

Firmentrainings: In der Kürze liegt nicht die Würze

Rasch noch eine Fortbildung, um den Umsatz zu verbessern? Funktioniert nicht. Crashkurse verarbeitet das Gehirn nicht. Aus kurzfristigem Spardenen verpassen Firmen den Anschluss.

Die aktuelle Studie „Weiterbildungs-Szene Deutschland 2015“ zeigt: Unternehmen kürzen Seminare und Trainings. Fast die Hälfte der Trainings darf nicht mehr länger als einen Tag dauern. Besser verkaufen, mehr Persönlichkeit oder mentale Stärke in einem Crashkurs? Aus Sicht der Hirnforschung ist dies fatal. Unternehmen verpassen hier aus kurzfristigem Spardenen den Anschluss an die Zukunft. Echte Entwicklung beruht auf nachhaltigem Lernen. Hinter jedem Lernen stecken Nervenetze. Wir haben 100 Milliarden Nervenzellen, die bis zu 15.000 Kontakte mit anderen Nervenzellen pflegen. Um langfristige Entwicklungen zu erzielen, müssen sich alte Kontakte lösen und neue Verbindungen aufbauen. Die Nervenzellen ändern dabei auch ihre Reizschwelle. Dies alles gelingt aber nicht in einem „Kurzwaschung“.

Je langsamer, aus verschiedenen Perspektiven und mit einem guten Mix aus Theorie und Praxis etwas gelernt wird, umso größer ist der langfristige Profit. Dieses Prinzip bleibt bei vielen Trainings beutzutage leider auf der Strecke. Auch Stress ist dem Lernen hinderlich. Wenn rasch noch ein Training untergebracht werden soll, um schlechte Umsatzzahlen umzudrehen, ist dies kontraproduktiv. Hier gilt: Vorbeugen ist besser als heilen. Inhalte, die unter Stress gelernt werden, verknüpfen sich mit dem Angst- und Stresszentrum im Gehirn, der Amygdala. Dies führt im schlimmsten Fall sogar dazu, dass die Inhalte aus dem Training künftig vermieden werden. Ein solches Training ist daher schlichtweg rausgeworfenes Geld.

Innere Ressourcen

Lernen ist ein sozialer und emotionaler Prozess. Die Gruppendynamik, das gemeinsame Erlebnis und der Austausch spielen eine sehr wichtige Rolle. Auch das Erleben durch unsere verschiedenen Sinneskanäle verbessert die Nachhaltigkeit. All das kommt bei straffen Zeitplänen oft zu kurz. E-Learnings sind zweifelsohne eine gute Ergänzung, aber kein Ersatz für Präsenztrainings. Im Prinzip ist es wie mit Fast Food: Auf den ersten Blick ist es bequem, langfristig aber kommt frisches Kochen gesünder.

Nach wie vor setzen viele Trainings auf Wissen und Fertig-



Hinter jedem Lernen steht die Vernetzung von Nerven. Wir haben 100 Milliarden Nervenzellen mit je bis zu 15.000 Kontakten zu anderen Nervenzellen.

keiten. Ein entscheidender Erfolgsfaktor bleibt dabei auf der Strecke: die inneren Ressourcen. Mentaltraining setzt genau da an, ist aber vielfach noch nicht auf dem Radar von Personalisten und Führungskräften oder wird als esoterisch abgetan. Studien aus anderen Bereichen wie dem Sport oder der Chirurgie belegen den Nutzen für die Performance. Und auch die Mitarbeiter selbst sehen den Bedarf.

In einer österreichweiten Online-Umfrage, an der 52 Pharma-referenten teilgenommen haben, habe ich erhoben, welche Trainings als besonders hilfreich für die tägliche Arbeit erachtet werden. 57 Prozent wünschen sich Mentaltraining, 26 Prozent Rhetorik, 22 Prozent Verkaufstraining, 19 Prozent Körpersprachetraining und vier Prozent Präsentationstechnik.

Ein gutes Argument für Unternehmen, hier aufzuholen. Doch auch beim mentalen Training ist

es mit einer kurzen Einmalaktion nicht getan. Der Tipp aus der Hirnforschung: Trainings zu einem Thema sollten regelmäßig übers Jahr in einer lockeren Atmosphäre abgehalten werden.

Antippen reicht

Um den nachhaltigen Nutzen zu optimieren, ist es sinnvoll, Inhalte und Umsetzung nach dem Training zu begleiten. Die Key Facts sollten in den Wochen danach täglich wiederholt werden, wobei drei bis fünf Minuten reichen. Es genügt, die neu gebildeten Nervenetze ein wenig anzutippen, um sie langfristig zu erhalten.



MARCUS TÄUBER

Hirnforscher,
diplomierter
Mentaltrainer,
Unternehmensberater