

GABAL.
Wissen vernetzen

impulse

1/2021

**GABAL
Impulstag
2021
inside**



**DAS GLÜCK UND
DER ERFOLG**

**WAS UNS
GESUND HÄLT**



Liebes GABAL Mitglied,

haben Sie es auch schon mit Freude bemerkt? Ein Hauch von Vorfrühling ging im Februar durch unser Land. Die dunkle Jahreszeit neigt sich dem Ende entgegen, und in kleinen Schritten geht es langsam zurück in den Alltag. Auch wenn das Durchhaltevermögen bei fast allen aufgebraucht scheint, bleiben Sie auf den letzten Metern dran, vielleicht lässt sich Schlimmeres vermeiden.

Neben all den Herausforderungen, die mit Homeschooling und Homeoffice verbunden waren, haben viele versucht, die Zeit produktiv für ihre Geschäftsentwicklung zu nutzen. So ging es mir auch. Ich habe mich über die Geschäftigkeit, die ich bei vielen Kolleg:innen im ersten Quartal des Jahres beobachten konnte, immer wieder motiviert gefühlt, dranzubleiben.

Bevor wir im GABAL Vorstand wieder mit der inhaltlichen Arbeit beginnen konnten, mussten wir uns zunächst organisatorisch etwas anders aufstellen: Kai Bühler hatte aus persönlichen Gründen den Vorstand zum Jahresende verlassen. Der GABAL Vorstand bedauert diesen Schritt. Wir bedanken uns bei Kai für seine engagierte ehrenamtliche Mitarbeit in den vergangenen drei Jahren und wünschen ihm alles Gute für die Zukunft.

Auf einer 1,5-tägigen Vorstandssitzung gleich in der ersten Woche des Jahres haben wir unsere Aufgabenpakete für 2021 zusammengestellt und sind durchgestartet. Hier ein paar Kostproben von den ersten Ergebnissen:

Wir haben einen bunten Strauß von Aktivitäten zusammengestellt, über den sich GABAL Mitglieder an unserem Jahresthema „Glück“ beteiligen können. Sie lesen in dieser Ausgabe gleich ein erstes Resultat unserer Mitgliederaktivierung: Heinz Meloth beschreibt, welche Verbindung für ihn zwischen Glück und Erfolg besteht.

Unsere Planungen zum Impulstag: „**Glück in Zeiten des Umbruchs – Glück und Erfolg sind ein Tandem**“ konnten erfolgreich realisiert werden. Sie können ab sofort die Gelegenheit nutzen und sich hier zu Frühbuche-Konditionen für ein abwechslungsreiches Programm mit interessanten Referent:innen anmelden.

Am Vorabend findet unsere Mitgliederversammlung statt, zu der ich Sie im Namen des Vorstands herzlich einlade. Nach den guten Erfahrungen im letzten Jahr freue ich mich, Sie dort erneut online zu begrüßen.

Zwei wichtige GABAL Themen haben im 1. Quartal Fahrt aufgenommen:

1. Mit der frisch gegründeten Special Interest Group „Sinn, Orientierung und Werte“ greift Dr. Rudolf Müller ein Thema auf, das in diesen Zeiten viele Mitglieder bewegt: Wie wollen wir in Zukunft arbeiten und wirtschaften? Welche Bedeutung haben die Ansätze der gemeinwohl orientierten Ökonomie bei diesen Überlegungen? Welche Unternehmen mit welchem wirtschaftlichen Verständnis wollen wir in Zukunft als Trainer, Coaches und Berater mit unserer Dienstleistung aktiv unterstützen? Sie möchten dabei sein? (Seite 8)

2. Lösungsmöglichkeiten zu aktuellen beruflichen Herausforderungen und drängenden Fragen entwickeln – dazu kann die Kollegiale Beratung beitragen. Die typische GABAL Atmosphäre – zu der auch das kollegiale und kooperative Miteinander beiträgt – ist eine wichtige Voraussetzung für einen vertrauensvollen Umgang und damit eine ausgezeichnete Basis für die Kollegiale Beratung.

Christel Freyer stellt uns in ihrem Beitrag die Kollegiale Beratung nach der systemischen Methode vor. Ich hoffe, dass Sie nach dem Lesen des Artikels (Seite 4) auf den Geschmack gekommen sind und Lust haben, selbst einen Fall einzubringen oder sich als Berater:in zu engagieren. Wir suchen zurzeit GABAL Mitglieder, die Interesse haben, unseren Berater:innen-Pool für die Kollegiale Beratung zu verstärken.

Darüber hinaus finden Sie in dieser Ausgabe weitere interessante Berichte zu unterschiedlichen Verbandsthemen und Veranstaltungen. Den anschaulichen Erfahrungsbericht von Julia Kunz über unseren letzten Impulstag möchte ich Ihnen noch besonders ans Herz legen (Seite 16).

Ich wünsche Ihnen einen wunderbaren Frühling und ein schönes Osterfest.

Bettina Walker,
Vorstandssprecherin GABAL e.V.
bettina.walker@gabal.de

INHALT

Editorial	2
Aktuelles	
Einladung zur Mitgliederversammlung	3
Kollegiale Beratung – systemisch gestaltet	4
Sinn, Orientierung und Werte in der Wirtschaft	8
Praxis/Tools	
Das Glück und der Erfolg	9
Was uns gesund hält	12
Aktivitäten	
GABAL Impulstag 2021: Glück in Zeiten des Umbruchs	14
Rückblick	
GABAL Impulstag 2020	16
Neue Mitglieder werben? Ja, warum denn nicht?!	19
GABAL Mentoring-Programm	20
Regionalgruppen	
RG Nordbayern	20
RG Rheinland	22
RG Rhein-Main	23
Literatur	
Rezensionen	24
Adressenliste	25
Impressum	25

Einladung zur Mitgliederversammlung

Gemäß § 11 der Satzung lädt Sie der Vorstand zur Ordentlichen Online-Mitgliederversammlung, am Freitag, 11. Juni 2021, um 18:00 Uhr, ein.

Tagesordnung

1. Begrüßung
2. Verabschiedung der Tagesordnung
3. Bericht des Vorstandes, vorab per Mitgliedermailing
4. Bericht der Geschäftsstelle
5. Bericht der Rechnungsprüfer
6. Entlastung Vorstand
7. Satzungsänderung
8. Vorstandswahlen
9. Wahl der Kassenprüfer
10. Verschiedenes

Erläuterung zu TOP 7 Satzungsänderung
Auf Empfehlung unseres Rechtsanwalts Dr. Achim Zimmermann wird § 10 rechtssicher formuliert:

§ 10 Vorstandsteam
1) Das Vorstandsteam besteht aus mindestens 3, höchstens 7 Mitgliedern. Vorstand im Sinne des § 26 BGB sind der/die Sprecher/-in des Vorstandsteams und der/die stellvertretende Sprecher/-in. Jede/-r ist alleinvertretungsbe-rechtigt. Beide werden vom Vorstandsteam gewählt.

NEU: Das Vorstandsteam besteht aus mindestens 3 und höchstens 7 Mitgliedern. Vorstand im Sinne des § 26 BGB sind der/die Sprecher:in des Vorstandsteams und der/die stellvertretende Sprecher:in, **die jeweils einzeln vertretungsberechtigt sind. Der Vorstand im Sinne des § 26 BGB wird vom Vorstandsteam gewählt.**

2) Die Vorstandsmitglieder werden einzeln von der Mitgliederversammlung für jeweils 4 Jahre gewählt. Mit der Beendigung der Mitgliedschaft im Verein endet auch das Amt eines Vorstandsmitglieds. Bei der Neuwahl bleibt das bisherige Vorstandsteam so lange im Amt, bis das neue Vorstandsteam die Übernahme der Amtsgeschäfte beschließt.

Dies hat spätestens 6 Wochen nach der Wahl zu erfolgen.

Neu: **Die Mitglieder des Vorstandsteams** werden einzeln von der Mitgliederversammlung für jeweils 4 Jahre gewählt. Mit der Beendigung der Mitgliedschaft im Verein endet auch das Amt eines Vorstandsmitglieds. Bei der Neuwahl bleibt das bisherige Vorstandsteam so lange im Amt, bis das neue Vorstandsteam die Übernahme der Amtsgeschäfte beschließt. Dies hat spätestens 6 Wochen nach der Wahl zu erfolgen.

3) Scheidet ein Vorstandsmitglied während der Amtszeit aus dem Vorstandsteam aus, kann sich das Vorstandsteam bis zur nächsten planmäßigen Vorstandswahl um einen Vertreter ergänzen.

NEU: Scheidet ein Vorstandsmitglied **im Sinne des § 26 BGB** während der Amtszeit aus dem Vorstandsteam aus, **hat sich das Vorstandsteam binnen 8 Wochen ab dem Ausscheiden des Vorstandsmitglieds einen Vertreter / eine Vertreterin aus dem Vorstandsteam zu wählen.** Der Wechsel in der Vertretungsberechtigung ist dem Vereinsregister anzuzeigen.

Erläuterung zu TOP 8 Vorstandswahlen
Der Vorstand empfiehlt, Kassia Ecker für das Ressort Marketing neu in den Vorstand zu wählen.

Wir freuen uns über Ihre Teilnahme – so wirken Sie aktiv an der Gestaltung des Verbandes mit.

Bitte melden Sie Ihre Teilnahme per E-Mail, info@gabal.de, in der Geschäftsstelle.

Ihr GABAL-Vorstand

Kollegiale Beratung – systemisch gestaltet

unterstützt Menschen passgenau und zielgerichtet in der eigenen Weiterentwicklung

Haben Sie auch schon neue Herausforderungen und Situationen erlebt, die Sie bewältigen wollten und bei denen Sie das Gefühl hatten: „Ich stecke fest!“, „Eigentlich brauche ich einen oder mehrere Menschen, mit dem ich die Situation aus einem weiteren Blickwinkel betrachte und löse?“ Dann kann die Kollegiale Beratung helfen!

Unter Coaches, Trainer:innen, Personalentwickler:innen oder manchmal auch im Führungskräftebereich haben sich Netzwerke zum kollegialen Austausch bewährt. Denn bin ich allein mit meiner besonderen Fragestellung, einer schwierigen Situation, und sind die direkten Kolleg:innen, Partner:innen in bestimmter Weise involviert, fällt es oft schwer, allein hilfreiche neue Lösungen, evtl. „out of the box“ zu entwickeln. Andere Menschen bringen oft **neue Sichten**, Perspektiven in die Bearbeitung und Lösung schwieriger Situationen oder Fälle ein.

Welche Konzepte der Kollegialen Beratung sind hilfreich?

Es gibt viele **Konzepte**, die in unterschiedlichen Rahmenbedingungen stattfinden und unterschiedliche Ziele, Wirkungen und Besonderheiten enthalten. Daher sagt der Begriff „Kollegiale Beratung“ noch nichts darüber aus, was genau stattfindet! Es ist also sinnvoll, genauer hinzuschauen und nachzufragen. Ich möchte mich hier nicht mit den unterschiedlichen Konzepten beschäftigen, sondern das von mir weiterentwickelte Konzept einer **systemischen Kollegialen Beratung** darstellen, das aus meiner Sicht für einen Verband hervorragend geeignet ist, da z. B. die Beteiligten immer aus unterschiedlichen Kontexten und Erfahrungshintergründen kommen. Systemisch bedeutet hier: Ich gehe von den Prämissen, Denkmodellen und Grundsätzen der Systemtheorie und den Hypnosystemischen Konzepten aus.

Zweck der systemisch gestalteten Kollegialen Beratung

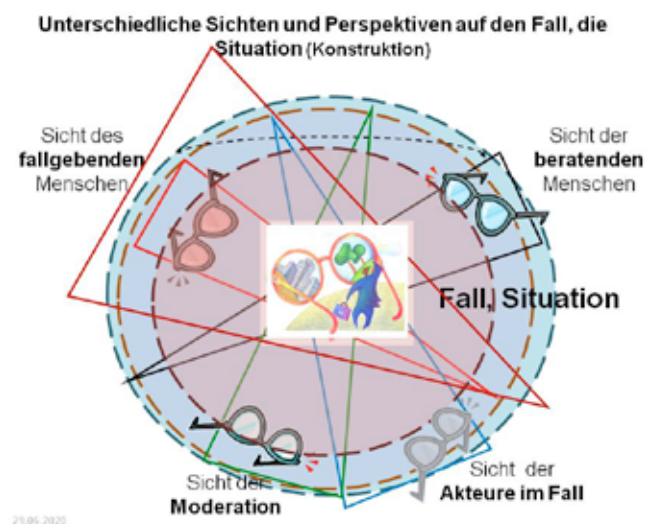
Wir beraten gemeinsam **echte Praxisfälle** in einem systematischen Vorgehen.

