dachverband der Weiterbildungsorganisationen e.V., dessen elf deutsche Mitgliedsverbände kürzlich ein eindeutiges Votum für den europäischen Anschluss an den ETDF European Training and Development Federation gaben. Der ETDF gehören zwölf Mitgliedsverbände aus neun europäischen Staaten mit insgesamt 125.000 Mitgliedern an.

„Wir werden mit unseren europäischen Kollegen über ein gemeinsames Verständnis von Kompetenzen für Erwachsenenbildner diskutieren und über gemeinsame Qualitätsrichtlinien. In diesen Themen haben

die deutschen DVWO-Mitgliedsorganisationen einen breiten Konsens erarbeitet, den wir europaweit abstimmen. Dies dient auch den anzustrebenden europäischen Kooperationen zum Nutzen der Exportindustrien in unseren Ländern“, erläutert Renate Richter, Präsidentin des deutschen Dachverbandes.

André Jünger

Zertifizierung der Trainer und Berater nach dem DVWO-Qualitätssystem

Die Anforderungen, gerade der ISO-zertifizierten rd. 200.000 Unternehmen und der Agentur für Arbeit an die Qualität und Ausbildung der Trainer und Berater nimmt zu – erwartet wird zunehmend ein geeigneter Nachweis der Ausbildung, der eigenen Weiterbildung, der professionellen Berufsausübung und dies möglichst in einem vergleichbaren Qualitätssystem. Das, jetzt, von der Fachkommission Qualität des DVWO, entwickelte Qualitätssystems – das ISO 9000-kompatibel ist – deckt die Spezifikationen der Weiterbildungs- / Beraterbranche ab und hat bereits die Anerkennung von Experten gefunden. Es wird – voraussichtlich gegen Ende diesen Jahres – zur Zertifizierung von Trainern, Beratern und Aus- und Weiterbildungen eingesetzt werden. Die Mitgliedsverbände im DVWO haben für ihre rund 10.000 Mitglieder, die als freie Trainer und Berater tätig sind, mit dem DVWO Qualitätssystem ein solides Fundament geschaffen.

Die Zertifizierung ist ein System, aufgrund dessen die Qualität zwar grundlegend geprüft wird, das aber teilweise noch mit den spezifischen fachlichen Inhalten zu füllen ist. Die Methodenverbände (z. B. NLP, Suggestopädie) des DVWO werden für Ihre Verbände die spezifischen fachlichen Inhalte festlegen. Wir als methodenunabhängige Organisation planen, Sie dabei zu unterstützen, Ihre spezifischen Trainings- und Beratungsangebote gemäß dem DVWO-Qualitätssystem zu dokumentieren. Diese Dokumentation ist dann als Grundlage für eine spätere Zertifizierung geeignet

Nächste Schritte zur Umsetzung des DVWO-Qualitätsmodells für unsere Trainer und Berater

1. Das Interesse an einer Zertifizierung erfragen
2. Auswertung der Meldungen
3. Informationsveranstaltung zum DVWO-System
4. Individuelle Festlegung der Inhalte und der Fragen für die Qualitätsprüfung.
5. Einrichtung eines Gremiums, das die Zertifizierungsfragen nach dem DVWO-Modell innerhalb von GABAL koordiniert

Die Frage „**Was kostet die Zertifizierung?**“ kann noch nicht beantwortet werden. Die Qualitätskommission des DVWO hat sich zunächst mit der Entwicklung des Systems beschäftigt und kann daher erst in den nächsten Monaten ein Geschäftsmodell erstellen.

Welchen Nutzen können Sie von der Zertifizierung erwarten? Die individuelle Zertifizierung z. B. nach ISO 9000 erfordert eine alleinige Vorbereitung und ist mit höheren Kosten verbunden. Auch wenn Sie noch nicht mit Anforderungen nach einem Qualitätsnachweis konfrontiert wurden, so ist damit jedoch in Zukunft zu rechnen. Im übrigen bietet die Auseinandersetzung mit dem DVWO-Qualitätssystem eine große Chance, die eigene Professionalität zu überprüfen.

Sind Sie an der Zertifizierung Ihrer Trainings- und Beratungsangebote nach dem DVWO-Qualitätssystem interessiert? Dann senden Sie bitte eine Mail an die GABAL-Geschäftsstelle mit folgenden Angaben: Interesse an eigener Zertifizierung, Trainings- und Beratungsthemen (z. B. OE, Kommunikationstraining, Projektmanagement, Verkaufstraining, Personalentwicklung) bis zum 15. Juni 2005.

Wir werden Sie über die weitere Entwicklung informieren. Sie finden aber in Kürze auch weitere Details auf der GABAL-Website.

Wolfgang Neuman

Mitglieder aktiv

Schön, dass Sie als Mitglieder diesen (in der Form recht neuen) Bereich immer stärker annehmen. Will sagen: Sie schicken Informationen über Ihre Aktivitäten. Kurz zusammengefasst finden Sie's hier – die ausführlichen Beiträge (oder etwa Presse-Nachrichten) dann im Weg hinterlegt ... Was gibt's Neues?

Astrid Sieminski bietet eine Zusammenfassung ihrer Diplomarbeit zu „Unternehmenskultur“. Zitat aus Ihrem Fazit: „Mit den heutigen dynamischen Organisationslandschaften gewinnt die Unternehmenskultur und ihre Veränderungsfähigkeit noch mehr an Bedeutung. Mit einer konstruktiv funktionierenden Unternehmenskultur werden bessere Leistungen bei weniger Kosten möglich.“ Neugierig geworden, welche neuen Aspekte sie bringt? → www.gabal.de/Berichte

Hubertus Wolf ist Strategie-Berater seit Jahrzehnten. ... darüber mehr in: „Mittelstand, Management und Mitarbeiter – Den wahren Ort für neue Lust auf Zukunft entdecken und erschließen.“ → www.gabal.de/Berichte. – Wenn Sie möchten, testen Sie mit potenziellen Kunden aus dem Mittelstand auszugsweise den Wolf'schen Fragebogen: Dieser hilft, Bedarfe der Beratung und Weiterbildung aufzudecken. Eine 14-er Kompakt-Version gibt es gratis - auch in der Auswertung!

GABAL-Mitglied zeigt Innovations-Kraft: Gratulation an Joachim Weiß, der mit seiner malerweiß GmbH den Best practice-IT award gewonnen hat! Aus der Laudatio zitiert: „Ein exzellentes Beispiel für die Schaffung von Wettbewerbsvorteilen durch IT.“ Vielleicht auch eines für Trainer und Berater? Urteilen Sie selbst: alle Details → www.gabal.de/Meldungen

„Klein“ zum 1.: Dr. Susanne Klein hat zu Ihrem beim Gabal Verlag erschienenen Buch „Training-Tools“ eine Seminar-Reihe entwickelt - und veröffentlicht nun bei Ma-

nagerSeminare (Artikel in 1/05), jetzt auch ein Buch „Networking für Trainer“. Einige Infos finden Sie auf → www.gabal.de.

