



Thomas Müllenholz  
Leiter Trainertreffen Stuttgart

### Human Ressource - Strategischer Erfolgsfaktor

„Erfolgreiche Unternehmen und Organisationen wissen, dass der effektive und effiziente Mitarbeiter schon lange zum alles entscheidenden „Erfolgsfaktor“ geworden ist,“ so Manfred Stähle unser Referent aus der Schweiz beim letzten Trainertreffen.

Trotz aller Kostenorientierung der Unternehmen, sind leistungsstarke Potenzialanalyseverfahren und wirkungsvolle Personalentwicklungsinstrumente immer noch gefragt. Als Human Ressource-Spezialist, kommt es verstärkt darauf an, sich mit dem Dienstleistungsangebot klar abzugrenzen und den Kunden einen spürbaren und messbaren Mehrwert zu bieten.

Vor diesem Hintergrund haben wir uns beim letzten Trainertreffen mit einem verhaltensorientierten Analysetool für die Personalauswahl (Potenzial-/Auswahldiagnostik) und die Personalentwicklung (Coaching/Seminar) beschäftigt.

Die dabei kennengelernten Instrumente lassen sich einfach mit dem eigenen Dienstleistungsangebot zu einem lukrativen und komplett eigenständigen Geschäftsbereich kombinieren. Ich verhandle derzeit mit dem Anbieter, ob sich hier für unsere Mitglieder eine gewinnbringende Kooperation entwickeln lässt.

### Aktuelle Meldungen aus Stuttgart

Im Raum Stuttgart trifft sich einmal monatlich die Gruppe für kollegiale Intervention und Supervision, um aktuelle Fallbeispiele aus der Praxis zu bearbeiten.

Im Aufbau befinden sich Gruppen, die aktiv mit dem Nachfrage-Sog-System arbeiten. Hierzu bietet Trainertreffen Stuttgart Workshops auf unterschiedlichen Level an. Die Vision dabei ist, sich im interaktiven Erfahrungsaustausch zu vernetzen und die Sogwirkung auf die eigene Leistung zu steigern. Entwicklungstendenzen werden frühzeitig erkannt, die eigene Marktposition wird ausgebaut und Raum für komplexe Projekte mit besserer Rendite wird geschaffen.

Interessenten, die sich für eine der beiden Gruppen-Aktivitäten interessieren, wenden sich an [stuttgart@trainertreffen.de](mailto:stuttgart@trainertreffen.de).

Mit den besten Wünschen für ihre Zukunft!  
Thomas Müllenholz



Heinz Kraft  
Leiter TT-spezial Deeskalationstrainings

### Erfahrungen mit Deeskalationstrainings an Schulen

Im Trainercafe auf der didacta 2007 in Köln berichtete ich im Interview mit Georg Tschöke über unsere „Erfahrungen mit Gewalt-Deeskalationstrainings in Schulen“.

In unserer Arbeit stellen wir oft fest, dass die meisten Schülerinnen und Schüler schon viel Gewalt erfahren haben, z.B. Körperverletzungen, Sachbeschädigungen, Mobbing, „Alltagsgewalt“ und sogar sexuellen Missbrauch.

Schulen müssen der Gewalt entgegen steuern. Das ergibt sich schon aus ihrem Erziehungsauftrag und ihren Möglichkeiten, bei den Kindern und Jugendlichen noch Werte, Normen und Einstellungen zu beeinflussen. Wenn das Elternhaus bei der Bearbeitung dieser Themen versagt oder überfordert ist und die Kirchen und Jugendorganisationen nur begrenzt Zugang zu den Kindern und Jugendlichen finden, können nur noch die Schulen einfluß nehmen und alternative Handlungskonzepte zur Gewalt vermitteln.

Das ist aber leichter gesagt als getan, da das Gros der Lehrer nicht über das entsprechende Wissen, die passenden Methoden und Mittel verfügt, Konflikt - und Gewalt-Deeskalation aktiv zu betreiben.