Die Fälle sind reale Situationen bzw. Anliegen, die Fallgebende **selbst beeinflussen** können, z. B. durch eigene alternative Handlungen, verändertes Verhalten oder einfach neue Einsichten. Die beteiligten Beratenden ermöglichen dabei eine umfassendere Sichtweise und Lösungsunterstützung.

Ziel der systemischen Kollegialen Beratung

Die Fallgebenden können ihre Fallsituationen in neuen Perspektiven wahrnehmen und sich als Teil des Ganzen sehen. Sie

- nehmen die **Komplexität** der Situation bewusster wahr, **kontextualisieren** sie, betrachten bisherige Schritte und Lösungen im eigenen Modell der Welt und
- öffnen sich für **andere Betrachtungsweisen**,
- reflektieren ihre **Interpretation** des Falls und können neue **Perspektiven** wahrnehmen,
- erhalten viele kreative **Lösungsideen** (möglichst aus der Zukunft gedacht).



Besonderheiten der systemischen Kollegialen Beratung

Menschen betrachten eine Situation aus verschiedenen Blickwinkeln, interpretieren sie entsprechend der eigenen Erfahrungen, zumindest erleben und nehmen sie mindestens einen anderen Ausschnitt (Dreieck) aus der vorhandenen Realität, dem System (Kreis) wahr.

Nach der Fallschilderung wird daher zunächst durch eine intensive **Befragung** die Sicht des Fallgebenden erweitert, umgedeutet oder oft auch verändert, da Fragen nicht nur zu Fakten, sondern z. B. auch zu Unterschieden, zum Kontext, zu Wirkungen, zu Gefühlen, zu den Sichtweisen beteiligter Akteure das Verständnis vertiefen und vergrößern sollen. Dieses bewirken insbesondere systemische Fragen (s.u.).

Hier geht es nicht darum, dass die Beratenden ihre Einschätzung oder ihre Vorstellungen und Lösungen sofort nach der Fallschilderung einbringen, denn die resultieren nur aus ihrer Landkarte – nicht aus der des Fallgebenden, sondern das betrachtete System wird vergrößert und differenzierter durch die Fallgebenden in den Fokus genommen. Dies erfordert natürlich eine gewisse Offenheit, sich auf die Fragen einzulassen und zu akzeptieren, dass andere Menschen nachfragen und die Fragen als Chance zu begreifen.

Die Beratenden erfahren dabei eine umfassendere Einsicht. Erst auf diesem Hintergrund werden möglichst mehrere unterschiedliche Interpretationshypothesen gebildet, die zu vielfältigen Lösungsideen führen. Diese Lösungsideen sind wie ein Blumenstrauß, aus dem die Fallgebenden dann ihre schönsten Blumen / für sich passende Ideen herausfiltern.

Nutzen für den Beratenden

Im Wesentlichen entwickeln sie ihre Kompetenz, sie schulen z.B.

- systematische Fragestellungen,
- ihre Aufmerksamkeitsrichtung,
- tauchen in Erfahrungsräume und Modelle anderer Menschen ein,
- lernen, viele Fälle mit unterschiedlichen Interpretationen und Lösungsideen zu bearbeiten, erweitern damit ihren Erfahrungshorizont,
- qualifizieren sich in der systemischen Kollegialen Beratung.

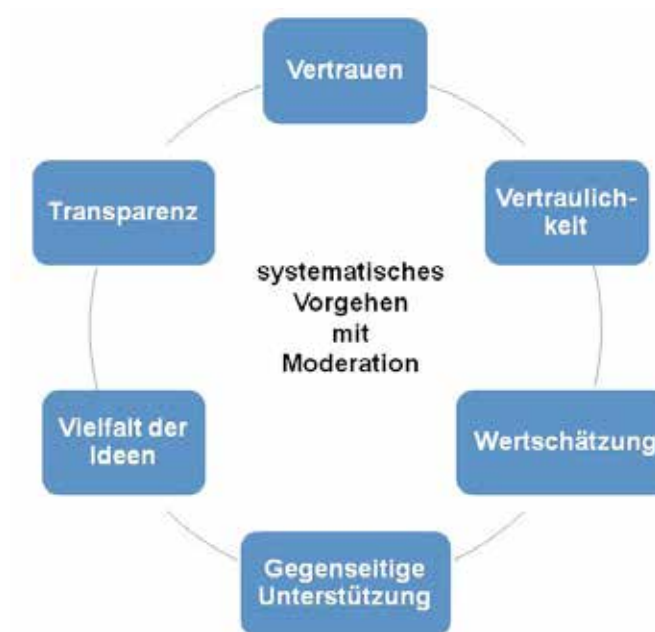
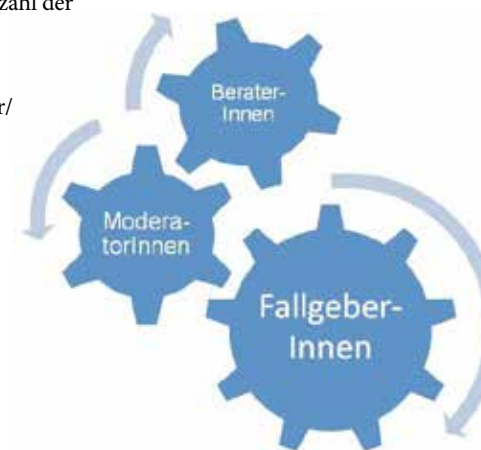
Die Kollegiale Beratungsgruppe

- Menschen mit **unterschiedlichen** Erfahrungen und **Kompetenzen**, die aus unterschiedlichen Tätigkeitsfeldern und Hierarchiestufen kommen, beraten sich (wechselseitig) auf Augenhöhe.
- Sie unterstützen gern **freiwillig** andere Menschen und
- sind offen für unterschiedliche **Wahrnehmungen** (Landkarten).

Die Beteiligten nehmen unterschiedliche Rollen wahr:

In der Regel können 4 bis 8 Menschen als Beratende agieren, dazu gibt es eine Fallgebende oder einen Fallgebenden und eine Moderatorin oder einen Moderator.

Auch wenn die Anzahl der Beratenden höher ist, steht die Fallbearbeitung der/des Fallgebenden im Mittelpunkt, sie sind mental bedeutender.



Regeln in der Kollegialen Beratung

- **Vertrauen:** Teilnehmende, die sich vertrauen, sprechen offener miteinander.
- **Vertraulichkeit:** Verschwiegenheit über Inhalt und Abläufe nach außen.
- **Unterstützung:** Gegenseitige Unterstützung ist zentral. Fallgebende stehen mit ihrem Fall im Mittelpunkt (nicht die Erfahrungen der Beratenden). Fallgebende haben die Autorität der Bewertung für sich.
- **Wertschätzung:** Wechselseitige Wertschätzung fördert Offenheit, „jeder ist okay“, keine Bewertung des anderen. Alle Vorstellungen sind willkommen.
- **Vielfalt der Ideen:** Verschiedene Perspektiven sind hilfreich und erwünscht.
- **Moderation:** Jemand achtet auf die Phasen und Einhaltung der Regeln, greift evtl. ein, dokumentiert evtl. in Stichwörtern.
- **Transparenz:** Die Regeln und der strukturierte Ablauf sind jedem bekannt. Alle kennen die Ziele und die **systematische Struktur**.

Daraus folgt auch, dass sich alle für einen guten Verlauf des Gesamtprozesses mitverantwortlich fühlen und achtsam mit sich und den Fallgebenden umgehen.

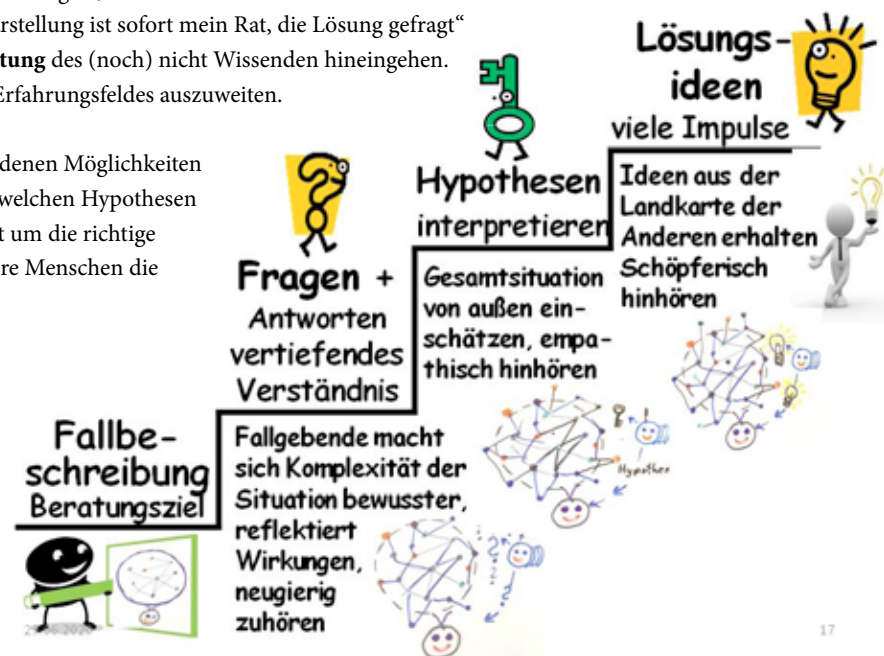
Systematische Phasen in der systemischen Kollegialen Beratung

Um einen erfolgreichen Prozess zu gestalten und ein unterstützendes Lösungsfeld zu erreichen, hat sich der folgende systematische Ablauf bewährt. Wichtig ist, dass die Beratenden aus der oft zu findenden mentalen Einstellung: „Nach der Falldarstellung ist sofort mein Rat, die Lösung gefragt“ herauskommen und erst einmal in eine fragende **Haltung** des (noch) nicht Wissenden hineingehen. Dies ermöglicht es, die Wahrnehmung des internen Erfahrungsfeldes auszuweiten.

In der **Hypothesenphase** geht es darum, die verschiedenen Möglichkeiten des Falls zu interpretieren und zu verdeutlichen, aus welchen Hypothesen jeweils die Lösungsvorschläge kommen. Es geht nicht um die richtige Hypothese, sondern eher um eine Auswahl, wie andere Menschen die Situation interpretieren.

Dieses Bild zeigt, dass an eine Moderation gewisse Anforderungen gestellt werden.

Im Folgenden wird nun verdeutlicht, wer in dem Prozessablauf welchen Part hat.



Wer hat welche Aufgaben in den verschiedenen Phasen?

Phasen	Fallgeber:in	Berater:innen
Spontane Fallschilderung / Beratungsanliegen Was erzähle ich zum Fall und Kontext, um ihn verständlich machen? Was ist mein Beratungsziel?	<ul style="list-style-type: none"> Schildert Fall, Situation – Bild skizzieren Formuliert Ziel der Beratung, Anliegen, Schlüsselfrage 	<ul style="list-style-type: none"> Hören faktisch hin (Neues) Machen Notizen
Informations-/ Fragephase Welche Informationen sind hilfreich zur Falleinschätzung, helfen zur Bewusstwerdung und Reflexion?	<ul style="list-style-type: none"> Hört Fragen – empathisch zuhören Beantwortet Fragen, macht sich Komplexität des Anliegens im Kontext bewusster 	<ul style="list-style-type: none"> Stellen nur offene Fragen zum Verständnis, zur komplexen Gesamtsituation, systemische Fragen zu Kontext, Lösungen, Umfeld etc. Hören empathisch zu
Hypothesenbildung – Interpretation Wie schätzen Sie die Situation, Veränderung etc. von außen ein?	<ul style="list-style-type: none"> Hört empathisch zu Macht evtl. Notizen 	<ul style="list-style-type: none"> Äußern verschiedene Hypothesen, Gefühle, Assoziationen, wie sie den Fall wahrnehmen, interpretieren!
Sammeln vieler Lösungs-ideen Was würde ich in der Situation tun, wie würde ich handeln?	<ul style="list-style-type: none"> Nimmt Stellung zu Hypothesen Korrigiert evtl. das Beratungsziel 	<ul style="list-style-type: none"> Hören schöpferisch zu – fokussieren zukünftige Möglichkeiten
	<ul style="list-style-type: none"> Hört schöpferisch zu Fertigt evtl. Notizen an 	<ul style="list-style-type: none"> Entwickeln viele verschiedene Lösungs-ideen und Handlungsmöglichkeiten aus ihrer Sicht
	<ul style="list-style-type: none"> Nimmt evtl. einschätzend Stellung zu Ideen 	<ul style="list-style-type: none"> Hören schöpferisch zu
Feedback Abschlussrunde, Bedanken	<ul style="list-style-type: none"> Gibt Rückmeldung zur Einschätzung des Beratungsnutzens, der Unterstützung 	<ul style="list-style-type: none"> Geben Rückmeldung zum eigenen Lerneffekt

Beispiele für systemische Fragen während der Befragung

In der Regel sind es offene Fragen! Dies ist schon eine große Herausforderung für die Beratenden. Ziel ist, den Fallgebenden dadurch neue Anregungen zu geben, z.B. das eigene mentale Modell, das Umfeld, bisherige Strategien genauer zu beleuchten – kurz: tieferliegende, andere oder neue Sichten bewusst zu machen, „out of the own box“-Denken. Mentale Modelle sind subjektive Wahrnehmungs- und Interpretationsfolien, wie wir die Welt wahrnehmen und handeln. Sie sind tieferliegende, in der Regel unterbewusst geprägte selektive Wahrnehmungen, Gründe von Verhalten, Motivationen und Zielen, die es uns ermöglichen, schnell/automatisch mit verschiedenen/neuen Situationen zurechtzukommen.