„Klein“ zum 2.: Ein besonders leckeres Schmankerl serviert uns Zamyat M. Klein mit ihrem „2. orientalischen Trainer-Sommerfest“ am 16. Juli: Ein orientalisches Bazar, lfd. Programm und: ein orientalisches Büffet ... Wenn Ihnen das Wasser schon im Munde zusammen läuft: → www.gabal.de/Termine

Innovative Trainings-Themen sucht Katrin Seifert (Sie kennen KIMAGES?!): Mit „Sag's mir Liebling!“ spricht sie jedermann und jederfrau an: „Kommunikation über Sexualität in der Partnerschaft“ ist ihr Thema. Erreichbar sind noch die Termine 11./12. Juni und 08./09. Oktober. Mehr auf → www.kimages.de.

Kollegin Christine Sönning (stark in Energie-Themen) nimmt sich dem Gedanken der „Traumfirma“ an, Zitat: „Gerade in wirtschaftlich schwierigen Situationen und in einem starken Verdrängungsmarkt haben Firmen mit motivierten und engagierten (Traum-)Mitarbeitern einen erheblichen Vorsprung!“ Wie wahr! Wie lässt sich das erreichen? Werfen Sie einen Blick auf www.traumfirma.de.

Kollege Richard Häusler (Leitungs-Team RG Mü-Obb.) ist auch Vorstands-Sprecher eines Umwelt-Bildungs-Vereins und hat ein eigenes Train-the-Trainer-Unternehmen: TuWas wird z.B. „mit einem von der Deutschen Bundesstiftung Umwelt geförderten Projekt (STRATUM) ... einen Beitrag zum unternehmerischen Erfolg von Umweltbildungseinrichtungen leisten.“ Mehr dazu sowie über Moderatoren-Ausbildung und Qualitäts-Management-Prozesse direkt auf → www.tuwas.net.

Dr. Artur Hornung hat am 08. Mai sein 2. Symposium (!) zu „Glückskompetenz im Management“ durchgeführt; Näheres zum Programm und seiner „Zauberformel“ Lust x Lernen = (Leistung)²

(wie passend im Einstein-Jahr!) siehe → www.gabal.de/Berichte

Unser engagiertes Ehren-Mitglied Dr. Werner Siegert hat eine weitere Chance für alle GABAListen ausgeguckt, ins Gespräch zu kommen – dieses Mal rund um die Thematik „ICH AG“ usw.: Gründer-Stammtische, sozusagen an das Konzept der Junior-Mitgliedschaft angehängt → www.gabal.de/Meldungen (siehe auch Seite 2).

Sie gestatten, dass ich auch dies erwähne: Hanspeter Reiter beschäftigt sich mit dem

GABAL-Mitgliedschaft

Als ordentliches GABAL-Mitglied haben Sie ...

GELD-werte Vorteile

- Gratis-Jahresabonnement der Zeitschrift wirtschaft&weiterbildung
- Gratis-Jahresabonnement der Mitgliederzeitschrift *impulse*
- Jährlicher Buchgutschein des GABAL Verlages
- Sonderkonditionen auf alle Medien des GABAL Verlages
- Je 1 Gästekarte zur Teilnahme an GABAL-Symposien zu Mitgliederkonditionen
- Teilnahme an Veranstaltungen der Kooperationspartner zu Mitgliederkonditionen

WERT-volle Vorteile

- GABAL-Symposien
- Veranstaltungen mit Werkstattcharakter
- Themenbezogene Mitarbeit an Projekten und Kompetenzteams
- Regionalgruppen – Aktivitäten
- Vernetzung über das Internet
- Kooperationen mit Hochschulen und Weiterbildungsorganisationen

Durch Kooperationen und Projekte wird dieser Nutzen für Sie ständig erweitert.

Thema Neuro-Marketing, u.a. mit einem Vortrag beim Marketing-Club Nordhessen am 06. September. Die Nähe dieses Themas (Wirkung von Werbe-Maßnahmen in unserem Gehirn) zu jenem unserer Branche (Lernen nämlich) fällt Ihnen sicher auf? – Dazu kommen Artikel, etwa zu Interim Management (www.call-center-experts.de) und zum „Netzwerken“ (www.verlagshandbuch.de – dort findet sich naturgemäß auch GABAL ...), siehe [→ www.gabal.de/Berichte](http://www.gabal.de/Berichte)

Prof. Herbert Kellner hat seine Frühjahrs-„Roadshow“ in Deutschland bei Erscheinen dieser impulse bereits absolviert. Wenn Sie sich aktuell über ITD Future Forum orientieren wollen: www.itd-international.com!

Richard Häusler, Hanspeter Reiter (und BDVT-Kolleginnen) unterstützen die TU München in Fortsetzung beim Heranführen von Studierenden der (Wirtschafts-)Informatik: Trainings-Workshops ergänzen Vorlesungs-Reihen, Themen sind: Konflikt, Team, Präsentation. Mehr zum Programm auf www.tum.de

Welch ein Name: Jürgen W. Goldfuß ist ein Vielschreiber unter unseren Mitgliedern. Da sind Bücher bei Campus („Erfolg durch professionelles Delegieren“ usw.) und im Lexika-Verlag (Schnellkurs Verhandeln z.B.), dazu eine wöchentliche Kolumne in der Schwäbischen Zeitung. Orientieren Sie sich über das Mitglieder der TOP 100 Excellent Speakers auf www.goldfuss.com!

Dr. Gerald Lembke veröffentlicht auch regelmäßig - über „soziales Netzwerken“. Was hinter seiner LearnAct GmbH steckt, erfahren Sie mithilfe einer Presse-Mitteilung zu seiner neuesten Publikation (Vorteils-Preis für GABAL e.V.) [→ www.gabal.de/Meldungen](http://www.gabal.de/Meldungen)

„An die lange Leine“ nimmt uns Gudrun Böker: Mehr über Zusammenhänge von Outdoor-Training und Netzwerken hier [→ www.gabal.de/Berichte](http://www.gabal.de/Berichte)

Last but not least: Marco Ripanti (Die Bildungsgruppe) bietet Spannendes – mit

Vorteilen für GABAL-Mitglieder auch hier, mehr [→ www.gabal.de/Berichte](http://www.gabal.de/Berichte)

Wenn Sie mit einem Ihrer genannten Kollegen ins Gespräch kommen möchten, nutzen Sie die jeweils im Web angegebenen Kontakt-Daten, etwa E-Mail. – HPR

PS: Bei vielen Zitaten war ich nahe daran, umzuformulieren. Ist Ihnen beim Lesen aufgefallen, wie sehr wir alle dazu tendieren, Aktiv-Sprache in komplizierte Hauptwort-Kombis zu verballhornen? Was raus kommt: eine Menge „...-ung“ ...

