

„Ist Ihr Beruf wirklich Ihre Berufung?“ ,...

fragt Sie unser Trainer des Jahres Alexander Christiani

Christine Wirl sprach mit Alexander Christiani, der zu den gefragtesten Beratern führender Spitzenleister aus Wirtschaft, Wissenschaft und Sport zählt. Er ist Berater, Coach und Trainer aus Leidenschaft. Seit 20 Jahren inspiriert er seine Zuhörer.

Warum wurden Sie Trainer?

Trainer zu sein ist meine Lebensvision, auch eine Art Berufung. Ich wusste schon als kleiner Junge, dass mein späterer Beruf etwas mit lehren zu tun haben sollte, dass ich aber nicht Lehrer für Kinder werden wollte. Dass mir das nicht anspruchsvoll genug war, war mir schnell klar. Ich hatte aber keine konkrete Vorstellung, wie ich diese Vision umsetzen konnte. Während meines Jura-Studiums jobbte ich dann lange für eine Versicherungsgesellschaft, lernte dort von der Pike auf das Verkaufen. Schon dort engagierte ich mich hausintern als eine Art Juniortrainer. Als Dankeschön dafür bekam ich die Möglichkeit, bei einem Seminar eines Top-Trainers, nämlich bei Michael Löhner, dabei zu sein. Von dem Tag an wusste ich, das war der Job, nach dem ich immer gesucht hatte: Trainieren auf höchstem Niveau, zu dem die besten Manager kommen, um neue Strategien, Ideen und Motivation zu tanken und um ihre Persönlichkeit weiterzuentwickeln.

Was sind Ihre wesentlichen Erkenntnisse, was wollen Sie bewirken, wer ist Ihre Zielgruppe?

Meine wichtigste Erkenntnis aus meiner beinahe 20-jährigen Tätigkeit als Trainer ist, dass jeder Mensch bestimmte Talente hat, und dass Menschen, die ihre Karriere und ihr Leben rund um diese Talente ausrichten, mehrheitlich sehr erfolgreich, glücklich

und zufrieden sind. Eine Gallup-Untersuchung bei 80.000 Managern in 102 Ländern zeigt, dass es ein entscheidendes Erfolgsgeheimnis von Top-Leuten ist, die richtigen Leute für den richtigen Platz zu finden. Training ist für sie nur eine ergänzende Komponente.

Meine Zielgruppe sind Unternehmer, Freiberufler, Selbstständige und alle, die im Vertrieb tätig sind. Sie zu motivieren, ihre Talente herauszufinden, ihre Stärken zu fördern und darauf zu vertrauen, dass sie im Team mit verteilten Kompetenzen ein sehr gutes Ergebnis erreichen werden, ist mein größtes Anliegen. Auch möchte ich den Ruf von Vertrieb und Verkauf in unserer Gesellschaft verbessern, da für mich Verkauf und Marketing die Motivatoren der Wirtschaft sind, ohne die unser Wirtschaftsleben nicht funktionieren würde.

Was ist der USP Ihrer Aussagen und Ihrer Dienstleistungen?

Wir definieren uns als spezialisiertes Weiterbildungsunternehmen mit Unternehmensberatung. Themenschwerpunkt ist Vertriebsconsulting. Wir stehen damit zwischen den Erfolgstrainern und den etablierten Unternehmensberatungen.

Was uns von den typischen Erfolgstrainern unterscheidet, ist, dass wir nicht glauben, mit einer einzigen Großveranstaltung Menschen derart verändern zu können, dass sie auch das System, in dem sie arbeiten und leben, verändern könnten. Wir

wissen aus Erfahrung, dass eine Systemveränderung sich in kleinen Schritten durch sinnvoll ineinandergreifende Programme vollzieht. Unser Unterschied zum Unternehmensberater ist, dass für uns das richtige Konzept allein nicht die hinreichende Voraussetzung für den Unternehmenserfolg ist. Im Gegenteil: Mitarbeiter, die bei einer Konzeptentwicklung nicht gefragt und integriert werden, identifizieren sich mit dem Konzept nicht. Uns geht es dabei um den Kommunikationsprozess und die einzelnen Persönlichkeiten als Schlüssel zum Erfolg.

Woraus besteht Ihr Angebot?

Unser Angebot besteht aus sinnvoll verzahnten Konzepten, Vorträgen und Seminaren - vom Einzelcoaching bis zur Großveranstaltung mit über 1.000 Teilnehmern. Das heißt z. B.: Nach einer gemeinsam mit der Führung erstellten Konzeptentwicklung halte ich ein Großgruppenseminar für alle beteiligten Mitarbeiter. Sind diese dann für das Konzept begeistert, können sie direkt von den Führungskräften, die vorab von uns geschult wurden, gecoacht werden. Laufend überprüfen wir, wo die Einführung des Konzeptes gut vorangeht und wo noch Trainingsbedarf besteht. Ein guter Beleg für die Qualität meiner Arbeit ist, dass unsere Kunden im Durchschnitt über 8 Jahre Kunden unseres Unternehmens sind. In den letzten 20 Jahren

mind. 160 Veranstaltungen-, Konzept- oder Trainingstage in Europa durch, in manchen Jahren auch um einiges mehr.