Um das Gesamtfeld bewusst zu betrachten, dienen u.a. folgende systemische Fragetypen mit den jeweiligen Beispielen.



- **Zirkuläre Fragen** (Kontextbezug, andere Sichten, Beziehungen)
 - Wann tritt das „Problem“ auf, wann nicht (Ausnahmen)?
 - Was glaubst du, wie würde xy die Situation beschreiben, sehen?
 - Welchen Beitrag leisten die anderen Beteiligten?
 - Wie könnte es auf yz wirken /gewirkt haben?
 - Wie könnte sich die Lösung auf das Team auswirken?
 - Welche Interessen, Bedürfnisse haben die anderen Beteiligten?
- **Hypothetische Fragen** (Wunderfrage, was wäre wenn?)
 - Was wäre anders, wenn das Problem weg wäre?
 - Angenommen, du könntest frei handeln, was würdest du dann jetzt tun?
 - Wenn jemand von draußen käme, was würde der anders machen?

- **Lösungsorientierte Fragen** (Frage nach Lösungen, Zukunft)
 - Wie würde die Situation aussehen, wenn sie optimal gelöst ist?
 - Wo stehst du auf einer Skala (1-10), was möchtest du erreichen/ was wäre anders / müsste passieren, wenn du zwei Stufen weiter wärst?
 - Welche Lösungs-ideen hast du bisher verfolgt, schon ausprobiert? Welche Wirkung hatten sie?
 - Was wäre für dich/ für andere Beteiligte/ die beste Lösung?

Rahmen für die systemische Kollegiale Beratung

Natürlich ist es schön, wenn man die Beratung in einem gemeinsamen Raum gestaltet.

Aufgrund der Situation haben wir getestet, wie es im virtuellen Raum funktioniert, und mussten feststellen, dass es recht gut funktionieren kann. Vorteile sind:

- Wir überwinden einfacher die Entfernungen.
- Wir benötigen weniger Zeit.
- Die Fallgebenden richten sich stärker nach innen und achten nicht stets auf die Reaktion der Anwesenden. Für manche Menschen ist auch der emotionale Abstand gut.

Deshalb möchten wir dieses Format der systemischen Kollegialen Beratung auch den GABAL Mitgliedern im virtuellen Raum anbieten.

Christel Freyer
www.Freyer-PE.de

Gesucht - Wanted

Wir suchen ca. 10 GABAL Mitglieder, die sich als Berater:innen und Moderator:innen für die systemische Kollegiale Beratung zur Verfügung stellen. Eine gute Voraussetzung ist neben dem Interesse an der Kollegialen Beratung und der Bereitschaft zum ehrenamtlichen Engagement auch eine systemische Ausbildung.

Wer Lust hat, dabei zu sein, meldet sich einfach bei Bettina Walker, bettina.walker@walker-consulting.de Christel Freyer, ch.freyer@t-online.de oder in der GABAL Geschäftsstelle bei Erna Schäfer, info@gabal.de

Sinn, Orientierung und Werte in der Wirtschaft

Neue GABAL Special Interest Group (SIG) gegründet

Am 28.12.2020 trafen sich unter der Leitung von Dr. Rudolf Müller 15 Interessierte, um die Bedeutung der Begriffe „Sinn, Orientierung und Werte – in der Wirtschaft“ zu diskutieren und welche Rollen sie für notwendige Verbesserungen im System der Wirtschaft spielen.

Die Idee

Das Thema hat Dr. Rudolf Müller einerseits aus seinem Welt-verbessern-Projekt, www.weltrettung.vision, heraus entwickelt und aus Kontakten zu entsprechenden Verbänden, wie dem Gemeinwohl-Ökonomie e.V., andererseits steht er seit dem GABAL Barcamp im Mai 2020 in intensivem Austausch mit dem GABAL Vorstand, wie die Ausstrahlung und der Nutzen des Vereins und letztendlich die Mitgliederentwicklung verbessert werden kann.

Agenda

Die Gruppe sucht Antworten auf diese Fragen:

- Braucht unsere Wirtschaft unbedingt Wachstum? Wachstum welcher Art?
- Ist Kooperation nicht besser als Konkurrenz?
- Was muss sich im Menschen ändern, damit wir ein anderes, besseres System bekommen? Sind das Gier und Neid, Nachlässigkeit und Verbleib in der Komfortzone?

Das Ergebnis der Gruppe beim ersten Treffen:

Die wichtigste Ursache bei allen subjektiv empfundenen Problemen in Wirtschaft und Gesellschaft ist begründet in der mangelnden Bildung, Qualifizierung und ganz besonders in der mangelnden Persönlichkeitsstärke des Menschen.

Das Ergebnis korreliert mit den Schwerpunktthemen, denen sich der GABAL e.V. widmet: Persönliches Wachstum und Wissensvermittlung fördern. GABAL kann hier Vordenker sein und einen wichtigen Beitrag leisten. Nächster Termin 31.03.2021, 18:00 Uhr.

Teilnahme

Wer Interesse hat, aktiv in der Gruppe mitzuarbeiten, meldet sich bei Dr. Rudolf Müller.

Erna Theresia Schäfer
erna.schaefer@gabal.de



jon-flebrant-8u9Uiz_jjm-unsplash

DAS GLÜCK UND DER ERFOLG

Glück ist auch, die richtige Entscheidung getroffen und sie umgesetzt zu haben ... Es ist alles eine Frage des Preises! Doch Geld spielt keine Rolle

Warum handeln wir oft nicht so, wie wir es eigentlich für richtig halten? Warum gelingt es uns nicht, dass wir das bekommen, was wir wollen? Woran liegt es, wenn die inneren mit den äußeren Bildern nicht übereinstimmen?

Wie man sie erfolgreich zusammenfügen kann, erklärt Erfolgscoach Heinz Meloth und lässt Sie an seinem reichen Erfahrungsschatz teilhaben. Wozu? Es ist ein Glücks-Fall, wenn es gelingt – für ein glücklicheres Leben.

Wir leben in einer ganz besonderen Zeit: Nie gab es so viele Möglichkeiten für so viele Menschen, ihr Leben nach den eigenen Wünschen zu gestalten. Nie gab es jedoch auch für einen großen Teil der Menschen aus den beiden jüngsten Generationen so große Herausforderungen zu bewältigen, wie heute.

Warum sind so viele Menschen unzufrieden? Genau darin liegt die Herausforderung: **die Chancen und Risiken zu klären, eigene Wünsche zu erkennen, sie ernst zu nehmen und das eigene Leben den Umständen entsprechend zu gestalten.**

Klingt einfach, jedoch nicht alle empfinden das so. Warum?

free-to-use-sounds-e20hc9YZkV4-unsplash

Als Kinder werden wir nicht darauf trainiert, unsere eigenen Wünsche und Träume ernst zu nehmen und dafür zu kämpfen, sondern wir sollen „brav“ und folgsam sein, tun, was andere uns sagen. Wir sind dann auch später nicht gewohnt, mit den vielen ungewohnten privaten, geschäftlichen und gesellschaftlichen Herausforderungen umzugehen. Es gibt immer wieder „gute Gründe“, warum es nicht geht oder ein anderer Weg besser ist. Sätze wie: „Ich bin nicht stark genug ...“ oder „Was sagen da die Leute, wenn ich das aufgeben und etwas Neues anfangen ...“ oder „Abwarten – es ist noch zu früh ... oder schon zu spät ... oder zu viel Risiko“ usw.

Verantwortung übernehmen für unser eigenes Lebens-Glück und lernen, bewusst Entscheidungen zu treffen, das ist eine ganz wichtige Fähigkeit, um glücklich zu werden, auch um das Glück zum richtigen Zeitpunkt „beim Schopfe zu fassen“. Das kann geschäftlich sein, indem man eine neue Nische für sein Produkt entdeckt oder ein besonders gutes Angebot erkennt und nutzt, aber auch ganz persönlich, wie z.B. eine Beziehung zum richtigen Zeitpunkt optimal zu entwickeln oder neu zu gestalten oder neue Prioritäten zu setzen, um evtl. mehr für die Gesundheit zu tun, wie z.B. Rauchen aufgeben oder Gewicht reduzieren, sich mehr bewegen ...

Wenn wir die Verantwortung übernehmen und uns **klar werden**, was wir wirklich wollen, und unsere Wünsche ernst nehmen, ist der nächste Schritt die **Umsetzung**: Wir stecken uns ein Ziel und tun dann das Notwendige, um es zu erreichen. Das klingt einfach, wenn es auch nicht immer leicht ist. Es geht darum, was wir bereit sind zu tun oder auch aufzugeben, um unsere Wünsche wirklich zu realisieren, damit wir danach glücklich sind.

Oft sind drastische Veränderungen nötig, müssen unangenehme Dinge angegangen werden oder auch mal eine anstrengende Zeit durchlebt werden. Es kann erforderlich sein, lieb gewonnenen Komfort über Bord zu werfen, neue Aufgaben bzw. Aktivitäten anzugehen. Doch wenn es wirklich um den eigenen Lebenstraum geht, um wirkliches Lebens-Glück zu empfinden, dann sind erfolgreiche Menschen immer bereit, diesen Preis zu zahlen. Denn der Lohn ist: das glückliche Leben zu leben, das wir wirklich wollen.

Das ist im privaten Bereich nicht anders als im Geschäftsleben. Ich arbeite seit vielen Jahren einerseits als Experte für strategische Geschäftsentwicklung in der Wirtschaft und andererseits als persönlicher Erfolgs-Coach für ganz verschiedene Menschen, die Veränderungen brauchen und wollen. Dabei habe ich oft erlebt, dass es am Anfang vergleichsweise leicht ist, sich Ziele zu setzen und Pläne zu schmieden. Aber das, **was über Erfolg oder Misserfolg entscheidet, ist eben das Anfangen und das Dranbleiben.** Erst bei der Ankunft am Ziel entfaltet sich dann das **Glücks-Empfinden** des Erfolgs.

In Krisenzeiten haben wir uns immer wieder neu aufgestellt und uns darauf konzentriert, wie wir danach neu positioniert und mit Vollgas die Chancen, die sich nach der Krise ergeben, nutzen. Die meisten Menschen scheitern nicht, weil sie keine Ahnung haben, sondern **sie scheitern, weil sie nicht ins richtige Handeln kommen** und den „entsprechenden Preis“ nicht zahlen.

Die gute Nachricht: Es ist nie zu spät, damit anzufangen! Das Jahr ist noch relativ jung, der Anfang liegt jedoch schon hinter uns.

- Hatten Sie auch gute Vorsätze fürs neue Jahr?
- Wie steht es mit denen heute?
- Haben Sie wirklich die Klarheit darüber, was Sie in diesem Jahr noch erreichen wollen?
- Haben Sie mit der Umsetzung begonnen?
- Gibt es erste kleine Zwischenerfolge?
- Sind Sie glücklich damit?

Wenn ja, herzlichen Glückwunsch und weiter so! Wenn nein, war der Preis zu hoch. Der Vorsatz war es Ihnen nicht wert, dass Sie das tun, was zur Umsetzung nötig ist. Das ist nicht schlimm. Das ist nur die Wahrheit.

„Wer ständig glücklich sein möchte, muss sich oft verändern“, sagt Konfuzius.

Überlegen Sie also jetzt, wo Sie etwas verändern wollen: Entweder Sie ändern Ihren Vorsatz und reduzieren den Preis oder Sie entscheiden sich, den Preis zu zahlen ... und Sie werden sehen, dann passiert etwas.

Nur wenn wir die Verantwortung übernehmen und wirklich ins Handeln kommen, können wir die nötigen Entscheidungen treffen, um die gewünschten Veränderungen herbeizuführen.

„Man sollte nicht sprechen von der Kunst glücklich zu sein, sondern von der Kunst, sich glücklich zu fühlen.“

Marie Ebner von Eschenbach

Ich habe zwei praktische Tipps, mit denen Sie noch besser ins Handeln kommen:

Tipp Nr. 1: Two things a day!