Neue Mitglieder im GABAL Netzwerk:

	Dirk	Berghäuser
	Angelika	Christiansen
	Günter	Czech
	Ulrich	Dauscher
Dipl. Ing. agr.	Stephan	Dolle
Dipl.-Bw. (BA)	Susanne	Doser
Dipl.-Soz.-Päd. (FH)	Andreas	Edler
Dipl.-Theol.		
Dipl.-Soz.-Päd.	Gerhard	Endres
	Reinhold H.	Faber
Dipl.-Päd.	André	Gänßler
	Andreas	Gerlach
	Gila	Grau
Dipl. Bw.	Katja	Günther-Mohrmann
Dipl.-Päd.	Jochen	Iseke
	Benedikt	Janssen
Dr.	Wolfgang	Kaa
	Christine	Kaufmann
Soz.-Wirt.	Bärbel	Keim-Meermann
	Harald	Kesten
	Felicitas	Kocks
Dipl.-Soz.-Päd.	Jutta	Koslowski
Dipl.-Psych.	Reinhard	Krüger
	Monika	Kunz
Dipl.-Päd.	Josef	Kuper
	Hermann J.	Leiders
	Michael	Lier
Dr.	Juliane	Meyerhoff
	Michael	Moesslang
Dipl.-Kauffr.	Kerstin	Möller-Haupt
	Hubertus	Pantlen
	Karin	Pape
	Thomas	Rinke
Dipl.-Vw.	Dubravka	Schiffmann
Dipl.-Päd.	Eva Maria	Schumacher
Pastor	Benjamin	Spring
	Cornelia	Waltke
	Martin	Weis

Herzlich willkommen!

Gratulation!

Dr. Werner Siegert, unser GABAL-Ehren-Mitglied und ehem. Vorstandsmitglied, vollendet in diesen Tagen sein 75stes Lebensjahr.



Werner Siegert in Aktion

Der Jubilar hat bereits in der „ersten Hälfte seines Lebens“ einen faszinierenden Werdegang:

In Dessau (Sachsen-Anhalt) geboren, im Rheinland aufgewachsen, wurde WS – nach einer Ausbildung zum Bankkaufmann – auch Diplomkaufmann u. Dr. der Nationalökonomie (Kölner Universität).

Nach 12 Jahren Sanierungspraxis, Mitglied der Geschäftsleitung mittelständischer Unternehmen, Chefredakteur von „Plus“ (Zeitschrift für Unternehmensführung im Handelsblatt-Verlag), wurde WS Team-Mitglied eines internationalen Beratungs-Unternehmens.

Seit 1974 ist WS selbständiger Unternehmens- und Management-Berater, Innovations-Pilot, Management-Trainer, Fach- und Sachbuch-Autor sowie Mitgründer der Deutschen Management-Gesellschaft e.V., Moderator bedeutender Fachkongresse mit Spitzenpolitikern, Top-Managern und internationalen Management-Experten.

26 Fach- und Sachbuchveröffentlichungen, darunter „Ziele – Wegweiser zum Erfolg/ Von den Unternehmenszielen zu den täglichen Arbeitszielen“ und „Selbstmanagement + Liebe/Mehr Lebensenergie“

Die Spezialität von WS ist Realisierung kontinuierlicher, realistischer Prozesse von der Unternehmenszielsetzung über Bereichsziele zu den persönlichen Arbeitszielen, Evaluierung wirklich lohnender Ziele, Einführung von zielorientierter Führung, Führen mit Team-Zielen.

Gründer und Mitglied des Ersten Deutschen Management-Kabarettts „CHAOS & PARTNER“, eines besonders wirksamen Instruments der Management- und Personalentwicklung. Dieses, mit GABAL eng verbundene, besondere Kabarett steht in diesen Tagen vor einer neuen Entwicklung: Im Rahmen der Köppel-Trainer-Akademie, deren Cheftrainer WS ist, wird dort die Kabarett-Arbeit mit Neu-Inszenierungen zu aktuellen Themen fortgesetzt und im Rahmen eines „Lern-Kabarettts“ Nachwuchs in einem Jahreslehrgang heranbildet.

Der Unruhestand von WS ist – deutlich erkennbar – ein einziges Hobby, hinzu kommt das Verfassen von Romanen, Novellen, Gedichten, Glossen. Bergwandern. Im Übrigen hat WS – nach eigener Aussage – nur eine einzige Macke: Er ist manisch kreativ.

Dies passt zu seinem Lebens-Motto: Geist geht immer vor Materie

Privat: Verheiratet mit Gerda, geb. Wendt, seit 1959. Vier Söhne.

Wahlheimat: 82131 Stockdorf, Zugspitzstraße 6, www.ziele-siegert.de

Prof. Dr. Hardy Wagner
hardy.wagner@gabal.de

Veranstaltungen

An dieser Stelle halten wir Sie auch auf dem Laufenden was Veranstaltungen angeht, die auf den ersten Blick eher peripher mit „unserer Branche“ zu tun haben. Mit einem Seitenblick darauf, was Trainer/Berater davon haben könn(t)en ...

DIMA 2005: neuer Termin = vorgezogen 28.–30. September. Ich hatte über die letztjährige DIMA berichtet (siehe *impulse* 4/2004), über einige Direktmarketing-Highlights, die auch Ihnen als Trainer/Berater helfen können – beim Finden neuer Kunden, beim Binden Ihrer bestehenden Auftraggeber. Dort hatte ich den Termin 2005 genannt – er hat sich

geändert, siehe oben... (Wenn Sie wollen, schon jetzt mehr unter www.dima.com.)

Buchmarkt-Forum „Markenkonferenz“: Konsequenzen für Trainer & Berater? Branding, so heißt der Fachbegriff, kann für Sie mehrere Facetten haben: Wenn Sie sich als Trainer/Berater um Themen verdient machen wie „Positionierung im Markt“ (Corporate Identity usw.; Profilierung/ USP = Einzigartigkeit/Differenzierung usw. – letztlich: Markenbildung) oder Unternehmens-Kultur (Vision/Mission, Leitbild ...). Oder Sie sind selbst am Nachdenken darüber, wie Sie das Branding für sich selbst angehen wollen ... Mehr auf www.gabal.de/Berichte

Erstmals auch ein Hinweis auf eine durchaus Branchen-interne Veranstaltung, allerdings von einer BDVT-Kollegin: **Absolventen-Feier „Train-the-Trainer“.** Warum das? Weil ich meine, es kann für uns Trainer (und ...) durchaus interessant sein, von anderen zu lernen, oder? Eine Art Benchmarking sozusagen. Und ich fand bemerkenswert, was Christine Köppel (... Akademie in München) dieses Jahr mit ihren Teilnehmern zum Abschluss der Weiterbildung veranstaltet hat – und für diese Teilnehmer natürlich. Mit dabei waren übrigens auch Richard Häusler – und Dr. Werner Siegert. Mehr über diese Veranstaltung auf www.koeppel-akademie.de (mit Theater-Elementen und „Dichter-Lesungen“ ...). – Interessant auch deshalb, weil Christine Köppel als Aktivistin viel zur Zertifizierungs-Entwicklung beim BDVT beigetragen hat. (Siehe zu den aktuellen Entwicklungen DVWO Seite 11.)