Wir meinen, dass es Anliegen der Schulen - und der Politik - sein muss, die Lehrer für das Thema Konflikte und Gewalt zu qualifizieren und die Rollen von Schulleitung, Lehrerkollegium, Schülerschaft und auch den Eltern in Bezug auf dieses Thema neu zu bestimmen.

Wir fordern von der Politik, dass sie ihren Einfluss einsetzen muss, das Thema Konfliktbewältigung und Gewalt-Deeskalation auch in die Lehrerbildung zu übernehmen - und nicht nur vereinzelte Vorträge und Präsentationen anzubieten - sondern auch ausreichende Geldmittel dafür zur Verfügung zu stellen.

Leider „schmoren“ viele Schulträger und politische Instanzen (Schul- oder Kultusministerien, Bezirksregierungen) das Thema weitgehend im „eigenen Saft“, indem sie nur auf ihre eigenen Moderatoren zurückgreifen und aus Kostengründen von der Einbindung qualifizierter externer Trainern absehen. Damit bleibt das große Wissens-, Erfahrungs- und Methodenpotenzial der Experten ungenutzt.

Heinz Kraft



Klaus Dannenberg  
Präsident des FWW e.V.

### Werte werden mehr Wert

Wir im Forum Werteorientierung bemerken immer häufiger, dass diese Aussage stimmt. Wer die Medien aufmerksam betrachtet, Zugang zu entsprechenden Untersuchungen und sein Ohr am Markt der Weiterbildung hat, findet immer öfter die Bestätigung: Ganz langsam, bei oberflächlicher Betrachtung kaum spürbar, verschieben sich die Gewichte auf der Waage zwischen Haben und Sein, von den materiellen Dingen des Lebens hin zur Suche nach mehr Sinn. Neben „Schneller-Höher-Weiter“ tritt in stärkerem Maß der Wunsch nach mehr „Tiefe“, neben Quantität wird der Wunsch nach Qualität mehr spürbar.

### Unternehmen haben den Mehr-Wert von Werten begriffen

Wir können - und müssen - davon ausgehen, dass diese Entwicklung auch für den Bereich der Weiterbildung gilt. Und das hat Folgen für Trainer und Trainerinnen. Immer mehr Unternehmen gehen den Weg, Werte im Unternehmen zu leben, und sie erwarten, dass dies auch im Seminar Unterstützung findet. Wir alle haben Werte und jeder sollte seine Werte kennen, wissen was ihm „viel wert ist“. Wer seine Werte kennt, kann sie leben - und so die erste Voraussetzung erfüllen, authentisch zu sein und Werte auch in seiner Arbeit zu verkörpern und zu vermitteln.

Um welche Werte geht es? - Menschen um mich haben, die mir etwas bedeuten. Mich frei überall hin bewegen können. Mich weiter entwickeln, lernen können. Das tun können, das mir wirklich liegt. So sein können, wie ich wirklich bin. Menschen haben, denen ich wichtig bin. Vieles mehr kann hier angeführt werden. Und sicher können Sie zu dem Einen und dem Anderen ein klares Ja sagen.

### Werte bieten Mehr-Wert

Da Menschen, so auch Trainer und Trainerinnen, unterschiedliche Schwerpunkte in ihren Werten haben, kann es keine generell „richtige“ Wertehierarchie geben. Eins jedoch bieten die, die den Berufskodex für die Weiterbildung als Grundlage ihres Handelns akzeptiert haben, ihren Kunden als echten Mehrwert: Wenn der Kunde oder die Teilnehmer meinen, das Verhalten im Seminar sei nicht hinreichend werteorientiert gewesen, kann die Beschwerdestelle angerufen werden und eine außergerichtliche Bewertung statt finden. Ein deutliches Plus für Transparenz und Qualität in der Weiterbildung! Nutzen Sie diesen Mehrwert in Ihrem Kundengespräch bereits?

Klaus Dannenberg