Nehmen Sie sich (nur) **zwei wirklich wichtige Dinge** vor, die Sie – neben den vielen anderen Dingen – **an einem, also an diesem Tag erledigen** wollen. Fassen Sie den festen Vorsatz, dass Sie alles Mögliche an diesem Tag machen, die Routinearbeiten, die strategischen Aufgaben und auch das, was nicht vorgesehen war und so dringlich erscheint – aber bei alledem, was ansteht, **stellen Sie sicher, dass der Tag nicht zu Ende geht, ohne dass Sie diese beiden wichtigen Punkte erledigt haben.** Das kann ein wichtiger Termin sein, den Sie schon lange vor sich herschieben, der Anruf bei einem Anwalt oder der längst fällige Kontakt mit der Mutter oder dem Bruder ...

Sie wählen morgens diese beiden meist noch gar nicht mal dringenden, aber wichtigen Dinge.

Ich mache das so: Wenn ich morgens aufstehe, gehe ich zuerst ins Bad, danach gehe ich vor dem Frühstück an den Briefkasten, um die Zeitung zu holen, das sind ca. 35 Schritte. Auf dem Weg zum Briefkasten lege ich fest, **was die beiden unwiderruflich zu erledigenden Dinge für diesen Tag** sind ... Und auf dem Rückweg entscheide ich, **wann genau ich sie an diesem Tag erledigen werde, egal was kommt!** Mit dieser Festlegung und dem gleichzeitigen Appell und der Verpflichtung zur Selbstdisziplin **grabe ich diesen Vorsatz so tief in mein Aufgaben- und Pflichtbewusstsein ein, dass sie in jedem Falle erledigt werden und ich am Abend darüber glücklich bin, dass ich diese beiden (wichtigsten) Punkte für diesen Tag erledigt habe.**

Während der Woche sind die Festlegungen eher geschäftlicher Natur – am Wochenende sind es eher private oder persönliche Punkte. Aber immer: zwei an jedem Tag. Wenn ich das rund 360-mal im Jahr mache, habe ich übers Jahr hinweg über **700 wichtige Punkte erledigt.** Ich bin glücklich darüber. Gute Vorsätze am Jahresanfang brauche ich weniger, wenn ich jeden Tag meine wichtigen Tages-Vorsätze erledige.

Wichtig ist, dass wir über **Rituale und Routinen** solche Veränderungen und Vorsätze **in unsere Gewohnheiten überführen**, sodass sie „in Fleisch und Blut“ übergehen. Wenn wir das beibehalten, sind wir über lange Strecken unseres Lebens glücklicher. Glücklich über das, was wir erreicht haben. Nicht umsonst sagt der Volksmund: „Jeder ist seines Glückes Schmied.“

Tipp Nr. 2: Die 4 x 3-Regel

Gehen Sie **in kurzen Abschnitten** Ihre Verhaltensänderung an, damit das Ungewohnte leichter zur wirklichen Gewohnheit wird! Nehmen Sie sich vor, **diese „Two things a day“-Regel anfangs nur für die nächsten drei Tage auszuprobieren.** Wichtig ist, dass Sie wirklich drei Tage durchhalten! Wenn Sie das geschafft haben, dann ist die erste Etappe erreicht. Ich versichere Ihnen: Wer es drei Tage geschafft hat, der kann es auch drei Wochen schaffen!!!


Nehmen Sie sich nach den ersten drei Tagen nun wieder (nur) **einen neuen, etwas längeren Abschnitt von drei Wochen** vor und halten Sie wieder durch ...

Wenn es am Anfang nicht ganz so gut gelingt, machen Sie einfach weiter, das gehört dazu. Fangen Sie am nächsten Tag wieder von Neuem an. Sie werden sehen, mit etwas Anlauf und Geduld gelingt es. Es dauert eben seine Zeit, bis wir neue Routinen in unsere Gewohnheiten einführen. **Geben Sie nicht gleich auf**, denken Sie daran: Wenn Sie bei Ihrem Auto einen platten Reifen haben, stechen Sie ja auch nicht die anderen drei Reifen platt und lassen das Auto stehen, sondern Sie reparieren den Schaden und fahren weiter, um am Ziel anzukommen. Genauso ist es mit dem Verändern von Gewohnheiten.

Wer **drei Wochen** schafft, der nimmt sich **drei Monate** vor und erreicht sie ... und **wer drei Monate geschafft hat, der schafft auch drei Jahre** – und mehr!

4 x 3 heißt also: Drei Tage, drei Wochen, drei Monate, drei Jahre.

Vielleicht ist es für Sie ein Glücksfall, dass Sie diese „Hilfsgrößen“ nun kennengelernt haben und dass Sie nun nicht nur den Vorsatz, sondern auch das Glück haben, dass Sie es damit schaffen, diesen Vorsatz gemäß Ihren Vorstellungen konsequent umzusetzen. Dann sind Sie erfolgreich und dann genießen Sie das Glücksgefühl des Erfolges. Behalten Sie die Gewohnheiten bei und Sie fühlen sich hoffentlich recht lange und intensiv darüber glücklich ... Alles hat seinen Preis!

Ich wünsche Ihnen ganz viel Erfolg! 



Heinz Meloth
hm@heinzmeloth.com



WAS UNS GESUND HÄLT

Die Medien sind voll von Warnungen vor Gesundheitsgefahren. Es hat schon den Anschein, dass (fast) alles eine Gefahr in sich birgt. Doch warum lenken wir nicht mehr den Blick auf das, was uns gesund hält, auf das, was uns gut tut? Tanja Rosenbaum illustriert, wie wir den Fokus auf salutogene Faktoren schärfen.

Sport respektive Bewegung und gesunde Ernährung gelten als die besten Gesundheitsmacher. Stress und unliebsame Angewohnheiten sind potenzielle Krankmacher. So weit die Theorie. Doch der Mensch ist weitaus komplexer. Gerade das soziale Umfeld und die psychische Konstitution sind entscheidende Faktoren. Joggen, Smoothies und Salatteller sind Zerrbilder, Narrative – mehr nicht. Physis und das Mentale müssen im Einklang sein. Das eine kann nicht ohne das andere.

Pathogen, salutogen

Während sich Pathogenese mit den krankmachenden Faktoren auseinandersetzt, beschäftigt sich die Salutogenese mit den gesundheitsfördernden Faktoren. Es zählt sich eher aus, den Blick auf das zu richten, was wir erreichen wollen, als sich ständig damit zu beschäftigen, was wir loswerden wollen. Wenn wir nicht krank sind, bedeutet es noch lange nicht, dass wir gesund sind. Schlimmer noch: Wir werden getriggert durch Angst: Bloß nicht krank werden! Unser Cortisolspiegel steigt. Wir sind gestresst.

Würde ein Fußballtrainer seiner Mannschaft nur beibringen, den gegnerischen Ball nicht ins eigene Tor zu lassen – würde diese Mannschaft das Spiel nie gewinnen.

Wir brauchen eine bessere Strategie, als nur Krankheit zu vermeiden. Wir können unsere Gesundheit stärken und ausbauen. Rein neurologisch gesehen, beschert uns diese salutogene Perspektive einen ganzen Cocktail aus guten Hormonen, die unseren Körper fluten und unsere Stimmung und unser Wohlbefinden erheblich steigern.

Psyche und das soziale Umfeld sind Treiber – in beide Richtungen

Die Psyche ist als krank- oder gesundmachender Faktor nicht zu unterschätzen. Was bedeutet das konkret? Wie lassen sich entsprechende Faktoren finden und eliminieren bzw. fördern?

Was bedeutet eigentlich gesund?

Kein Mensch ist gesund, kein Mensch ist krank. Der Begründer der Salutogenese, der Medizinsoziologe Aron Antonovsky, hat bereits in den 80er-Jahren anschaulich illustriert, dass es eher ein Kontinuum gibt, an dessen Endpolen sich jeweils Krankheit und Gesundheit befinden. Wir bewegen uns innerhalb des Kontinuums hin und her. Je nachdem, wie wir unterwegs sind, driften wir in die eine oder in die andere Richtung. Mal geht es uns besser, mal schlechter. Je mehr wir uns der Zusammenhänge bewusst werden, desto besser können wir unsere Richtung bestimmen. Genau diese Einschätzung unseres eigenen Wohlbefindens hilft uns zu erkennen, was wir tun können, um uns gesünder aufzustellen.

Vorsicht Mythen

Deshalb braucht es weniger gute Ratschläge im Allgemeinen, was uns gesund hält, als vielmehr das eigene Erleben. Yoga, Chi-Gong oder andere Entspannungstechniken werden oft als Allheilmittel gegen Stress empfohlen. Das kommt drauf an. Wenn du zur Yoga-Stunde hechtest, dich anschließend aber müde und erschöpft fühlst, dann wäre eine Alternative empfehlenswert. Auch eine Meditation ist nicht für jeden geeignet. Wenn es dir gefällt, dann nur zu. Doch quäle dich nicht damit. Es gibt Menschen, die innerlich unruhig und aggressiv werden, wenn sie zum Stillsitzen aufgefordert werden. Dann gibt es für dich bessere Methoden, zu dir zu finden. Der entscheidende Punkt ist auch hier: Geht es dir anschließend besser und schlechter? Solange du dein Wohlbefinden nicht ausbauen kannst, erprobe andere Möglichkeiten. Spaziergänge in der Natur, in den Himmel blicken oder ein Instrument spielen, können auch beruhigend und stresslösend wirken.

Die gleiche Strategie hilft auch bei der Wahl einer gesunden Ernährung. Alle Trends, vegan, ketogen, paleo, kannst du freudig ignorieren. Es macht keinen Sinn, dir von anderen Menschen erklären zu lassen, was du zu essen hast. Jeder Körper und jede Darmflora sind einzigartig. Da es um deine Gesundheit geht, darfst du schauen, was du gut verträgst und was weniger; worauf du Hunger hast und was dir wirklich schmeckt. Möglicherweise brauchst du mehr eiweißreiche Kost, wie Fleisch, Nüsse, Hülsenfrüchte. Du wirst es dann wissen, wenn du bestimmte Lebensmittel einige Wochen ausprobiert hast. Wahrscheinlich ist der Rat eines Fachmanns, Therapeuten oder Arztes günstig – doch auch solche Beratungen sollten im Teamgeist erfolgen: Der Therapeut gibt Fachwissen, der Ratsuchende das Wissen um die eigene Person. Der Therapeut kann Zusammenhänge erklären und aus seiner Erfahrung bei der Unterstützung von Gesundheitsprozessen berichten, der Patient steuert seine Beobachtungen über sich und seine Gewohnheiten bei. Es geht um Lösungsfindung – nicht um die Frage, wo das Problem sitzt. Manche Patienten und Therapeuten sind dermaßen damit beschäftigt, eine Ursache für die Krankheitssymptome zu finden und eine Diagnose zu stellen, dass wertvolle Zeit verstreicht, in der man sich um die Förderung der eigenen Gesundheit kümmern könnte.

Salutogen leben – Tipps für deinen Alltag

Im Alltag kannst du deine eigene Gesundheit ohne großen Aufwand fördern, solange du erkannt hast, dass jeder Stressphase eine Entspannungsphase folgen sollte. Unser Nervensystem hängt noch in der Steinzeit und arbeitet unabhängig von unserer Großhirnrinde. Es ist autonom und entscheidet alleine, ob es in den Stress- oder in den Entspannungsmodus schaltet. Dein eigenes Bewusstsein für diese Alternativen spielt dabei (leider) keine Rolle. Wenn du der Meinung bist, dass dich die im Urlaub gelesenen beruflichen Mails nicht stressen, kann es dennoch sein, dass dein Körper in den Alarmzustand schaltet. Dein Körper braucht schlichtweg dein Bewusstsein nicht.

Glücklicherweise haben wir unseren freien Willen, um zu entscheiden, womit wir uns beschäftigen, was wir lernen wollen und welchen Dingen wir aus dem Weg gehen wollen. Diese Freiheit können wir nutzen, sobald uns klar wird, dass wir die Verantwortung für unser gesundes Dasein tragen. Es ist kein Automatismus in uns eingebaut, der uns auf Teufel komm raus gesund hält. Dafür brauchen wir nicht nur die Kenntnis bestimmter Zusammenhänge, sondern auch den Willen, uns mit uns selber zu beschäftigen. Mit sich selbst in guter Verbindung zu stehen, ist die Grundlage für eine gesundheitsfördernde Lebensweise – zu jeder Zeit.

#1 – Sich selbst achten

So wie du Termine setzt, um zu arbeiten, Freunde zu treffen und Sport zu machen, nimmst du dir täglich Zeit für kleine Erholungsphasen, die du nur mit dir verbringst. 5 bis 10 Minuten täglich gönnst du dir eine Pause, in der du nach innen blickst, dich fragst, wie es dir geht, und dich „um dich kümmerst“.

#2 – Angst wahrnehmen

Wenn du bereit bist, Angst als Freund zu betrachten, der dich auf Unstimmigkeiten aufmerksam machen will, gibt es keinen Grund mehr, sie zu unterdrücken. Fange an, bereits kleinste Anzeichen von Angst zu identifizieren, wie Nervosität, Aufregtheit, Kribbeln im Bauch o.Ä.