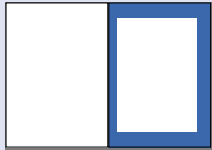
Auch der Blick in scheinbar fachfremde Publikationen kann lohnen, siehe etwa Sales Business, Fach-Magazin für Vertriebsleute („Verkäufer“). In Ausgabe 2005-1/2 (leider nicht [mehr] online verfügbar) findet sich unter „Augen auf und durch: Stellenmarkt Vertrieb und Verkauf“ auf Seite 30 eine Grafik mit dem Titel **„Top 14 der geforderten Softskills“.** Sozusagen ein Rating dessen, was Sales-People dieser Tage ggf. an Weiterbildung zu leisten haben, wenn sie Mängel feststellen. Unter den Top

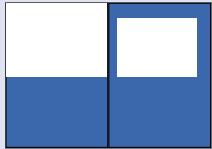
GABAL-Anzeigenpreise

Die knapp 1000 GABAL-Mitglieder sind eine attraktive Zielgruppe, wenn es um Dienstleistungen oder Produkte zum Thema „Lebenslanges Lernen“ geht.

Möchten Sie GABAL-Mitglieder und GABAL-Interessierte mit Ihrer Werbung ansprechen? Suchen Sie etwas oder möchten Sie etwas anbieten? Dann bietet sich Ihnen eine Anzeigen- oder Beilagenschaltung in der Mitgliederzeitschrift *impulse* an.

Anzeigenpreise (druckfertig)

	1/1 Seite € 495,00 210x280mm 175x230mm (Satzspiegel)
---	--

	1/2 Seite € 270,00 210x140mm 175x115mm (Satzspiegel)
--	--

	1/3 Seite € 185,00 115x115mm 175x73mm 55x230mm
---	--

	1/6 Seite € 95,00 55x115mm 115x55mm
---	--

Kleinanzeige (3 Zeilen) 55x22mm	€ 10,00
Jede weitere Zeile (max. 10 Zeilen)	€ 4,00

Beilagen 1/1 DIN A4, versandfertig angeliefert	€ 210,00
--	----------

Mitgliederrabatte (Kleinanzeigen ausgenommen)	
• ordentliche Mitglieder	50%
• korrespondierende Mitglieder/ Studenten	25%

Weitere Konditionen bzw. die komplette Anzeigenpreisliste erhalten Sie über die Geschäftsstelle.

5 finden sich (neben Englisch – ist das ein Softskill?): Kommunikationsstärke/Präsentationsstärke und sicheres Auftreten/Verhandlungs-Stärke. Welches Ihrer Trainings-Angebote könnte helfen? (Ergebnisse einer Studie von Prof. Dr. Peter Winkelmann, FH Landshut.)

Und welchen „Blick über den Tellerrand“ haben Sie kürzlich erlebt, vielleicht sogar verbunden mit einem Aha-Erlebnis? Berichten Sie mir gerne darüber – mal sehen, ob etwas impulse-Geeignetes dabei ist ...
→ hanspeter.reiter@gabal.de.

GABAL auf der didacta

Im Rahmen des DVWO -Gemeinschaftsstandes waren wir auch dieses Jahr wieder fünf Tage präsent auf der didacta, dieses Mal in Stuttgart.



Monika Heilmann, Wolfgang Neumann, Dr. Gudrun Fey, Hanspeter Reiter, Erna Schäfer v.l.n.r.

12 Verbände präsentierten sich rund um das Trainer-Cafe, das mit einem permanenten Angebot an Interviews, Aktionen, Mini-Workshops und Podiumsdiskussionen die Weiterbildner bei Kaffee und Tee zum Verweilen einlud. Parallel dazu gab es in zwei Konferenzräumen einstündige Workshops, die mit Referenten der Verbände durchgeführt wurden. Von den fünf GABAL-Beiträgen war der Workshop „Mögen Sie die Haut auf der Milch oder wie überzeugt man andere von seine Meinung?“ von Frau Dr. Fey mit über 60 Teilnehmern der absolute Spitzenreiter.

Darüber hinaus gab es eine Fülle von Experten-Vorträgen im Forum Weiterbildung,

im Train-the-Trainer-Center und in der Blended Learning-Sonderschau mit Themen wie „Warum werden die Deutschen immer dümmer?“ oder „Vom Training zur Performance“ u.v.m. Michael Steig stellte das DVWO-Zertifizierungsmodell in der Trainergrundausbildung vor, über das wir auf Seite 11 detailliert berichten.

Unser Fazit: Nach einer Flut von LehrerInnen, ErzieherInnen und Schüler – didacta-Besucher-Rekord mit knapp 95.000 Gästen!, die mehr oder minder durch die Weiterbildungshalle strömten wurde es an den letzten beiden Tagen etwas ruhiger und trotzdem erfolgreicher für unseren Verband. Mit sieben Neumitgliedschaften und einer Fülle an Interessenten und Aspiranten auf eine dreimonatige Schnupper-Mitgliedschaft, war dies unsere erfolgreichste Messe-Präsenz. Mein Dank daher auch an die Aktivisten aus der Region, allen voran Frau Dr. Fey und Frau Heilmann, die das Vorstandsteam und mich auf den Stand unterstützten.

Wir freuen uns auf nächstes Jahr, dann in Hannover!

Erna Theresia Schäfer

GABAL Kompetenzteams

KT Aktive Lehrmethoden

Koordination: Dr. Rudolf Müller

Spitzsteinstr. 24, D-83229 Aschau-Sachrang
Fon 08057.578, Fax -584

Dr.Rudolf.Mueller@t-online.de

KT Bildungscontrolling

Koordination (kommissarisch):

Wolfgang Neumann

Schneckenburger Str. 14, D-30177 Hannover
Fon 0511.691341, Fax 6966280

neumann.wolfgang@gabal.de

Kompetenzteam Bildungscontrolling

Angeregt durch das Symposium 2004 „Weiterbildung aus dem „Eff-Eff“, haben sich die Teilnehmer der Veranstaltung Claudia Junker, Katja Schleicher, Ralf Besser,

Hanspeter Reiter und Wolfgang Neumann im Kompetenzteam Bildungscontrolling zusammengefunden und sich bereits auf eine erste gemeinsame Aktivität verständigt. Das Team wird sich am Herbstsymposium 2005 beteiligen:

Bildungscontrolling wird intensiviert – Konsequenzen für Trainer und Personalentwickler?

