

Ein guter Trainer lernt nie aus

Was macht einen guten Trainer aus? Reicht es, ein Menschenfreund sein und zu wissen, wie Lernprozesse ablaufen? Oder geht es noch um mehr?



Gastautorin

Sabine Prohaska

ist Inhaberin des Trainings- und Beratungsunternehmens seminar consult prohaska. www.seminarconsult.at

Welche Grundvoraussetzungen sollte ein angehender Trainer mitbringen?

Ein Trainer muss die Menschen in ihrer Vielfalt und Unterschiedlichkeit gern haben.

Ein gut gebuchter Trainer arbeitet jede Woche mit circa 30 bis 50 Menschen, die er meist zuvor nicht kannte, zusammen – Menschen, die häufig sehr unterschiedlich »ticken«. Deshalb muss sich ein Trainer schnell auf die unterschiedlichsten Personen einstellen können. Zudem muss er jedem Teilnehmer das Gefühl vermitteln können: Ich schätze Dich als Person – gerade, wenn in den Seminaren auch eine Einstellungs- und Verhaltensänderung erreicht werden soll. Denn Vertrauen und Wertschätzung sind die Grundpfeiler dafür, dass Menschen eine solche Veränderung überhaupt erwägen.

Aber ein Menschenfreund zu sein, genügt für den Trainerberuf vermutlich nicht?

Selbstverständlich gehört mehr dazu. Eine didaktische und gruppendynamische Kompetenz ist ein Muss, um Wissen vermitteln zu können. Außerdem sollte jeder Trainer eine kleine »Rampensau« sein. Denn sein Platz im Seminar ist nun einmal vorne – sozusagen im Rampenlicht. Wen das zu sehr stresst, der ist im Trainerberuf nicht lange glücklich. Zugleich darf ein Trainer jedoch nicht zu selbstverliebt sein. Ihm muss stets bewusst sein: Es geht nicht um meine Entwicklung, sondern um die der Teilnehmer. Also muss er sich bei Bedarf auch zurücknehmen können.

Wie wichtig ist die eigene Weiterbildung bei Trainern?

Ein Trainer muss sich kontinuierlich weiterbilden – fachlich und methodisch-didaktisch. Er muss sich selbst, und nicht nur die Teilnehmer an seinen Seminaren, als permanent Lernender begreifen. Sonst besteht die Gefahr, dass er irgendwann nur noch ein routinierter, jedoch kein guter Trainer mehr ist, weil sein Wissen veraltet ist. Das gilt in der sogenannten VUCA-Welt beziehungsweise im digitalen Zeit-

alter, das von rascher Veränderung geprägt ist, noch stärker als früher. Welche Veränderungen zum Beispiel die fortschreitende Digitalisierung der Wirtschaft sowie Gesellschaft für den Trainerberuf mit sich bringt, lässt sich heute nur erahnen.

Ein Trainer muss also sich und sein Handeln reflektieren?

Ja, zudem sollte er sich regelmäßig ein Feedback auch von erfahrenen Kollegen einholen. Denn Trainer stehen in der Regel, wie Lehrer, alleine vor der Gruppe. Entsprechend selten erhalten sie ein qualifiziertes Feedback.

Mit der Gefahr, dass sie sich irgendwann für die Größten halten oder fachlich und methodisch-didaktisch nicht mehr up-to-date sind, ohne dies zu merken?

Richtig! Oder sie registrieren nicht, dass sie mit den Teilnehmern nicht mehr wertschätzend, sondern oberlehrerhaft umgehen – weshalb sie letztlich auch keinen Draht zu den Teilnehmern mehr finden.

Worauf sollte sich das Feedback beziehen?

Prohaska: Eigentlich auf alles, was den Trainerberuf ausmacht. Zum Beispiel darauf, wie der Trainer Lerninhalte präsentiert. Oder wie er mit Gruppen interagiert. Oder in schwierigen Trainingssituationen reagiert. Denn jeder Mensch hat blinde Flecken – auch Trainer.