#3 – Dankbar und wertschätzend sein

Schreibe dir zwei Monate lang jeden Tag drei Dinge/Ereignisse/Begegnungen auf, für die du im tiefsten Herzen dankbar bist. Diese Übung hilft dir, eine positive Grundeinstellung zu festigen und deine Aufmerksamkeit auf die Sonnenseite des Lebens zu lenken.

#4 – Einen Gang zurückschalten

Schau dir alle deine Erwartungen an dich an. Ist deine Liste vielleicht ein wenig zu lang und du darfst ein paar deiner „Aufträge“ streichen? Oft setzen wir uns selbst unter Druck, weil wir allem gerecht werden und dabei auch noch uns selbst übertreffen wollen. Es darf leicht sein, unser Dasein.

#5 – Das Leben genießen

Mal angenommen, es gäbe für dich zurzeit nichts zu tun. Was könntest du gerade genießen? Was macht dir Spaß und Freude? Was kannst du tun oder denken, um dir jetzt dafür Zeit zu nehmen – neben all deiner Arbeit und deinen Bemühungen?

Tanja Rosenbaum
tanjarosenbaum.com





Glück & Erfolg sind ein Tandem

GLÜCK IN ZEITEN DES UMBRUCHS

12. JUNI 2021 | 09:00 – 17:00 UHR

Nach den überaus anstrengenden und für viele auch existenziell schwierigen vergangenen Monaten gilt es nun, sich mit Mut und Zuversicht den neuen Herausforderungen zu stellen – das eigene Business vielleicht sogar neu zu erfinden. Welche Skills braucht es, damit diese Herausforderungen erfolgreich umgesetzt werden?

Erfolg hat immer auch mit einem gewissen „Quäntchen Glück“ zu tun. Grund für uns, das Wesen des Glücks zu hinterfragen. Denn Glück ist keine reine Glückssache – die Voraussetzungen für Glück kann jeder gestalten! Auf dem Weg zum Glück braucht es Selbstverantwortung und Selbstvertrauen, Widerstandskraft, Mut und mentale Stärke zur Umsetzung. Mit anderen Worten: **Das Mindset ist ein wichtiger Ausgangspunkt für das Glück.**

Freuen Sie sich auf einen Glücks-Tag mit hochkarätigen Beiträgen aus der Praxis: einer Mixtur aus Vorträgen vormittags und vertiefenden Themen und aktivierenden Workshops am Nachmittag inkl. Live-Online-Cooking mittags, Entspannungsalternativen während der Pausen und reichlich Zeit zum Netzwerken.

Stellen Sie sich Ihr individuelles Programm zusammen.

Tickets

zum Frühbuchertarif bis 2. Mai 2021

Mitglieder / Mitglieder kooperierender Verbände 99 Euro

Nichtmitglieder 129 Euro



www.gabal.de/impulstag-2021

Kontakt

GABAL e.V. | Erna Theresia Schäfer
erna.schaefer@gabal.de

Expert:Innen und Themen



Gina Schöler



Sabine Runge



Debora Karsch



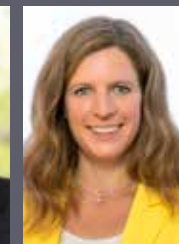
Prof. Dr. Hartmut Walz



Philip Semmelroth



Dr. med. Jörg Schröder



Daniela Landgraf



Andrea Hagemann



Andreas Bellof



Barbara Messer



Eva Ullmann

Was macht glücklich | Positive Psychologie als Ressource | 4 Wege zu mehr Selbstführung | Einfach genial entscheiden | Selbstbestimmt erfolgreich | Mit Selbstempathie zum Führungserfolg | Mentale Stärke gewinnen | Authentisch wirken in Live-Online-Trainings | Unternehmensführung in unsicheren Zeiten | Downsizing | Humor als Navigationshilfe

... sowie Live-Online-Cooking mit Dr. Christian Rak
Moderation: Kassia Ecker

Adobe Stock - Fotomek



BERICHT VOM IMPULSTAG 2020



DIGITAL POSITIONIEREN am 25. Oktober 2020, von 8:30 bis 18:00 Uhr, neuneinhalb Stunden vor dem Bildschirm? Wie soll das denn funktionieren? Ich war gleichermaßen gespannt wie sehr skeptisch.

Dann: Samstag, 8:30 Uhr, munteres Netzwerken – Moderatorin Kassia Ecker begann hier schon ganz stark und bewies ihre Eloquenz. Sie sollte dieses Niveau im Lauf des Tages übrigens halten, wenn nicht sogar steigern. Das war ganz großes Kino!

Es ging multimedial weiter: Padlet, Mentimeter. Bewährte Tools, um alle mit ins Boot zu holen. Das funktionierte auch am heutigen Tag sehr gut.

Die Zukunft ist menschlich – wie wir den digitalen Wandel intelligent gestalten

Andera Gadeib hielt einen so sachkundigen wie sympathischen und lebendigen Vortrag als Manifest für einen intelligenten Umgang mit dem digitalen Wandel in unserer Gesellschaft.

Der Blick in den digitalen Wandel beginnt gruselig: Unsere intelligente Matratze gibt im Jahr 2030 schon mal der Kaffeemaschine den Impuls, unseren Kaffee zu machen, weil sie unsere Aufwachbewegungen wahrnimmt. Die Toilette schickt automatisch die vielleicht außer der Norm liegenden Bioparameter aus

dem Urin direkt an meinen Arzt – da überkommen mich doch Zweifel, ob ich das möchte. Schön ist natürlich das autonome Auto, das vor der Haustüre warten wird.

Angesichts solcher und anderer Szenarien reagieren viele Unternehmer:innen und Unternehmen mit Schockstarre auf die Digitalisierung. Andera empfiehlt, die Digitalisierung anzunehmen und sich drauf einzulassen. Ihr Credo lautet: Lasst euch nicht von Rückschlägen entmutigen, probiert aus, fällt hin, geht es neu an. Nutzt Chancen und denkt dazu wie Pioniere: Denkt zehnmal so groß, nicht nur 10 % größer. Egal, welcher Idee ihr begegnet – sagt zweimal „Ja, und ...“, dann erst einmal „Ja, aber ...“. Das werde ich gleich ausprobieren.

Nach ihren drei Highlights gefragt, fasste Andera ihre Botschaft folgendermaßen zusammen:

1. Schaut positiv in die Zukunft.
2. Bleibt bei euch selbst und habt den Menschen im Blick.
3. Habt den relevanten Nutzen im Fokus.

Unendlichkeits-Traffic – Kundenakquise im 21. Jahrhundert

Lars Pilawski machte mich mit seinem Titel neugierig und klärte zuerst einmal die Basics: Wozu brauchen wir Traffic? Er versorgte uns mit wirklich viel Munition in Form von 16 kostenlosen Traffic-Strategien. Google Seo, Youtube-Kanal, Podcast, Backlinks, E-Books oder Instagram. Nicht alles ist „mal eben so“ zu realisieren, wie Lars es sagt. Doch ich werde hier charmant an das ein oder andere To-do erinnert, das ich irgendwie verdrängt habe.

Womit ich nicht warm werde, ist die Empfehlung, in den Blogs und Social-Media-Kanälen bei Wettbewerbern, die auch mit meinem Thema unterwegs sind, Kommentare und meine Website zu hinterlassen. Doch ich nehme insgesamt viel mit und fange getreu dem Motto: „Ein Schritt nach dem anderen“ nach dem Vortrag damit an, Google Alert mal wieder zu aktivieren.

Lars packt für uns viel Wissen aus und legt noch 5 kostenpflichtige Traffic-Strategien obendrauf.

Lars' Highlights:

1. Mit EINER Strategie anfangen, weil es oftmals ein bisschen Zeit braucht und das unterschätzt wird. Dann geht es an die Nächste.
2. Wenn etwas funktioniert, dann weitermachen!

Die fünfzehn Minuten Pause verbringe ich bewusst offline und verpasse so das offensichtlich angeregte Networking in den Pausengruppen.

Digitales Lead Management als Umsatz-Booster

Ja, das will ich, denke ich mir und bin gespannt. Daniel Hertneck zeigt uns die Bausteine des gesamten „Digitalen Lead Managements“. Vom CRM (Kundenmanagementtools) über Social Media, Content Marketing bis zu Buyer Personas und noch vieles mehr.

Wichtig ist: Nur Traffic auf der Webseite genügt nicht, er muss durch Reaktionsangebote, wie z.B. den Download eines E-Books, konvertiert werden. Über sog. „Lead Nurturing

Prozesse“ (Kontaktpflegeprozess) soll der Kunde dann in Richtung Produkt- und Kaufinteresse weiterentwickelt werden.

Das Thema „Buyer Personas“ nimmt großen Raum ein. Ich bin es schon mehrmals eher halbherzig angegangen. Hier klingt es nach neuen, interessanten Ansätzen. Deshalb entscheide ich mich, heute Nachmittag dieses Thema im Workshop noch einmal zu vertiefen.

Die Kaufentscheidungsprozesse zwischen B2C und B2B gleichen sich immer mehr an. Digital werden Themen recherchiert, es wird sich schlau gemacht. Die schnelle Kontaktaufnahme zum Anbieter ist passé, heute will sich der potenzielle Kunde erst in Ruhe informieren.

Hier wird klar, warum die Buyer Persona so wichtig ist. Bei einem oft überfüllten Markt sollte ich mich durch Spezialisierung abgrenzen und das sauber kommunizieren und klar darstellen können.

Daniel erklärt uns den genauen Nurturing-Prozess, an dessen Ende mit hoher Wahrscheinlichkeit ein Kauf steht.

Daniels Highlights:

1. Auseinandersetzung mit Buyer Persona ist essenziell.
2. Ergebnisse in Pilotprojekten sehr aussagekräftig. Fangt klein an und probiert Stück für Stück aus, was funktioniert.
3. Nurturing – nicht nur Kampagne, sondern Kontakte über gewissen Zeitraum weiter bespielen, um richtigen Zeitpunkt eher zu erwischen.
4. Content is king, social media is queen: Das greift auch im B2B immer mehr.

Der Schlüssel für Marketing-erfolg: Die Botschaft

Mit zwei rhetorischen Fragen eröffnete Sabine Hugger ihre Session: Wie viele von euch möchten online mehr Kunden gewinnen? Wie viele von euch möchten, dass die Botschaft ankommt?

Die Botschaft, der Content, steht im Mittelpunkt aller Aktivitäten. Alle Funnels etc. sind

nur Träger für die Botschaft. Wenn die nicht passt, dann klappt alles andere auch nicht. Es folgten kurz und knapp die 7 Säulen einer perfekten Marketingbotschaft, die allerdings erst durch Buchung einer Beratung oder eines Coachings greifbar geworden wären. Schade, etwas mehr Content hätte vielleicht Lust auf eine Beratung gemacht.

Sabines Highlights:

1. Wissen, wer du bist und welches Thema DU nach draußen tragen möchtest, was dein Warum ist.
2. Du musst Zielkunden gut kennen.
3. Ich wünsche mir, dass du dich sichtbar machst.

Virtuelles Kochen

Das virtuelle Kochen mit Heinz Meloth kam offenbar gut an und schmeckte auch sehr lecker. An Heinz lag es sicher nicht, dass nur wenige Teilnehmer:innen gemeinsam kochten. Die meisten machten es wie ich: Mal eine Stunde abschalten und raus aus dem Meeting. Bewegung und frische Luft, damit der Kopf für den Nachmittag wieder frei ist. Dafür mussten wir dann die Fotos von den wirklich sehr appetitlich aussehenden Pastapfännchen auf dem Impulstag-Padlet aushalten.

Das neue Format: Die Vertiefungssessions

Am Nachmittag kam erstmals die neue Struktur des Impulstages zum Tragen. So vielversprechend, wie es im Vorfeld geklungen hatte, war es auch: Wir konnten die Vorträge vom Vormittag mit den Referent:innen in kleineren Workshops vertiefen.

Fokusrunde

Auch die Fokusrunde als Abschluss funktionierte reibungslos. Kassia moderierte auch hier wieder super professionell und begeisternd – wie schon den ganzen Tag. Themen und Format kamen sehr gut an – das zeigten auch die Rückmeldungen auf dem Whiteboard: „Es war fast wie live – professionelle Durchführung.“, „Der Tag ist total schnell vergangen.“, „Nebenher-Chats ;-“), „Viele neue Impulse. Sehr gute Veranstaltung.“ ...

Mein Fazit: Es lebe die Digitalisierung! Ansonsten hätte dieser Impulstag ausfallen müssen, was ein Jammer gewesen wäre. Zum Thema „Digital positionieren – so geht es!“ passte das digitale Format natürlich wie die Faust aufs Auge.