Seit dem Symposium hat das Thema an Bedeutung noch weiter zugenommen, in vielen Publikationen werden Konzepte vorgestellt: Den Transfer verbessern, den ROI ermitteln, die Verbesserung der Performance muss im Mittelpunkt stehen. Das Team greift mit seinem Symposiumsbeitrag die Frage auf: Wie sieht es in der Praxis aus?

Weitere Mitglieder, die zu einer verlässlichen Mitarbeit bereit sind und mindestens Basiskenntnisse auf dem Gebiet besitzen, sind willkommen. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass eine Teamerweiterung nicht die Vorbereitungen auf das Symposium gefährden darf.

KT STUFEN

Koordination: Michael Berger

Agentur das Team GmbH

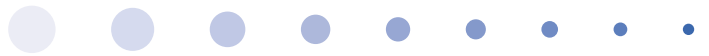
Budenheimer Weg 67, D-55262 Heidesheim
Fon 06132.509-500, Fax -555

Michael.Berger@STUFENzumErfolg.de

STUFEN erobert Wiesbaden

Neben mehreren Einzelprojekten an Schulen, bemühen sich die STUFEN-Aktivisten auch auf städtischer und regionaler Ebene STUFEN-Projekte zu platzieren. Als erste STUFEN-Stadt könnte sich Wiesbaden etablieren. Über dieses und auch die weiteren Projekte sowie die aktuellen Seminare erfahren Sie mehr im Web unter www.stufenzumerfolg.de.

„Wir sind nicht nur verantwortlich für das, was wir tun, sondern auch für das, was wir nicht tun.“
(Jean Baptiste Molière)



RG Hannover

Treffpunkt der GABAL-Regionalveranstaltung Mitte Februar war die ehemalige Springreithalle der Militärakademie in Hannover. Einst wurden hier die Dragoner ausgebildet, heute layouts und texten dort Fachleute der Werbeagentur steindesign GmbH. Gastgeber und Geschäftsführer Andreas Stein kam von der Kulturgeschichte schnell auf die heutige Zeit und das aktuelle Thema: Verkaufen ist alles!



Der Referent und seine Thesen: Verkaufen ist alles – Andreas Stein, Geschäftsführer der steindesign Werbeagentur, beim Vortrag.

Die schlechte Konjunktur wird gerne als Ausrede genutzt für die eigene Unfähigkeit. Andreas Stein sagt klar und deutlich seine Meinung. Und: Verkaufen ist auch in schlechten Zeiten möglich. Dazu gehört das ungeliebte Kind *Neukundengewinnung*. Denn jedes Unternehmen hat Abgänge. Und die müssen kompensiert werden, will Unternehmer am Ende nicht mit einem einzigen Kunden da stehen.

Wichtig sei grundsätzlich, so Stein weiter, die Unterscheidung der Aufgaben von Werbung und Vertrieb: Die Werbung stellt die Kontakte her, der Vertrieb macht das Geschäft. Den Vertrieb die Werbung machen und Neu-Kontakte herstellen zu lassen, da hat Andreas Stein die Erfahrung: *Das klappt einfach nicht.*

Der Kapitän bzw. die Geschäftsleitung muss wissen, wo sie hin will, sonst rudere die Mannschaft nur vor sich hin, sagt Stein. Mit dem Erstkontakt selber muss sie gar nicht viel zu tun haben, umso mehr mit den Verkaufszahlen und den Gesamterfolg der Strategie – das Controlling ist Chef-

sache. Die meisten Mittelständler können jedoch gar nicht sagen, was kostet mich ein Kunde? Oder: Was habe ich bei dieser Werbeaktion draufgelegt? Was ist effektiv herausgekommen? Doch genau das ist wichtig.

Denn entgegen der allgemeinen Meinung ist Marketing und Werbung messbar: Die Kosten für eine Werbeaktion werden mit der Anzahl der Kontakte gemessen. Andreas Stein rechnet am Beispiel einer Postwurfsendung vor: *Cost per contact, cost per interest und cost per order*. Und er fügt hinzu: Auch die Werbeagentur müsse sich am Ergebnis ihrer Aktionen messen lassen.

Christiane Bauer
info@bauer-pirkner.de
www.bauer-pirkner.de



RG Oberbayern

In Sekunden überzeugen – GABAL-Regionalgruppe Oberbayern trainiert den Elevator Pitch

„Ich finde es gut, dass bei GABAL wieder die Methoden im Vordergrund stehen“, so begründeten Teilnehmer des letzten GABAL-Netzwerktreffens am 23. März in München ihr Interesse. Ein volles Haus mit über 40 Trainern und Beratern ist der Beweis: Die Regionalgruppe ist mit ihrem Konzept auf einem Erfolgsweg.

Die GABAL-Abende in München sind immer zweigeteilt. Im ersten Teil steht die Eigenaktivität der Teilnehmer im Vordergrund, im zweiten Teil darf man sich dann auch etwas zurücklehnen zur „gehobenen Unterhaltung“, die ein ausgesuchter Referent bietet. Auch diesmal hatten Christiane Wittig und Richard Häusler, die Leiter der oberbayerischen GABAL-Regionalgruppe, ein gutes Händchen bei der Auswahl der Akteure. Die Lernexpertin Ingrid Goroll und der Verkaufstrainer Joachim Skambraks festelten ihr Publikum fast 4 Stunden lang.



Ingrid Goroll brachte die GABAL-Teilnehmer rasch auf „Betriebstemperatur“

Mit einer Mind Mapping-Aufgabe führte Ingrid Goroll auf das Thema des Abends hin: Um Menschen in Sekunden zu überzeugen, ist es wichtig, nicht nur einen Wahrnehmungs- und Lerntyp anzusprechen. Oft gehen wir ja davon aus, dass der andere dieselbe Ebene bevorzugt wie wir selbst. Bieten wir aber zum Beispiel nur sachliche Worte an, erreichen wir die emotionale Ebene nicht. In Gruppenübungen konnten die Teilnehmer des GABAL-Abends versuchen, eigene Produkte und Dienstleistungen auf verschiedenen Ebenen zu vermitteln – nicht nur durch Sachargumente, sondern auch in Bildern, Farben, Gefühlen, Geschichten oder sogar Klängen.



Joachim Skambraks

GABAL-Autor Joachim Skambraks hatte deshalb eine Gruppe vor sich, die bereits auf „Betriebstemperatur“ war, als er mit seinem Vortrag über den Elevator Pitch begann. Der erfahrene Verkaufs- und Marketingleiter arbeitet heute als Trainer und Coach. Das Buch „30 Minuten für den überzeugenden Elevator Pitch“ (GABAL Verlag, € 5,90) hat er geschrieben, um in seinen Trainings ein handliches und kompaktes Seminarmaterial ausgeben zu können. Auch der Verkaufsexperte Joachim Skambraks stellte das Praxistraining in den Mittelpunkt. Wer wollte, konnte sich gleich

einmal einem Elevator Pitch vor den Zuhörern des Abends stellen.

