

„Ein guter Trainer hört nie auf zu lernen“

Interview. Sabine Prohaska ist Inhaberin des Trainings- und Beratungsunternehmens „Seminar Consult Prohaska“ (www.seminarconsult.at) in Wien, das unter anderem Trainer und Coachs ausbildet. Zum Jahreswechsel forderte Sabine Prohaska mehr Professionalität.



Wie wichtig ist die eigene Weiterbildung bei Trainern?

Sabine Prohaska: Ein Trainer muss sich laufend weiterbilden - fachlich und methodisch-didaktisch. Er muss sich selbst, und nicht nur die Teilnehmer seiner Seminare, als permanent Lernender begreifen. Sonst besteht die Gefahr, dass er irgendwann nur noch ein routinierter, aber kein guter Trainer mehr ist, weil sein Wissen veraltet ist. Das gilt in der sogenannten VUCA-Welt beziehungsweise im digitalen Zeitalter, das von rascher Veränderung geprägt ist, noch viel stärker als früher. Welche Veränderungen zum Beispiel die fortschreitende Digitalisierung der Wirtschaft für den Trainerberuf mit sich bringt, lässt sich heute nur erahnen.

Ein Trainer sollte mehr reflektieren?

Prohaska: Ja! Zudem sollte er sich regelmäßig ein Feedback auch von erfahrenen Kollegen einholen!

Ohne Feedback besteht wohl die Gefahr, dass Trainer sich irgendwann für die Größten halten, ohne dies zu merken?

Prohaska: Richtig! Am schlimmsten ist es, wenn Trainer es nicht mehr merken, dass sie mit den Teilnehmern nicht mehr wertschätzend, sondern oberlehrerhaft umgehen - und deshalb keinen Draht mehr zu den Teilnehmern 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 und in schwierigen Trainingssituationen reagiert. Denn jeder Mensch hat blinde Flecken - auch ein Trainer.

Warum werden heute noch so viele Menschen Trainer?

Prohaska: Viele Teilnehmer unserer Trainer- und Coach-Ausbildungen 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.

Wie gut sind die Trainer heute ausgelastet?

Prohaska: Aktuell steht die Mehrzahl eigentlich sehr gut da, weil die Wirtschaft boomt und die meisten Unternehmen hohe Gewinne erzielen. Zugleich sehen die Unternehmen, dass noch viel getan werden muss, um zukunftsfähig zu sein, unter anderem aufgrund der Digitalisierung. Es gibt einen hohen Handlungs- beziehungsweise Change-Bedarf in jeder Organisation - sowohl auf der Struktur- als auch Kultur- und Kompetenzebene. Trotzdem lässt sich diese Frage nicht pauschal beantworten. Es gibt Trainer, die ein Jahr im Voraus ausgebucht sind, und solche, die Tag für Tag zittern: Hoffentlich bekomme ich einen Auftrag. 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, die als selbstständige Trainer arbeiten möchten, auch einen gewissen unternehmerischen „Biss“. Unabdingbar sind auch gewisse Marketingkenntnisse.

Wie sehr brauchen Newcomer auch eine eindeutige Positionierung?

Prohaska: 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. Training ist ein „People business“. Das heißt: Wenn sich Unternehmen für einen Trainer entscheiden, dann tun sie dies auch aufgrund von dessen Persönlichkeit. Deshalb sollten Trainer auch als Person Flagge zeigen.

Interview: André Winter •