Das neue Format des Impulstages: Morgens eine Keynote, dann drei Vorträge, die nachmittags mit dem jeweiligen Referenten vertieft werden konnten, war für mich ein absoluter Mehrwert. Eine grandiose Idee! Dieses Format kommt auch dem Zoom-Format mit seinen Breakoutrooms sehr entgegen und konnte hier toll abgebildet werden. Ich stelle es mir aber auch in (hoffentlich) zukünftigen Präsenzsituationen als sehr positiv und intensiv vor. Denn wie oft schon blieben bei mir nach einem Kurzvortrag Fragen offen, die ich gerne intensiver diskutiert hätte! Hier konnte ich es.

Bei aller Begeisterung fürs Digitale – ich habe die Pausen offline verbracht, brauchte etwas Bewegung und frische Luft. So sind die nicht nur gut gemeinten, sondern wohl auch gut gemachten pausenfüllenden Angebote an mir vorbeigegangen. Aber so konnte ich die vielen Stunden gut durchhalten und das Maximum an Input mitnehmen.

Ein extrem gut gelungener Impulstag des GABAL e.V.! Die viele Arbeit in der Vorbereitung hat sich durch ein tolles Ergebnis bezahlt gemacht. Ich komme wieder, egal ob offline oder online. 🍀



Julia Kunz
www.juliakunz.de

NEUE MITGLIEDER

GABAL
Wissen vernetzen

- Dr. Georg Bartenschlager
- Dr. Marco Behrmann www.a-rubicon.de
- Wiebke Böhmer www.punkt100.de
- Dipl.-Kffr. Lina Christmann www.christmann-woll.de
- Sandra Katemann www.sandrakatemann.com
- Bernd Kollmann www.berndkollmann.de
- Dipl.-Päd. Juergen Nowoczin www.now-bildungsmanagement.de
- M.A. Sigrid Pöschl www.CommunicationService.net
- Dipl.-Ing. (FH) Miriam Prinke www.undvorwaerts.de
- Dipl.-Sozialarbeiterin Regine Ritsert-Dettmar www.tokusvital.de
- Jutta Sand
- Dipl.-Bw. Anja Stieber www.anja-maria-stieber.de
- Dr. med. Susanne Wedel
- Dr. phil. Jannina Zanner

Herzlich willkommen!

JUBILÄUMS-MITGLIEDER

40 JAHRE MITGLIEDSCHAFT

Dietrich Drews, Travenbrück

30 JAHRE MITGLIEDSCHAFT

Udo Buchheim, Minden

Dipl.-Kffr. Heike Bingmann, Kronberg

20 JAHRE MITGLIEDSCHAFT

Dipl.-Päd. Peter Mohr, Wiesloch

Brunhild Hofmann, Darmstadt

Ines Schulz-Buecher, Berlin

Annegret Kiesow, Berlin

Dipl.-Psych. Andrea Delheid, Rösrath

Heinz Meloth, Mainz

Reinhold Fischer, Augsburg

Wir gratulieren herzlich!



WEBTALKS

Jeden zweiten Freitag im Monat, 11:00 Uhr
45 Minuten diskutieren/referieren
zu einem Thema aus dem GABAL Portfolio

Nächste Termine:

- | | |
|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 16.04.2021 | Kai Bühler: Warum man glücklich ist, wenn man sein Inbound Marketing Level 1 selbst erledigt |
| 21.05.2021 | Hanspeter Reiter und Mark Bottke: Virtuelle Welten und ihr Potenzial für Trainer:innen |
| 18.06.2021 | Steffen Moll: Verkaufen mit Video |
| 09.07.2021 | Miriam Prinke: Kartenarbeit online für Training und Coaching |
| 13.08.2021 | Andreas Bornhäußer: Wirkung und Wahrnehmung von Menschen |

Immer aktuell auf www.gabal.de/webtalks
– dort sind auch Aufzeichnungen abrufbar!

BERUFSSKODEX

Weiterbildner:innen leisten durch verantwortungsbewusstes, wertorientiertes Handeln in der Weiterbildung einen Beitrag zu mehr Transparenz auf dem Weiterbildungsmarkt.

Mit der Anerkennung des Berufskodex für die Weiterbildung verpflichten Sie sich, diese berufsständische Ethik zu beachten und sich im Konfliktfall der Beschwerdeordnung des Forum für Werteorientierung in der Weiterbildung e.V. zu stellen.

Sie erhalten das Zertifikat und das Siegel „Qualität Transparenz Integrität“ für Ihre Medien.

Alle Infos: www.gabal.de/berufskodex

NEUE MITGLIEDER WERBEN? JA, WARUM DENN NICHT?!

Viele Mitglieder sind überzeugte GABALISTEN und schätzen die Leistungen des Netzwerks und den fachlichen Austausch unter Gleichgesinnten sehr. Da ist es nur allzu verständlich, wenn Mitglieder aus Überzeugung weitere Mitglieder für den Verein gewinnen möchten. Doch wie ist das möglich, ohne aufdringlich zu sein? Hier ein paar Ideen vom Verkaufstrainer Oliver Schumacher.

Laden Sie einfach die Person zu einer (online) Veranstaltung ein. Denn Mitglieder können einen Gast zu Mitgliederbedingungen zu den GABAL Veranstaltungen einladen. Fragen Sie sie oder ihn anschließend, wie ihm oder ihr die Veranstaltung gefallen hat. Finden Sie heraus, was die Person für sich persönlich von der Veranstaltung mitnehmen konnte. Viel-

Was bekommen Sie, wenn Sie ein neues Mitglied werben?

Wenn Sie ein neues Mitglied werben, bekommen Sie als Dankeschön einen Buchgutschein im Wert von 40 Euro. Diese Prämie sollte nicht als Hauptmotiv gesehen werden, um neue Mitglieder zu werben, sondern als kleine Anerkennung für die Unterstützung des Vereins.

Wie läuft die Mitgliederwerbung ab?

Wenn für Sie ganz klar ist, dass auf Ihren Rat hin jemand Mitglied werden möchte, dann schicken Sie einfach eine kurze E-Mail an die Geschäftsstelle mit den kompletten Kontaktdaten der Person, die Mitglied werden



leicht ergibt es sich, über diese Erkenntnisse dann vertiefend zu sprechen (beispielsweise über die Umsetzung der Erkenntnisse), oder dass Sie Ihre eigenen Highlights erwähnen. Hauptziel aber ist, das Sie herausfinden, wie Ihr Gegenüber über die Veranstaltung denkt.

Fragen Sie, ob Sie die Person wieder auf die nächste GABAL Veranstaltung aufmerksam machen dürfen/sollen. Fällt hier die Antwort positiv aus, empfehlen Sie ihr freundschaftlich die Mitgliedschaft im GABAL Verein, da sie so nicht nur günstiger an den Veranstaltungen teilnehmen kann, sondern auch noch weitere Vorteile hat. Erwähnen Sie beispielsweise den GABAL Buchgutschein im Wert von 40 Euro

oder das wirtschaft+weiterbildung-Abonnement im Wert von 120 Euro. Nennen Sie von sich aus den günstigen Jahresbeitrag in Höhe von 175 Euro. Denn vermutlich werden viele denken, dass die Mitgliedschaft deutlich teurer ist. Stoßen Sie auf positive Resonanz, bieten Sie einfach vertiefende Informationen an und senden der Person den Link zu den Aufnahmeunterlagen zu oder helfen Sie von sich aus, sinngemäß mit „Wenn du magst, dann schicke ich kurz für dich eine Mail an die Geschäftsstelle, dann musst du dich um nichts kümmern – und du bist dann auch mit dabei.“

Oliver Schumacher

möchte. Wir versenden dann die notwendigen Unterlagen an den Interessenten oder die Interessentin.

Auch ist es denkbar, dass Sie dem potenziellen Mitglied den Link zum Aufnahmeantrag senden, damit sich diese oder dieser selbst einträgt und in der Spalte „Ich wurde geworben von ...“ Ihren Namen einfügt. Dann nur noch den Antrag an die Geschäftsstelle mailen.

Oder Sie empfehlen die sechsmonatige Schnuppermitgliedschaft, wenn die Person noch unsicher ist.

Erna Theresia Schäfer
info@gabal.de

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

Weitere Angebote erhalten Sie von der Geschäftsstelle.

RG NORDBAYERN

Nordbayern Regionalgruppen-Leitung erweitert um Sarah T. P. Andiel

Nach langjährigem Engagement für das Train-the-Trainer-Projekt der Deutschen Debattiergesellschaft e.V. sucht sie jetzt im GABAL Verband neue Herausforderungen.

GABAL: Frau Andiel, um die Streitkultur in unserer Gesellschaft steht es schlecht. Woran liegt das?

Fragen Sie sich selbst: Wie oft reden Sie mit Menschen, die eine andere Meinung haben als Sie selbst? Gerade in der Zeit des Shutdowns sind für viele Menschen die Sozialen Medien die erste Anlaufstelle, um sich zu informieren und auszutauschen. Die Algorithmen sind so programmiert, dass sie das zeigen, was gefällt – und alles andere ausblenden. Das trägt dazu bei, dass die Menschen in unserer Gesellschaft es immer weniger gewohnt sind, mit anderen Meinungen umzugehen. Ein selbstverstärkendes System.

GABAL: Was bedeutet das für unsere Unternehmen?

Auch in Unternehmen stehen immer unterschiedliche Sichtweisen miteinander in Konkurrenz. Das ist für uns als Menschen schwer auszuhalten und es gibt immer jemanden, der versucht, seine Meinung als die einzig richtige darzustellen. Stellen Sie sich vor, die Pandemie ist vorbei. Nach einer langen Zeit der Isolation im Homeoffice treffen jetzt ein Corona-Skeptiker und eine Impf-Befürworterin in der Kaffeeküche aufeinander. Das könnte schwierig werden ... Wenn Meinungen zu festgefahren sind, ist Konflikt vorprogrammiert. Dies kann nicht nur unsere Demokratie untergraben, sondern auch in Unternehmen zu massiven Schäden führen: Argumente, die nicht zu Ende gedacht sind, verleiten zu falschen Entscheidungen; unerkannte Fehlschlüsse behindern den Erfolg; Schwarz-Weiß-Denken führt zu Konflikten.



GABAL: Wie können wir als Weiterbildner:innen zu einer besseren Streitkultur beitragen?

Wir als Weiterbildner:innen müssen die Menschen dabei unterstützen zu erkennen, wie wertvoll es ist, anders Denkenden zuzuhören und die eigene Sichtweise immer wieder zu hinterfragen. Ich habe es mir mit meinem Unternehmen **DebateConsult** zur Aufgabe gemacht, die professionelle Streitkultur in Wirtschaft, Politik und Wissenschaft zu fördern. Um das zu erreichen, arbeite ich mit der Königsdisziplin aller rhetorischen Übungen: der Debatte. Zudem bilde ich Debattiertrainer:innen aus, damit diese Trainingsmethode möglichst weit verbreitet wird und so ihre volle Kraft für unsere Gesellschaft entfalten kann.

GABAL: Wie kamen Sie auf das Thema Debatte?

Schon als Jugendliche habe ich mich intensiv mit Rhetorik beschäftigt. Mit 17 habe ich meine erste größere Arbeit zum Thema „Rhetorik – die erfolgreiche Rede“ geschrieben und beschlossen, Rhetoriktrainerin zu werden. Neben meinem Rhetorikstudium in Tübingen habe ich mich selbstständig gemacht und dort auch das Debattieren als Redesport kennengelernt. Es ist einfach erstaunlich, wie effizient diese Trainingsmethode ist. Ich habe im Debattierclub mehr gelernt als im Studium (lacht).

Für mich war klar:

Ich will die Streitkultur in unserer Gesellschaft verbessern. Heute ist mein Unternehmen **DebateConsult** Marktführer für Debattiertrainings und Showdebatten in Deutschland. Meine Trainer:innen haben etliche Preise und Titel gewonnen, z.B. „Deutsche Debattiermeister:in“.

GABAL: Welche Erfahrung bringen Sie für die Leitung der Regionalgruppe mit?

Für die Deutsche Debattiergesellschaft e.V. war ich maßgeblich an der Konzeptionierung der Debattiertrainer:innen-Ausbildung beteiligt; das Projekt **Train-the-Trainer** habe ich bis 2020 ehrenamtlich geleitet. 2019 habe ich die **European Debate Trainers Association** begründet. Und seit Mai 2020 stelle ich mein Management-Talent mit meiner kleinen Tochter noch einmal neu unter Beweis.

GABAL: Was möchten Sie für die RG Nordbayern erreichen?

Nachdem ich 2020 erfolgreich am GABAL Mentoring teilgenommen habe, möchte ich jetzt gerne etwas an den Verband zurückgeben. Ich freue mich riesig auf die gemeinsame Arbeit mit Julia Kunz in der Leitung. Besonders wichtig ist es mir, unsere Mitglieder beim Aufbau ihres persönlichen Netzwerks zu unterstützen.