Was ist ein Elevator Pitch? Man bezeichnet damit eine Situation, in der es darum geht, einen potenziellen Kunden mit einer kurzen und prägnanten Präsentation für sich zu interessieren. Der Elevator Pitch ist noch kein Verkaufsgespräch, er ist die Situation davor – hier entscheidet sich, ob ich überhaupt einen Termin für ein Verkaufsgespräch bekomme.

Joachim Skambraks hat 10 Regeln für den erfolgreichen Elevator Pitch aufgestellt. Eine der wichtigsten Regeln ist: Beschreiben Sie nicht die Idee, das Produkt oder die Dienstleistung. Sondern: Erklären Sie, was es für Ihren Kunden bedeuten würde, wenn er mit Ihnen ins Geschäft kommt. Das setzt voraus, dass man sich in die Welt des Kunden hinein versetzen kann und eine Sprache findet, die „den Herzschlag meines Gesprächspartners erhöht“ (Skambraks).

Regel Nummer 10 lautet: „Übung macht den Meister“. Joachim Skambraks hielt sich daran und gab einem halben Dutzend Teilnehmern die Chance für einen Auftritt vor Publikum. Nach einem kurzen Coaching, bei dem Skambraks Hinweise zu Verbesserung gab, durfte jeder einen zweiten Versuch wagen. Die Ergebnisse waren verblüffend – beim zweiten Mal machten es alle sehr viel besser. Lernerfolg vor Zeugen – auch Bildungscontroller wären mit dem GABAL-Abend in München höchst zufrieden gewesen.

Kontakte:

Richard Häusler, www.modplan.de

Christiane Wittig, www.wws-wittig.de

Ingrid Goroll, www.lerntyp.de

Joachim Skambraks, www.intutrainig.de

RG Nord

So macht Regionalarbeit Spaß

Anfang des Jahres traf sich das Team der Regionalgruppe Nord sowie einige aktive GABAL-Mitglieder zum Planungstreffen im schönen Seminarraum von Lilo Endriss



Planungsteam der RG Nord

(Kreatives Management). Ziel sollte sein, ein Jahresprogramm zu erstellen. In einer offenen und kreativen Atmosphäre ging es zunächst darum, warum es gut ist bei GABAL zu sein. Neben den allgemein bekannten tatsächlichen „Benefits“, wie den GABAL-Büchergutschein, das Symposium, (siehe Seiten 2 und 3) wurden vor allem die Netzwerkkontakte und der Erfahrungsaustausch beim Stammtisch und die angenehme Atmosphäre hervorgehoben.

Für die Zukunft hat sich die RG vorgenommen, vier interessante Veranstaltungen pro Jahr zu organisieren:

Marketing für Trainer/innen und Berater/innen

Mit Annika Elsner und Michael Röhr, 20.04.2005 ab 19.30 Uhr

Coaching (Wolf-Peter Szepanski u.a.), 20.06.2005 ab 19.30 Uhr

GABAL – Kreativ

Ein Tag mit kreativen Tools für Beratung und Training, 18.09.2005 10.00–18.00 Uhr, Paul Diebel u.a.

Kollegiale Beratung mit dem Autor N.N.

November 2005, abends

Im Juni (Datum?) gibt es einen gemeinsamen Ausflug zum Museumshof Aukrug zum Waffelessen mit Kirschen und Sahne.

Weiterhin findet natürlich jeden 1. Mittwoch im Monat der Stammtisch statt. Im



Anzeige

Wir setzen auf Projektmanagement!



Hans-Jürgen Beck,
Geschäftsführer GTP&O,
Gesellschaft für Training,
Personal- und Organisations-Entwicklung,
Hannover

Als Unternehmen

der TUI AG stellen wir

hohe Anforderungen. Optimierung von Arbeits- und Geschäftsprozessen, Qualitäts- und Kundenmanagement, schlanke Hierarchien und flexible Organisationen – unsere großen Projekte lösen wir mit der Projektmanagement-Methode. So sichern wir unsere Zukunft.

Wir setzen auf Prolog!



PROJEKTMANAGEMENT

Prolog Projektmanagement

Georgstraße 76 · 26349 Jaderberg
Telefon 0 44 54/82 21 · Telefax 0 44 54/5 32
www.prolog.de
E-Mail info@prolog.de

Anzeige

„Sag's mir, Liebling!“

Kommunikation über das Wichtigste.

www.kimages.de

mer ab 19.30 Uhr im Cafe Mathilde. Und ganz sicher wird es wieder ein gemeinsames Weihnachtsessen geben (schon mal vormerken: 1. Dezember 2005).

So macht Regionalgruppenarbeit Spaß! Mit netten und interessanten Leuten Erfahrungen austauschen, Netzwerkkontakte pflegen und gemeinsam Veranstaltungen organisieren und durchführen.

Paul Diebel für die RG Nord

RG Südwest

RG Südwest – Revival



Seit kurzem erst Mitglied, stellt sich Herr Claus-Dieter Hildenbrand, Diplom-Supervisor/MAS, seit 1983 als selbständiger Berater, Coach und Trainer im In- und Ausland tätig, der Herausforderung, die RG Südwest neu aufzubauen. Herr Hildenbrand will für die Aktivierung der Regionalgruppe zwei grundlegende ‚Säulen‘ installieren:

1. ‚Werkstatt/Forum‘

Zielgruppe: Mitglieder der GABAL
Zielsetzung: Im Vordergrund steht der fachliche Austausch unter den Beteiligten.
Themen/Inhalte: Vorstellung von Projekten, Ideen, Konzepten zur Absicherung und Erweiterung der beraterischen Kompetenz/Professionalität.
Didaktik: Impulsreferate, Diskussion.
Termine: 2–3 Meetings pro Jahr

2. ‚Regional-Open-Space‘

Zielgruppe: Mitglieder, Personal/ Organisationsentwickler (‚Entscheider‘),

Interessierte Führungs- und Fachkräfte aus der Region.

Zielsetzung: siehe zentrales Anliegen GABAL und ‚Kontaktbörse‘.

Themen/Inhalte: orientieren sich an der Zielgruppe. Referenten aus dem Kreis der GABAL- Mitglieder und ‚Externe‘ (Spezialthemen, Buchautoren etc.)

Didaktik: Vortragsveranstaltung, Pausengespräche mit Imbiss.

Termine: 2–3 Meetings pro Jahr (im Wechsel mit Ziffer 1)

Veranstaltungsort wird ein zentral gelegenes Hotel in der Region Offenburg sein.

Zum Start der Regionalgruppe wird am 4. Juli 2005 ein Kick-off stattfinden. Details werden von Herrn Hildenbrand rechtzeitig an die Mitglieder versandt. Wir wünschen der RG Südwest viel Erfolg!