Was sind Ihre eigenen Pläne, Ziele, Visionen?

Hier möchte ich noch einmal auf eine Gallup-Untersuchung zurückkommen: Auf die Frage: "Haben Sie täglich die Gelegenheit, an Ihrem Arbeitsplatz etwas zu tun, was Ihren Talenten entspricht, was Ihnen besonders leicht fällt, was Sie besonders gerne tun?" haben, zu meinem Erschrecken, nur 20 % der 2 Mio. Befragten mit "Ja!" geantwortet. Ich glaube, die größte Revolution in der Effizienzsteigerung, aber auch in der Zufriedenheitssteigerung von Mitarbeitern in den nächsten Jahrzehnten wird sein, die Talente von Menschen mit den Anforderungsprofilen von bestimmten Stellen zu verbinden. Daran mit unserer Unternehmensberatung mitzuarbeiten, unseren Beitrag bei unseren mittelständischen und großen Kunden zu leisten, dass einmal 40 % aller Mitarbeiter eines Unternehmens sagen: "Ich bin glücklich und zufrieden, weil mein Beruf wirklich meine Berufung ist", das ist, wofür wir in unserem Haus stehen und brennen.

Was ist Ihnen persönlich im Leben wichtig, und zwar bei sich selbst und anderen?

Ein großes Credo von mir ist sicherlich die Aussage der "Möwe Jonathan" von Richard

Bach, dass wir unsere Begabungen als Geschenk, aber auch als Verpflichtung erleben sollten. Dass wir auf dieser Welt sind, um aus unseren Talenten etwas zu machen. Ein weiterer Punkt, der mich beeindruckt hat, ist die Grabinschrift des Begründers der stoizistischen Philosophie: "Sein leben war seiner Lehre völlig gleich." Dies motiviert mich immer wieder, dem Anspruch, selbst das zu tun, was man anderen empfiehlt, gerecht zu werden. Ein anderes entscheidendes Prinzip meiner Lebensphilosophie ist, "Ja" zu sagen zu den persönlich wichtigen Werten, aus der Quantitätstyrannie auszubrechen und in die eigene Qualitätsphilosophie einzutauchen.

Worin sehen Sie die Ursachen der immer häufiger auftretenden Insolvenzen der sogenannten Gurus und auch Seminarveranstalter (add!Brain, Three I, u. a.)? Was machen Sie anders, damit Ihnen das nicht passiert?

Nun, zunächst einmal glaube ich, dass die meisten Unternehmenspleiten durch eine Interaktion von inneren und äußeren Ursachen zustande kommen. Die hier angesprochenen Situationen kenne ich vom einzelnen Hintergrund der Managementleistung nicht oder nicht im Detail und kann mir deswegen kein abschließendes Urteil erlauben. Im Fall von add!brain hat meines Wissens auch die scharfe Trendwende am Neuen Markt eine große Rolle gespielt. Mein persönliches Erfolgsrezept sind die verteilten Kompetenzen in unserem Team. Ich bin umgeben von einer Managementmannschaft, die sehr konkret, sehr praxisnah, sehr aktions- und sehr ergebnisori-

entiert denkt und handelt, und mit diesen gemeinsamen Stärken im Verbund, glaube ich, ergänzen wir uns gegenseitig sehr gut, und wir können für uns selbst und unsere Kunden eine gute Management-Gesamtleistung abliefern. Und wir sind stets bestrebt, das zu leben, was wir trainieren, so dass sich nicht nur bei unseren Kunden der Erfolg einstellen muss.

Wohin wird sich Ihrer Meinung nach der Markt des Seminar-geschehens wenden? Glauben die Menschen noch den Erfolgsstrategien und Lehren, wenn sie sehen, wie die, die ihnen sagen, wo's lang geht, es selbst nicht schaffen?

Ich glaube, persönliche und fachliche Weiterentwicklung werden sich in den nächsten Jahren noch sehr viel individueller differenzieren und ausgestalten. Die Philosophie des "Stärken stärken" wird eine entscheidende Rolle einnehmen. Daraus ergibt sich auch, dass in Zukunft viele Weiterbildungsveranstaltungen noch gezielter auf die Lernstile der einzelnen Teilnehmer eingehen werden. Besonders im Lerntransferbereich nach den Seminaren werden sich solche differenzierenden Lernstrategien auch durch neue Methoden wie E-learning verbreiten. Zu Ihrer zweiten Frage sollte man nicht vergessen, dass es in Deutschland 30.000 freiberufliche Trainer und Erfolgscoaches gibt, wobei sehr viele, auch sehr bekannte wie Löhr, Scheelen, Tracy u.v.m. über ausgezeichnet gehende Geschäfte verfügen. Man sollte das Ergebnis oder Vorfälle einzelner nicht überbewerten.