Frau Andiel, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Sarah T. P. Andiel
rg-nordbayern@gabal.de

GABAL Mentoring Programm:

Warum es schöner sein kann, sich im Tandem weiterzuentwickeln!

Alles Wissenswerte rund um das Thema Mentoring habe ich Ihnen in meinem neuesten Video zusammengefasst.



Wenn Sie Fragen, Wünsche und Anregungen haben, freue ich mich auf Ihre Kontaktaufnahme oder besuchen Sie uns auf www.gabal.de/mentoring-programm. Wir begleiten Sie!

Herzliche Grüße und bis hoffentlich bald

Nicole Dittombée nicole.dittombée@gabal.de

E-Book inside –
 zusätzlich zu ausgewählten Büchern das E-Book gratis dazu!



Die aktuellen Herausforderungen haben uns allen gezeigt, wie wichtig ein zeit- und ortsflexibler Zugriff auf Inhalte ist. Der GABAL Verlag liefert daher ab dem Frühjahrsprogramm einen echten Mehrwert: Mit GABAL E-Book inside verbinden wir die haptische und digitale Medienwelt und bieten zu ausgewählten Novitäten kostenlos die E-Version an. Über einen Code erhalten die Leser das E-Book als Zugabe zum Printbuch und können somit jederzeit und von überall auf den Content zugreifen. Einmal kaufen – zweimal profitieren!

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



RG RHEINLAND

Neuigkeiten aus dem Leitungsteam

Regine Ritsert-Dettmar tritt die Nachfolge von Christel Freyer an.

Ziemlich neu seit einem Jahr in der GABAL e.V. Familie, aber erfahren in Mitarbeit und Verantwortung in Regionalgruppen, Netzwerkgruppen und der Vorstandstätigkeit aufgrund ihrer jahrzehntelangen beruflichen und ehrenamtlichen Tätigkeiten, freut sich Regine Ritsert-Dettmar sehr, im Vorstand mitarbeiten zu können. Sie ist Ganzheitliche Gesundheitsberaterin, Stressmanagement- und Resilienz-Trainerin und -Beraterin und hat sich auf Vitalpakete zu Themen wie Gesund arbeiten, Vitalität im Job, Kraft tanken im Alltag, individuelle Stressbewältigungsstrategien erlernen, Atemtraining, Gelassenheit und innere Stärke finden und trainieren spezialisiert.

Seit 1986 war sie in vielen Bereichen auch in Führungsverantwortung als Diplom-Sozialarbeiterin tätig und ist seit 2011 Gründerin und Inhaberin des Institutes **Fokus Vital** – Institut für Gesundheit und Vitalität.

Ausbildungen im Systemischen Coaching und der Ernährungstherapie sowie als Achtsamkeits- und Brainfit-Trainerin, Fachberaterin für Darmgesundheit, Innovations-Moderatorin und als Kursleiterin für Stressprävention, Resilienz und Entspannung (PMR) mit Zertifizierung nach § 20 SGB V vertiefen ihr Engagement für die ganzheitliche Gesundheit und das Wohlbefinden des Menschen, der für sie im Fokus steht. Seit vielen Jahren ist sie in unterschiedlichen Aus-, Fortbildungs- und Beratungsfeldern tätig, u. a. als Dozentin in der Ausbildung verschiedener Akademien und der Pflege, und hält online und in Präsenz Vorträge, Seminare und Workshops zu vielen Themen aus Gesundheit und Leben.

Es sind für sie immer wieder die kleinen Schritte, die Großes im Leben bewirken und Körper, Seele und Geist Kraft geben, um Lebensfreude



und Vitalität zu suchen und zu finden. Aus ihrem jahrzehntelangen Berufsleben im psychosozialen Bereich ist es ihr ein tiefes Anliegen, Menschen dort abzuholen, wo sie im Leben stehen, und mit ihnen zusammen Lösungen und mögliche Wege zu finden und zu entwickeln, die klar und einfach mit Freude umzusetzen sind und nachhaltig wirken – kleine Schritte im Alltag mit großer Wirkung, passgenau und individuell.

Dazu entwickelte sie in den letzten Jahren auch eine eigene App: Die **Fokus Vital-Atem-APP** mit Atemtraining und verschiedenen Meditationen wurde bereits mehrfach in Rundfunk und Fernsehen empfohlen.

Für die Regionalgruppen-Treffen möchte sie im Team spannende Themen suchen und tolle Referent:innen dazu einladen. Vernetzung und Motivation zur Teamarbeit sind ihr schon immer ein großes Bedürfnis und eine Freude. Dies möchte sie in der RG Rheinland unterstützen und mit eigenen Ideen dazu beitragen.

Regine Ritsert-Dettmar freut sich sehr auf die Zusammenarbeit mit dem RG-Vorstand und darauf, die Mitglieder der Regionalgruppe Rheinland weiter kennenzulernen.

Regine Ritsert-Dettmar
rg-rheinland@gabal.de

RG RHEIN-MAIN

Die 6-C-Strategie

Jürgen Nowoczin, Unternehmensberater und Dipl.-Pädagoge, stellt die 6-C-Strategie bei der RG Rhein-Main vor.

Im RG-Treffen Ende Februar 2021 ging es nicht – wie man vielleicht vermuten könnte – um die inzwischen berühmt-berüchtigten Coronaviren und ihre Mutationen. Bei der 6-C-Strategie geht es vielmehr darum, wie Zusammenarbeit in Unternehmen unter den derzeitigen und zukünftigen Bedingungen erfolgreich organisiert werden kann und was sich dafür verändern darf.

Ständig gibt es vermeintlich neue Ansätze und Strategien, die aber häufig gar nicht neu sind und oft auch nicht zu der Wirklichkeit in den Unternehmen passen. Die Digitalisierung wirkt als Katalysator der Innovationsprozesse und führt zu Umbrüchen in Organisation, Produktion, Produkten und Dienstleistungen. Neue Ressourcen erschließen sich und völlig andere Geschäftsmodelle tauchen auf.

Für die Umsetzung ist unter anderem Praxisnähe und Alltagstauglichkeit ein wichtiger Aspekt, damit eine Änderung nicht nur angestoßen, sondern auch dauerhaft gelebt werden kann.

Die 6 Cs stehen für die Begriffe **challenge, curiosity, charisma, creativity, communication** und **consequence** und zeigen auf, welche Kompetenzen in Unternehmen benötigt werden. Sie sind besonders für die Führungskräfte wichtig, aber auch für jeden einzelnen Mitarbeitenden, und kollidieren häufig mit den vorhandenen Strukturen. Denn die sind oft nicht auf den stetigen Wandel ausgerichtet, sondern auf die Bewahrung der Vergangenheit. Damit können die aktuellen Herausforderungen, gegensätzliche Aspekte auszubalancieren, nicht bewältigt werden. Aber gerade das ist ein wesentlicher Aspekt der Führung: Entgegengesetzte Ziele parallel verfolgen ist notwendig, um langfristige Strategien zu verfolgen und gleichzeitig gute Quartalszahlen zu liefern, den Arbeitsfortschritt zu kontrollieren und gleichzeitig Freiheit bei der Umsetzung zu gewährleisten.

Die sechs Cs sind aus Sicht von Jürgen Nowoczin wichtig, um nachhaltige Veränderungen in Unternehmen zu bewirken. Sie helfen, den Überblick zu behalten sowie kundenorientiert und schnell zu handeln. Diversität, Wertschätzung und Wissenstransfer sind wichtige Elemente, um auch zukünftig am Markt zu bestehen.



Jürgen Nowoczin
now-bildungsmanagement.de

Im Anschluss gab es noch Gelegenheit, Fragen zu stellen und sich zum Thema auszutauschen, das wurde rege genutzt. Wir bedanken uns ganz herzlich bei Jürgen Nowoczin für diesen umfangreichen Vortrag und den anschließenden Austausch!

Nächste Treffen

Immer am letzten Donnerstag des Monats um 19:30 Uhr: 29.04./27.05./24.06./29.07./26.08./30.09./28.10./25.11. und dann ausnahmsweise am 16.12.2021.

Monika Mischek
rg-rhein-main@gabal.de

GABAL
Wissen vernetzen

MITGLIEDER
AKTIV

WERDEN SIE MIT IHREN LEISTUNGEN SICHTBAR!



Wenn Sie sich vorgenommen hatten, etwas für Ihre Online-Präsenz zu tun, dann ist jetzt die Gelegenheit, auf der **GABAL Homepage** Ihre **Visitenkarte** anzulegen. Das kostet nichts, ist einfach und hat viel Effekt.

Ihre Mitgliederdaten pflegen Sie bequem im CMS, das Sie über den **Mitgliederlogin**, erreichen. Oder werden Sie **Blogautor:in**.

Fragen beantwortet Erna Theresia Schäfer,
erna.schaefer@gabal.de



REZENSIONEN

Auf www.gabal.de/rezensionen finden Sie auch Rezensionen zu neu erschienenen Büchern, die weit über Sach- und Fachthemen hinaus gehen. Dieses Mal u.a. diese:

Trainer:innen (Zukunftsfähigkeit sichern)

Steingraber: Creative Starter Kit * Häusel: Life Code * Chlupsa (Hg.): Marketing mit allen Sinnen * Gelbert: #perfektetexte für Social Media * Martschenko: Design ist mehr ... * Hammerschmidt: Podcast-Buch * Buether: Die geheimnisvolle Macht der Farben * Schulte: Coaching – das Einsteigerbuch * Seligman: Bewusst führen * Kühne: Millennial Boss * Kalmbach: Teilnehmer-Orientierung * Pitters et al.: Kunden im Netz * Schleich: Box für Pferde-Fans * Ragotzky et al.: Business-Plan Schritt für Schritt * Stepper: Working out loud * Hünemohr: Lokal digital unschlagbar * Prelum: Pictogenda * Rossié: Rhetorik ist keine Kunst * Weh: Verhandlungs-Flow * Nowak: 70 Modelle ... * Bader (Hg.): Fakt und Fiktion (... Buch schreiben ...) * Sonnleitner: Reflektiert führen * Bannas et al.: Marktwirtschaft ... * Braak et al.: EmoLogic Wave ... * Moses: Das perfekte Wort * Redaktion: Haufe Lexware Buchhaltung 2021 * Landgraf: Mentale Stärke gewinnen * Länger: Spiele für Online-Seminare * Pilz: Online-Marketing * Bode-Jung/Thomas: Routenplaner Führung * Weigert et al.: Mitarbeiterführung in der Steuerkanzlei * Wellke: Clean-Language-Karten *

Weiterbildung (Persönliches Wachstum)

BPB: SINUS-Jugendstudie 2020 * Opoczynski: Restposten * Nini: Dialog statt Spaltung! * Reins et al.: Corporate Language * Hornung: Um die Welt mit den Thaws * Marx et al.: Intenetlinguistik * Weibel: Warum wir arbeiten * Andree et al.: Atlas der digitalen Welt * Öttl: Der erste Eindruck zählt! * Kucharski: Das Gesetz der Ansteckung * Menschik: Illustriertes Thierleben * Pott: Wissen zu Geld * Müller et al. (Hg.): Swiss Brands * Grüne: Der Wirtschaftsvirus * Lokies et al.: BBiG Berufsbildungs-Gesetz * Strofe: Leaks aus dem Lehrerzimmer * Moses: Mein Buchtagebuch * Kernke/Hahne: GOLD Inspiration * Grohnert: Das verborgene Kapital * Macedonia: Iss dich klug! *

Sachbuch

Daemmrlich et al.: Sinnsuche und Krise * WIRE: Decoding Artificial Intelligence * Russell: Human Compatible * Hamilton et al.: Die lautlose Eroberung * Sinn: Der Corona-Schock * Arndt et al. (Hg.): Wie Rassismus aus Wörtern spricht * Rabkin: Im Namen der Thora * Pilz: Reich mit Raritäten * Lüdecke: Energie und Klima * Seele: KI und Maschinisierung des Menschen * Hecker: Vogelführer * McAfee: mehr aus weniger * Bose: eLeMeN[TUM * Kunst-Museum Bonn: Sound and Silence * James: Fundamental * Chesnot et al.: Quatar Papers * Höfgen: Mythos Geldknappheit * Kleiner: Streamland * Bredow: Das Glück der Erde * Al-Zein: Der Pate von Berlin * Moses: Deutschland – das Quiz * Schirn: We never sleep * Hoffman (Hg.): Luigi Colani und der Jugendstil * Müller: Schwarz Rot Gut * Tvedt: Der Nil * Yanagibashi: Metaphorologie des Kinos * Rubach: Die Ökobilanz auf dem Teller * Herrmann-Winter: Neues hochdeutsch-plattdeutsches Wörterbuch * Knaus: Welche Grenzen brauchen wir? * Bopp (Hg.): Wald, Wolf, Wildnis. * Horncastle: Josephine Baker * Demandt: Grenzen * Falcke: Licht im Dunkeln * Kittelmann et al.: Magical Soup – Medienkunst * Pop Kultur & Kritik * Sollors: Schrift in bildender Kunst * Brühwiler: Die Caran d' Ache Saga * Franziskus: Wage zu träumen! * Maar: Die Schlange im Wolfspelz * Landgraf: Immobilien-Finanzierung leicht gemacht * Die 100 besten Bücher der deutschsprachigen Literatur für Dummies * Glas-

meier: Sichttagitation Briefmarke * Matz et al.: Köln von Anfang an * Rosanvalon: Das Jahrhundert des Populismus * Schenkar: Die talentierte Miss Highsmith * TDC: the world's best typography (41st) * Katapult: 100 Karten über Sprache * Scholz et al.: Steuerberater als Krisenmanager * Arntz: Handbuch der Runenkunde * Fink: ... vergessener Wortschönheiten * Brüne: Der unangepasste Mensch * Meier: Geschichte der Völkerwanderung * Lauer: Lesen im digitalen Zeitalter * Vivendi: Kochen in Kupfer * Campus: Zukunftsrepublik * Fuchs: Die Kunst des Büchermachens * Gottwald et al.: Terrestrial Impact Structures * Günster: Jetzt lerne ich sprechen * Blumentritt et al. (Hg.): Der Fliegenfischer * Menasse: Heimito von Doderer * Garth: Die Erfindung der Mittelere * Sarid: Siegerin * Waak: Wir nennen es Familie * Trinkwalder: Heimat muss man selber machen * Gehde: Bewerbung to go *