Kontaktdaten:

cct cooperate competence team
Claus-Dieter Hildenbrand CMC/BDU
Franz-Schiele-Str. 22, D-78132 Hornberg
Tel. +49 (0)7833-955 88 31
www.cct-info.de
cdh@cct-info.de

RG Ruhrgebiet

Im Fluss: Die Regionalgruppe Ruhrgebiet mit Sommer-Event am 17. Juni auf gutem Kurs

Das „Netz der Netze entwickeln“ – die Jahresziele der Regionalgruppe Ruhrgebiet lassen sich gut an, und wir freuen uns über die Neugier und das Engagement der Kollegen aus der Region.

Am Freitag, 17. Juni steht das Thema Wasser im Mittelpunkt: Für uns im Vorbereitungsteam eine klare Sache, denn unser Einzugsbereich liegt nun einmal zwischen Rhein und Ruhr. In drei Stationen bieten wir die Möglichkeit, das Element erlebnisorientiert zu erfahren. Wer sich darauf einlässt kann ...

... fließend den Austausch über die Sinne aktivieren

Gudrun Böker, Kommunikationstrainerin, www.gbseminare.de, möchte mit euch den Lauf des Wassers sinnlich erspüren – wir mäandern über Hören, Tasten und spielerisches Gestalten und wollen schauen, was in uns angestossen wird, auftaucht, hochsprudelt.

Wer die erfahrene Netzwerkerin kennt, weiß: Kontakte knüpfen ist nicht ausgeschlossen ;-)

... fluide Logistik im Team umsetzen

Bei Angelika Christiansen (‚Kreativität im Seminar‘ für Trainer/Innen, www.christiansen-kreativ.de) geht es um Teamarbeit. Das Zusammenspiel individueller Kompetenzen erleben wir in einer feuchten Herausforderung. Lassen wir uns von der Kreativität der Teams überraschen ...

... Stress abreagieren – den Energiefluss regenerieren

Körperlich und durch direktes Erleben zu lernen, diesen Weg nutzt Wilfried Teschler in dem von ihm und Frauke Teschler entwickelten Bodycoaching. www.teschlercoaching.de

Hier lernen Sie, wie Sie sich entstressen, oder etwa nach körperlicher Belastung (z.B. Autofahrten, Konferenzen, Bildschirmarbeit) kurzfristig wieder neue Energie beschaffen können.

... in visuelle (Gedanken-)Welten eintauchen

Charakteristisch für die Arbeit der Diplom-Volkswirtin und leidenschaftlichen Zeichnerin Sibylle Oeler ist das Zusammenspiel verschiedener Techniken, der individuellen Wirkung der Materialien, der Kombination von Text und Bild. Die kongeniale Einstimmung für uns.

Als Tagungsstätte „Marke: typisch Ruhrgebiet“ sind die DASA in Dortmund und das Wasserwerk Schwerte mit interessanten Führungen im Gespräch.

Intro&warm-up: Katharina Kettner www.wave-concepts.de. Wir freuen uns darauf, wieder mit Spaß zu profitieren, Kontakte zu knüpfen und zu pflegen. Aktuelle Infos unter <http://www.gabal.de/regionalgruppen.php> Ruhrgebiet

Dr. Katharina Kettner

Adressenliste

GABAL Vorstand

Sprecher des Vorstands

Wolfgang Neumann
Schneckenburger Str. 14, D-30177 Hannover
Fon 0511.691341, Fax 6966280
wolfgang.neumann@gabal.de

Vorstandsmitglieder

Carsten Dolatowski (kooptiert)
Fritz-Pütter-Str. 17, D-48153 Münster
Fon 0251.278279
carsten.dolatowski@gabal.de

André Jünger
Birkenweg 1, D-63292 Neu-Isenburg
Fon 06102.306642, Fax 30 66 43
andre.juenger@gabal.de

Hanspeter Reiter
Hochstr. 11 a, D-86842 Türkheim
Fon 08245.966347, Fax 966349
hanspeter.reiter@gabal.de

Ehrenvorsitzender

Prof. Dr. Hardy Wagner
Richthofenstr. 12, D-76831 Billigheim
Fon 06349.996455, Fax 996456
hardy.wagner@gabal.de

GABAL Regionalgruppen

RG Allgäu (Ansprechpartner)

Dr. Roland Veess
Auf der Breite 14, D-87547 Missen-Wilthams
Fon 08320.9259900
roland_veess@t-online.de

RG Berlin-Brandenburg

Hartmut Laufer, MENSOR Institut
Postfach 303630, D-10727 Berlin
Fon 030.2629640, Fax 2625977
GABALBerlin@aol.com

RG Franken (Ansprechpartner)

Helga Scholz
Fon 09190.997325
hs@neurotaktik.de

RG Hannover

Wulf Pirkner
Hinter den Wiesen 15, D-30974 Wennigsen
Fon 05103-705551, Fax 705399
wp@bauer-pirkner.de

RG Nord

Paul Diebel, Diebel Consulting
Gustav-Schwab-Str. 3, D-22609 Hamburg
Fon 040.819798-47, Fax -48
pd@diebel-consulting.de

RG Oberbayern

Richard Häusler
richard.hauesler@gabal.de
und Christiane Wittig
christiane.wittig@gabal.de

RG Rhein-Main (kommissarisch)

Karin Ruck & André Jünger
Fon 069.56043324
info@kundenmarketing.de

RG Rheinland

Detlev Tesch, Tesch Training
Küdinghovener Str. 142, D-53227 Bonn
Fon 0228.473792, Fax 473788
gabral-rheinland@gmx.de

RG Rhein-Neckar

Bernhard Lorenz
Im Schreck 13, 67098 Bad Dürkheim
Fon 0700.70907090
info@lorenz-training.de

RG Rosenheim

Dr. Rudolf Müller
Spitzsteinstr. 24, D-83229 Aschau-Sachrang,
Fon 08057.578, Fax -584
dr.rudolf.mueller@t-online.de

RG Ruhrgebiet

Dr. Katharina Kettner
Lohbergstr. 4, D-44789 Bochum
Fon 0234.330451, Fax 330452
kettner@wave-concepts.de

RG Sachsen und Umgebung

Sven Lehmann
Samuelisdamm 11a, D-04838 Eilenburg
Fon 03423.603406, Fax 604672
coaching@sven-lehmann.de

RG Sachsen-Anhalt

Jörg Petermann
Thomas-Müntzer-Str. 2, D-39343 Rottmersleben
Fon 039206.9049-7, Fax -8
aktuell@online-netzwerk-lernen.de

RG Schwarzwald

Emmerich Weber
St.-Nepomukstr. 1/1
D-78048 Villingen-Schwenningen
Fon 07721.58389
weber@villingen-schwenningen.ihk.de

RG Stuttgart

Anfragen bitte an die Geschäftsstelle

RG Südwest

cct cooperate competence team
Claus-Dieter Hildenbrand
Franz-Schiele-Str. 22, D-78132 Hornberg
Fon 07833.955-8831, Fax -783
cdh@cct-info.de

Internationale Ansprechpartner

GABAL Österreich

Prof. Ursula Holzer, Lernstudio
Promenadegasse 18, A-1170 Wien
Fon (0043) 01.5335497, Fax 5326596
ursula.holzer@lernstudio.at

GABAL Schweiz

Prof. Dr. phil. Jürg Meier, JUMEBÄ
Bergmattenweg 101, CH-4148 Pfeffingen
Fon (0041) 061 75383-33, Fax -32
j.meier@jumeba.ch

GABAL U.S.A.