Warum werden heute noch so viele Menschen Trainer, Berater oder Coach? Lockt sie das große Geld?

Viele Teilnehmer unserer Trainer- und Coachausbildungen kommen aus gut bezahlten angestellten Jobs. Äußere Umstände oder die Frage nach dem Sinn ließen in ihnen jedoch den Entschluss reifen: Ich will Trainer und/oder Coach werden. Bei unseren Teilnehmern ist der Wunsch nach Erfüllung das wichtigste Motiv. Viele wollen zudem selbstbestimmter leben und arbeiten, weshalb sie den Schritt in die Selbstständigkeit wagen.

Verdienen Trainer heute noch das große Geld?

Diese Frage lässt sich nicht pauschal beantworten. Denn welche Tagessätze ein Trainer erzielt, hängt von vielen Faktoren ab. Zum Beispiel von der Branche. Im Bankensektor werden höhere Tagessätze als im Sozialbereich bezahlt. Auch die Inhalte spielen eine Rolle. Managementtrainings werden besser honoriert als Grundlagenseminare im Bereich Kommunikation. Und keinesfalls sollte man das Thema Selbstvermarktung vergessen. Ein Trainer, der in seiner Zielgruppe eine hohe Bekanntheit hat, erzielt in der Regel höhere Honorare als ein No-name-Trainer. So gibt es zum Beispiel Trainer, die Selbstmanagement-Seminare für 400,- Euro durchführen, andere hingegen erzielen für scheinbar dasselbe Seminar 2000,- Euro pro Tag.

Wie gut sind Trainer heute ausgelastet?

Die Mehrzahl der im B2B-Bereich tätigen Trainer, aber auch Berater und Coaches aktuell eigentlich sehr gut, denn die Wirtschaft boomt und die meisten Unternehmen erzielen hohe Gewinne. Zugleich sehen die Unternehmen, wenn es darum geht, zukunftsfit zu sein, unter anderem aufgrund der Digitalisierung einen hohen Handlungs- bzw. Changebedarf in ihrer Organisation – sowohl auf der Struktur- als auch Kultur- und Kompetenzebene.

Also geht es Trainern zumindest finanziell gut?

Es gibt Trainer, die ein, zwei Jahre im Voraus ausgebucht sind, und solche die Tag für Tag zittern und auf Aufträge hoffen. Generell gilt jedoch: Das Trainingsgeschäft ist heute unter dem Strich härter als vor zehn Jahren. Unter anderem, weil es mehr Trainingsanbieter gibt.

Deshalb brauchen gerade Newcomer im Markt, die als selbstständige Trainer arbeiten möchten, auch einen gewissen unternehmerischen »Biss«. Unabdingbar sind auch gewisse Marketingkenntnisse.

Das Thema »Positionierung« ist seit Jahren ein viel diskutiertes. Wie sehen Sie das?

Mit den Fragen »Wofür stehe ich?«, »Was kann ich besonders gut?« und »Wer sind folglich meine Zielkunden?« muss sich jeder Trainer intensiv befassen.

Zum einen, damit er ein effektives Marketing betreiben kann, zum anderen aber auch, damit er als Person authentisch bleibt. Denn Training ist ein »people business«. Das heißt: Wenn sich Unternehmen für einen Trainer entscheiden, dann tun sie dies auch aufgrund von dessen Persönlichkeit.

Was gilt es beim Beruf »Trainer« noch zu beachten?

Dasselbe wie für bei jedem anderen Beruf: Nicht jeder ist für ihn geeignet. Wer Angst vor fremden Menschen hat, sollte kein Verkäufer werden – und auch kein Trainer. Bringt jemand jedoch die erforderlichen Voraussetzungen mit, dann ist der Trainerberuf sehr erfüllend – gerade weil er so vielseitig und -schichtig ist. Und in ihm lässt sich auch noch gutes Geld verdienen, obwohl auch für ihn wie für alle selbstständigen Tätigkeiten gilt: Ohne Fleiß kein Preis.

Herzlichen Dank für das Gespräch.