Belletristik

Cargill: Robo Sapiens * Seo: Der rote Apfel * Böckler: Tödlich im Abgang * Neuhäus: Sommer der Wahrheit * Suchanek: Aus Asche geboren * Fischer: Lang taucht ab / Bürgermeister Hirsch geht baden * Wilkinson: American Spy * Kutzenberger: Jokerman * Incardona: One-Way-Ticket ins Paradies * Rose: Philadelphia Underground * Desinger: Trilogie Der Doppelweg * Bronski: Jaguar * Oliver: Der blaue Pomander * Grisham: Das Manuskript * Lodge: Wer auf dich wartet * Nesbo: ihr königreich * Disher: Hope Hill Drive * Marley: Inspector Swanson ... * Manzini: Die schwarze Stunde * Dos Passos: USA-Trilogie * Strauss: Kritische Prosa * Fitzek: Killer Cruise (Spiel) * Frieck (Hg.): Wie künstlich ist Intelligenz (SciFi) * Penny: Wenn die Blätter ... * Follett: Kingsbridge * Hauuy: Der Dämon ... * Gibson: Agency * Beer: Der verborgene Feind * Rydahl et al.: Die tote Meerjungfrau * Rosenfeldt: Wolfsommer * Bleyer: Waidmannsruh * Lackfi et al.: Die kürzesten Geschichten der Welt * Riffko: Grünes Öl * Jordan: Last Human * Wegert: Ein rätselhafter Mord * Delargy: 55 * Beer: Der verborgene Feind * Klüpfel/Kobr: Funkenmord * Deaver: Der Todesspieler * Kling: Quality-Land 2.0 * Bruns: Die Rache der Weihnachtsgurke * Walker: Die Nacht zuvor * Pfaffeneder: Täter Opfer Schuld * Lewinsky: Der Halbbart * Simonon: Der Spürsinn des kleinen Doktors * Minardi: Ein Espresso für den Commissario * Penny: Heimliche Fahrten * Steinfest: Der schlaflose Cheng * Kutscher: Marlowe (Rath 7) * Kim: Projekt Unicorn / Projekt Phoenix * Aaronsovitsch: Ein Weißer Schwan ... * Michaud: Aus dem Schatten des Vergessens * Harris: Vergeltung * Clark: So schweige denn still * Eckert: Im Namen der Lüge * Sayers: Diskrete Zeugen * Fitzek: Verrückt * Simonon: Aus der Akten der Agence 0 / Tropenkoller * Rossmann: Der neunte Arm des Oktopus * Binet: Eroberung * Hillen: Das Haus an der Keizersgracht * Fritz: Die Wölfe vor den Toren * Jackson: Der Bewohner * Gattis: Das System * Lloyd: Der Mädchenwald * Betz: Blitzschlag * Bouvier: Die Iskander-Verschörung * Tokarczuk: Die grünen Kinder * Kepler: Der Spiegelmann * Plamondon: Taqawan * Harrison: Ein niederträchtiger Mord * Ziebul: Abels Auferstehung * Kreutner: Der Preis des Lebens / Der Malik * Conrad: Der Niemand von der Narcissus * Ware: Der Tod der Mrs. Westaway * Geschke: Engelsgrund * Jackson: Der Verteidiger Roms * Theils: Falsche Gesichter * Lima: Die Mauern von Porto * Weise: Der vierte Mond * Dürrenmatt: Turmbau * Mosebach: Krass * Seghers: Der Solist * Redaktion: ZEIT-Wissenschafts-Thriller II * Enger: Blutnebel * Kiehl: Homo Lupus * Jalonon: Die Himmelskugel * Krumeich: Jeanne d'Arc * Klempere: Licht und Schatten * Arndt: Unterdeutschland * Werner: Der Untergang des Abendkleides * Koch: Der weiße Heilbutt * Wortberg: Trauma * Kjaerstad: Femina Erecta * Dusse: (Das Kind in mir will) Achtsam morden * Gibson: Mona Lisa Overdrive * Engman: Rattenkönig/Feuerland * Shelley: Der letzte Mensch * Perry: Feuer in der Tooley Street * Baoshu: Botschafter der Sterne * Eckert: Die Stunde der Wut *

ADRESSENLISTE

GABAL Vorstand/ Fachbereiche

Bettina Walker (Sprecherin)
Veronikastraße 25a, 45131 Essen
Fon 02 01 - 72 65 8-84, Fax - 86
bettina.walker@gabal.de
► Strategie

Dr. Katja Bett (Stellv. Sprecherin)
Viergiebelweg 24, 70192 Stuttgart
Fon 07 11 - 50 47 36 35
katja.bett@gabal.de
► eLearning

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

Erna Theresia Schäfer
GABAL e.V.
Budenheimer Weg 67, 55262 Heidesheim
Fon 0 61 32 - 50 95 09 0
erna.schaefer@gabal.de
► Regionalgruppen/Mitgliederkommunikation

Marcus Sperlich
Dieselstr. 12, 61191 Rosbach
Fon 0 60 03 - 91 42 0
marcus.sperlich@gabal.de
► Finanzen

Kassia Ecker
Untere Felsenstr. 41, 75180 Pforzheim
Fon 0 72 31-5 86 71 80
kassia.ecker@gabal.de
► Kooptiert / Marketing

Ehrevorsitzender

Prof. Dr. Hardy Wagner
Richthofenstr. 12, 76831 Billigheim
Fon 0 63 49 - 99 64 55, Fax - 99 64 56
hardy.wagner@gabal.de
► STUFEN zum Erfolg

GABAL Regionalgruppen

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

RG Hannover
Wolfgang Neumann
Fon 05 11 - 6 96 62 80
rg-hannover@gabal.de

RG Nord
Daniela Landgraf
Fon 01 74 - 241 97 88
rg-nord@gabal.de

RG Nordbayern
Julia Kunz, Sarah T. P. Andiel
Fon 09 11 - 54 84 630
rg-nordbayern@gabal.de

RG Oberbayern
Christiane Espich, Dr. Rudolf Müller
Fon 0 89 - 20 33 08 68
rg-oberbayern@gabal.de

RG Rheinland
Nicole Dittombée, Inga Geisler,
Regine Ritsert-Dettmar
rg-rheinland@gabal.de

RG Rhein-Main
Bernd Braun, Monika Mischek
rg-rhein-main@gabal.de

RG Rhein-Neckar
Thomas Ruf
Fon 06 21 - 47 17 37
rg-rhein-neckar@gabal.de

RG Ruhrgebiet
Bitte wenden Sie sich an die Geschäftsstelle:
info@gabal.de

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

RG Stuttgart/Südwest
Kassia Ecker
Fon 07 231 - 58 67 180
rg-stuttgart@gabal.de

RG Thüringen-Sachsen
Miriam Hamel (Ansprechpartnerin)
Fon 03 61 - 65 361 526
rg-thueringen-sachsen@gabal.de

Internationale Ansprechpartner:innen

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

GABAL SERVICE

Unterstützen Sie Ihren GABAL e.V. bei der Aktion „Mitglieder werben Mitglieder“. Infomaterial (GABAL Flyer, Schnupercards, Mentoring-Flyer) erhalten Sie in der Geschäftsstelle.

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

IMPRESSUM

Herausgeber:

GABAL e. V., www.gabal.de
Bettina Walker V.i.S.d.P.
Vereinsregister Nr. 50596,
Amtsgericht Ludwigshafen

GABAL Geschäftsstelle:

Erna Theresia Schäfer
Budenheimer Weg 67, 55262 Ingelheim
Fon 061 32 - 50 95 0-90
info@gabal.de

Geschäftszeiten:

Montag bis Freitag, 8.00 –15.00 Uhr

Redaktion:

Erna Theresia Schäfer

Grafik: blümelart-Grafikdesign, Mörstadt

Jahresabonnement:

Bezug kostenlos, Erscheinungsweise:
zweimal pro Jahr

Redaktionsschluss der nächsten GABAL-impulse: 01.08.2021

Haftungsausschluss:

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts der GABAL-impulse übernehmen Verband und Redaktion keine Gewähr.

Wir begrüßen Beiträge unterschiedlicher Art: redaktionelle Beiträge zu den GABAL Themen, Leserbriefe, Buchbesprechungen, Cartoons und Informationen über Neuerscheinungen.

Wir bemühen uns, alle Einsendungen zu den GABAL Kernthemen, ggf. gekürzt, zu veröffentlichen! (1 Seite = ca. 4.500 Zeichen)



Die Buchhandlung für Ihren beruflichen und persönlichen Erfolg

Beltz Verlag



Den eigenen Lebensentwurf gestalten

Das sehr ansprechend gestaltete Karten-Set zum Thema Lebensentwurf lädt Coaches und Trainer dazu ein, sich gemeinsam mit Klienten über Lebensentwürfe, unbewusste Prozesse und die eigenen Bedürfnisse auszutauschen. Weiterführende Materialien im Begleitheft machen es Interessierten auch möglich, sich selbstständig mit den angebotenen Themen zu beschäftigen. ...

Campus Verlag



In den Verhandlungsflow kommen

Entweder man hasst es oder man liebt es: Verhandeln. Dem einen schwitzen die Hände, wenn er nur daran denkt, gleich Ergebnisse, mehr Geld oder Projekte auszuhandeln. Andere leben in solchen Situationen erst richtig auf. Doch jeder kann alles dafür tun, um im besten Fall in einen richtigen Verhandlungsflow zu kommen. ...

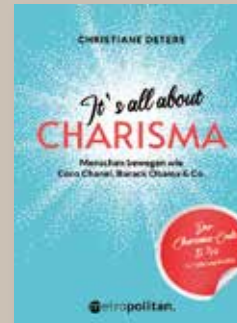
GABAL Verlag



Führungskräfte werden zu Influencern

Influencer sind auch gestandene UnternehmerInnen, die auf Business-Netzwerken wie LinkedIn ihre Ansichten zu unterschiedlichsten Themen veröffentlichen. Und so auch Aufmerksamkeit für sich selbst schaffen. Barbara Liebermeister fordert in ihrem neuen Buch nicht weniger, als auch Führungskräfte zu Influencern zu machen. ...

Metropolitan Verlag



Charisma: Gabe oder Kompetenz?

Was macht Menschen mit Charisma aus? Ihr Charakter und ihre Art, Menschen und Herausforderungen zu begegnen. In diesem Buch bekommen Leser viele inspirierende Beispiele für einen charismatischen Way of Life. ...

Vahlen Verlag



Selbst denken dürfen – und müssen

Die Menschen, die tagtäglich ihrer fachlichen Arbeit nachgehen, also an der Quelle der Erfahrung und Expertise sitzen, werden oft gar nicht gefragt. Aber müssten nicht gerade sie wissen, wo es Probleme im Ablauf oder Potenzial in der Produktentwicklung gibt? Sollten gerade sie nicht mitreden, wenn es um die Weiterentwicklung von Produkten oder Services geht? Ein Mut machendes Buch, das zeigt, wie schwer – aber richtig und wichtig – es ist, sich von hierarchischem Denken zu lösen. ...

Wiley Verlag



Die Zukunft der Chatbots

In ihrem Buch zeigt die Autorin, was Chatbots heute können und welche Vorteile sie Unternehmen bringen, und gibt Ausblicke in die Zukunft der Chatbot-Technologie. Zudem hat die Wissenschaftlerin ein Chatbot-Konzept entwickelt, mit dem nahezu jedes Unternehmen ein passendes Chatbot-Profil für die eigene Zielgruppe erstellen kann. ...