Prof. Dr. Herbert J. Kellner, ITD INTERNATIONAL
1363 Sparrow Road
Carlsbad, California 92009, USA
Fon (760) 930-0268, Fax -0278
herbert.kellner@itd-international.com

GABAL Service

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

Die GABAL-Broschüren Aktive Lernmethoden, Lehrmethoden und Ziele können Sie zum Selbstkostenpreis von 1 € je Broschüre zzgl. Portokosten in der Geschäftsstelle anfordern.

Einen aktuellen Verlagskatalog erhalten Sie direkt vom GABAL Verlag,
kerstin.ulmer@gabal-verlag.de,
Fon 069.830066-45.

Impressum

Herausgeber und Vertrieb:

GABAL® – Gesellschaft zur Förderung
Anwendungsorientierter Betriebswirtschaft und
Aktiver Lehrmethoden in Hochschule u. Praxis e.V.
Bundesgeschäftsstelle:
Erna Theresia Schäfer (Leitung)
Budenheimer Weg 67, D-55262 Heidesheim
Fon 06132.509-590, Fax -599
info@gabal.de
www.gabal.de

Geschäftszeiten:

Montag bis Freitag, 8.00–12.00 Uhr

Bankverbindung:

HypoVereinsbank Mainz
BLZ 550 204 86, KTO 4430 37 27 99

Redaktion:

Hanspeter Reiter (verantwort.), Erna Theresia Schäfer

Layout:

PROCON GmbH, Hannover

Druckkoordination und Versand:

Willers Druck, Oldenburg

Die *impulse* erscheinen vierteljährlich, Auflage 1.500 St.

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!

Redaktionsschluss der nächsten *impulse*:

15.07.2005

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. © GABAL e.V.

VERANSTALTUNGSKALENDER



THEMA	REFERENT/ORGANISATOREN	TERMIN/ORT	ANFRAGEN/ANMELDUNG (siehe Adressenliste Seite 15)
Wolzig Wochenende Mit dir immer! Vertrauen aufbauen – Vertrauen bewahren	7 ReferentInnen	27.–29.05.2005 Königs Wusterhausen	RG Berlin-Brandenburg
„Machen Sie doch, was Sie wollen“	Dr. Jörg-Peter Schröder	03.06.2005, 20.30 Uhr Buchhaus Weiland	RG Hannover
Im Fluss: Sommer-Event der RG Ruhrgebiet, Tagesveranstaltung	div. ReferentInnen	17.06.2005, N.N. Dortmund oder Schwerte	RG Ruhrgebiet
Coaching	Wolf-Peter Szepanski u.a.	20.06.2005, 19.30 Uhr	RG Nord
Experten-Treff „Networking“	Karin Ruck moderiert	23.06.2005, 18.30 Uhr Frankfurt	RG Rhein-Main
Kick-Off RG Südwest	Claus-Dieter Hildenbrand	04.07.2005, 17 Uhr Raum Offenburg	RG Südwest
„... und plötzlich hört dir jeder zu!“	Patric P. Kutscher, Dt. Institut für Rhetorik	01.07.2005, 18 Uhr	RG Hannover
Methoden-Werkstatt Aktivierendes Lehren und Lernen Workshops und begl. Messe	Koop. DGSL, VHS und GABAL e.V.	03.07.2005 VHS Bergisch Gladbach	GABAL Geschäftsstelle
Vision und Reflexion im Unternehmen	Michael Moesslang und Dr. Friedrich Glauner	06.07.2005, 18.30 Uhr Raum München	RG Oberbayern
GABAL-Regio-Treff	RG-Team	07.07.2005 Bistumshaus Speyer	RG Rhein-Neckar
RG-Treff	N.N.	25.08.2005, 19 Uhr Mainz	RG Rhein-Main
GABAL-Regio-Treff	RG-Team	15.09.2005 Bistumshaus Speyer	RG Rhein-Neckar
GABAL – Kreativ Kreative Tools für Beratung und Training	Paul Diebel u.a.	18.09.2005, 10–18 Uhr Raum Hamburg	RG Nord
GABAL Symposium Kompetenzen entwickeln – Performance schaffen	div. ReferentInnen	29.–30.10.2005 SEB Akademie, Oberursel	Anfragen an die Geschäftsstelle
Die Farbe des Erfolgs	Silvia Regnitter und Ulrike Bergmann	05.10.2005, 18.30 Uhr Raum München	RG Oberbayern
Akquise für Trainer	Thorsten Hahn	27.10.2005, 18 Uhr Frankfurt	RG Rhein-Main
GABAL-Regio-Treff	RG-Team	24.11.2005 Bistumshaus Speyer	RG Rhein-Neckar
RG Nord Weihnachtessen	Paul Diebel u.a.	01.12.2005, 19.30 Uhr Cafe Mathilde Hamburg	RG Nord
RG-Treff „Jahresausklang“	N.N.	15.12.2005, 18.30 Uhr Raum Frankfurt	RG Rhein-Main
Veranstaltungen von Kooperationspartnern ** GABAL-Mitglieder können zu Mitgliederbedingungen teilnehmen oder erhalten Sonderrabatt!			
Zusammensetzung von Projektteams	Wulf Pirkner, Bauer & Pirkner GbR	22.08.2005, 18.30 Uhr FH Hannover	GPM Hannover, Prof. Dr. Daum, andreas.daum@wirt.fh- hannover.de
Legamaster Roadshow	Edding Vertrieb GmbH, Ahrensburg	Hamburg, Dienstag, 06.09. Hannover, Donnerstag, 08.09. Berlin, Dienstag, 20.09. Leipzig, Donnerstag, 22.09. Essen, Dienstag, 27.09. Frankfurt, Donnerstag, 29.09. München, Dienstag, 04.10. Stuttgart, Donnerstag, 06.10.	edding Vertrieb GmbH, www.legamaster.de Bei Anmeldung über die Legamaster Webseite kostet die Eintrittskarte EUR 39,-. Den Anmelde-Code erfragen Sie bitte in der GABAL Geschäftsstelle: info@gabal.de

Änderungen vorbehalten. Zu allen GABAL-Veranstaltungsterminen sind selbstverständlich auch Noch-Nicht-Mitglieder willkommen, um erste GABAL-Luft zu schnuppern! Ihre Anmeldungen nehmen die Ansprechpartner der Regionalgruppen gerne entgegen.