

Ein guter Trainer lernt nie aus

Was macht einen guten Trainer aus? Reicht es, ein Menschenfreund zu sein und zu wissen, wie Lernprozesse ablaufen? Oder muss man auch Menschen faszinieren und motivieren können? Sabine Prohaska, Inhaberin eines Trainings- und Beratungsunternehmens in Wien, erklärt, worauf es im Trainerberuf heute ankommt.

Sabine Prohaska im Interview

Frau Prohaska, welche Grundvoraussetzungen sollte ein angehender Trainer mitbringen?

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

Warum?

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 und Persönlichkeiten einstellen können. Zudem muss er jedem Teilnehmer das Gefühl vermitteln können: „Ich schätze Dich als Person!“ - vor allem, 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 in Erwägung ziehen.

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

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.

Ein Trainer muss sich als permanent Lernenden begreifen, um nicht nur routiniert, sondern auch gut zu sein.

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 seiner Seminare, als permanent Lernenden 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 VUKA-Welt* beziehungsweise im digitalen Zeitalter, das von rascher Veränderung geprägt ist, noch stärker als früher. Welche Veränderungen zum Beispiel die fortschreitende Digitalisierung der Wirtschaft und der Gesellschaft für den Trainerberuf mit sich bringt, lässt sich heute nur erahnen.

Regelmäßiges Feedback auch von erfahrenen Kollegen ist wichtig.

Ein Trainer muss also sich und sein Handeln reflektieren?

Ja, unbedingt. Zudem sollte er sich regelmäßig ein Feedback auch von erfahrenen Kollegen einholen. Denn Trainer stehen in der Regel, wie Lehrer, allein 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?

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.

Der Wunsch nach Erfüllung ist häufig das wichtigste Motiv für den Trainerberuf.

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

Viele Teilnehmer unserer Trainer- und Coach-Ausbildungen kommen aus gut bezahlten Jobs in Festanstellung. Äußere Umstände oder die Frage nach dem Sinn ihrer Tätigkeit haben

in ihnen jedoch den Entschluss reifen lassen: 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 viel können denn Trainer heutzutage verdienen?

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 gezahlt. 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 2.000 Euro pro Tag.

Im B2B-Bereich ist die Auftragslage aktuell sehr gut.

Wie gut sind die Trainer überhaupt ausgelastet?

Aktuell profitiert die Mehrzahl zumindest der im B2B-Bereich tätigen Trainer, aber auch Berater und Coaches von einer sehr guten Auftragslage, 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 auf der Kultur- und Kompetenzebene.

Also stehen Trainer derzeit zumindest finanziell gut da?

Hier gilt es zu differenzieren. Es gibt Trainer, die ein, zwei Jahre 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 benötigen gerade Newcomer, die als selbstständige Trainer arbeiten möchten, im Markt auch einen gewissen unternehmerischen „Biss“. Unabdingbar sind zudem gewisse Marketingkenntnisse.

Eine klare Positionierung ist im Trainerberuf unverzichtbar.

Brauchen Newcomer auch eine eindeutige Positionierung?

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

Warum?

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. Zum Beispiel weil sie überzeugt sind: Dieser Trainer kommt, weil er ein eher hemdsärmeliger Typ ist, bei unseren Produktionsmitarbeitern gut an. Deshalb sollten Trainer als Person Flagge zeigen – auch um sich erkennbar von ihren Mitbewerbern abzuheben.

Was gilt es beim Beruf "Trainer" noch zu beachten?

Dasselbe wie 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 hier wie für alle selbstständigen Tätigkeiten gilt: Ohne Fleiß kein Preis.

Herzlichen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte André Winter.

** VUKA: Akronym aus den Begriffen Volatilität (volatility), Unsicherheit (uncertainty), Komplexität (complexity) und Ambiguität (ambiguity); umfasst schwierige Rahmenbedingungen der Unternehmensführung.*

Sabine Pohaska



Inhaberin des Trainings- und Beratungsunternehmens seminar consult prohaska, Wien, das u. a. Trainer und Coaches ausbildet. Sie ist Autorin des Buches **Erfolgreich im Training - Praxishandbuch**. Kontakt: 0043 66 43 85 17 67; prohaska@seminarconsult.at. Internet: www.seminarconsult.at.