

Groschengrab Coaching

Lebenslanges Lernen und Weiterbildung sind ein elementar wichtiger Bestandteil jedes Karriereweges. Dazu gehören Eigenverantwortung und die Neugierde am Neuen. Eine meiner ersten Fragen bei einer Anfrage zur Teambegleitung ist immer: Wie sehen es denn die Teilnehmerinnen und Teilnehmer? Denn ohne die Freude und Lust des Einzelnen, ist jede Ausgabe für Teambegleitungen schlicht umsonst. Leider bedienen viele Anbieter eine Nachfrage, die betriebswirtschaftlich keinen Nutzen stiftet. Zeit für eine Neuausrichtung der Personalentwicklung.

„Wir bräuchten Sie bitte mal für einen Tag, das Führungsteam braucht einen aufrüttelnden Impuls von außen.“ So oder so ähnlich starten viele Anfragen. Meine erste Frage ist danach immer: „Was soll denn nach diesem Tag anders sein als vorher?“ Häufig löst bereits diese Frage Verwunderung bei meinem Gegenüber aus, da es zahlreiche Anbieter gibt, die auf Basis der ersten Anfrage bereits antworten: „Alles klar, Tagessatz ist x.“ Eine fundierte Auftragsklärung, klare Zielsetzung, fundierte didaktische Empfehlung zum Vorgehen: Fehlanzeige.

Im Ergebnis investieren viele Institute viel Geld in wirkungslose Maßnahmen. Ahnungslose Trainer, Berater und Dienstleister treffen auf Mitarbeiter, meist aus dem Personalbereich, die schlicht die falsche Lösung bestellen. In der Praxis habe ich bisher noch keine nachhaltige Verhaltensänderung erlebt, die auf Basis eines einzelnen Seminartages entstanden ist. Jede Veränderung ist ein Weg mit vielen kleinen Schritten und braucht daher eine Begleitung über mindestens drei Monate. Dass es heute immer noch Trainer und Berater gibt, die andere Vorgehensweisen anbieten, finde ich schlicht besorgniserregend, denn diese Angebote würde es nicht geben, wenn niemand sie buchen würde.

Daher achten Sie bitte bei der Auswahl von externen Dienstleistern zur Inspiration Ihrer Mitarbeitenden auf Folgendes:

- Werden kritische Fragen zur angefragten Lösung gestellt?
- Wurde Ihre Zielsetzung kritisch hinterfragt und in Teilen noch geschärft?
- Findet eine Ursachenanalyse vor dem Entscheid über das Vorgehen statt?
- Passt das preisliche Angebot zum entstehenden betriebswirtschaftlichen Mehrwert?

In der Auswahl spielt neben den Referenzen, den gestellten Fragen und dem daraus abgeleiteten Vorgehen ebenso der Preis eine Rolle. Dabei sollte weniger darauf geachtet werden, ob der Preis zur Budgetierung passt, sondern vor allem, ob er zum entstandenen Mehrwert passt. Ein Trainer mit einem Tagessatz von 700,- € scheint mir kein nützlicher Begleiter für Verhandlungs- und Preistrainings zu sein. Denn anscheinend ist ihm der Wert seiner eigenen Dienstleistung nicht hinreichend bekannt. Natürlich sollte die Entscheidung für eine Begleitung nicht allein anhand des Preises getroffen werden, doch sollte man bei einem zu günstigen Angebot zumindest skeptisch sein. Denn aus Anbietersicht bedeuten günstige Preise die Notwendigkeit, viele Aufträge parallel anzunehmen und somit wird die Betreuung der einzelnen Institute zwangsläufig schlechter als wenn ein Anbieter sich auf wenige Klienten konzentrieren kann.

Neben einer klaren Ursachenforschung, ob die angefragte Leistung wirklich einen Mehrwert stiftet, und einem entsprechenden preislichen Angebot, sollten Sie ebenso die fachlichen Inhalte prüfen. Viele Weiterbildungsprogramme zielen vor allem auf die fachliche Entwicklung ab, ein großer Wachstumshebel steckt jedoch in der persönlichen Entwicklung. Wie lässt sich z. B. der eigene Stolz gewinnbringend im Beratungsgespräch aktivieren oder bei Preisverhandlungen nutzen? Um die tiefliegenden Verhaltensweisen zu verändern, braucht es zunächst Vertrauen zum Begleiter. Dies setzt ein Kennenlernen vor Beratungsbeginn voraus, denn wenn nur die Personalabteilung den Berater aussucht, die Beraterinnen und Berater allerdings keine Verbindung zu ihm finden, wenn sie auf ihn treffen, wird auch hier häufig Geld verschwendet. Daher stellen Sie sich die Frage: Sollte ein vorheriges Kennenlernen stattfinden? Und müssen alle Mitarbeiter in eine Weiterbildung integriert werden oder ist es eine Maßnahme, die auf Freiwilligkeit beruht und bei der Menschen sich als Incentive darauf bewerben dürfen, Teil davon zu sein?

Auch hier merkt man als Externer sofort, ob es eine Maßnahme ist, die allen „aufgedrückt“ wurde oder ob die Menschen ihren Mehrwert erkennen und somit voller Freude dabei sind. Sie werden merken, jeder in Ihre Mitarbeiter investierte Euro kommt vielfach zurück, wenn Sie sich für die richtigen Partner entscheiden.