

METHODENSTUDIE – WEITERBILDUNGSSZENE 2017

# Auch Trainingserfolg braucht Theorie-Input

**Nahezu jeder Weiterbildner, der soziale Kompetenzen vermittelt, verfügt über psychologisches Hintergrundwissen. Welche Theorieschulen unter Trainern und Coachs besonders populär sind und welchen konkreten Nutzen sie auf den Erfolg der praktischen Arbeit haben, untersuchte die aktuelle Methodenstudie des Verlags managerSeminare.**

„Es gibt nichts Praktischeres als eine gute Theorie“, wusste schon der Gestaltpsychologe Kurt Lewin. Ist das nur ein netter Aphorismus oder zeigen sich hier vielmehr tiefer Erkenntnisgewinn und Forschergeist des Pioniers und Begründers der Gruppendynamik? Trainer, Coachs und Berater sehen sich in der Regel als Praktiker. Sie wollen Veränderung bewirken bei ihren Klienten und Teilnehmern. Sie wollen, dass sie sich bewegen und etwas in Bewegung

bringen – und zwar in die gewünschte Richtung. Aber wie viel theoretische Fundierung ist notwendig, um die praktische Arbeit zum Erfolg zu führen? Die Methodenstudie des Verlags managerSeminare, an der sich im Rahmen einer Online-Befragung 1.118 Weiterbildner Ende 2016 beteiligten, ging dieser Frage nach. So gaben die Teilnehmer der Studie detailliert Auskunft zu den psychologischen resp. psychotherapeutischen Denkschulen, die ihrer Arbeit als Trainer, Coach und Berater die theoretische Basis geben.

## Psychologisches Wissen ist Standard unter Weiterbildnern

Das Ergebnis ist eindeutig: Psychologisches Hintergrundwissen gehört für 95 Prozent der Weiterbildner zur selbstverständlichen Grundausstattung ihres Tuns. Zuvorderst und mit weitem Abstand vor den anderen Denkschulen sehen sich Weiterbildner von der Kommunikationspsychologie Schulz von Thuns inspiriert (siehe Abb. 1). Das ist

wenig verwunderlich, hat Friedemann Schulz von Thun doch mit seinen eingängigen und einprägsamen Modellen – wie u.a. dem Kommunikations- und Wertequadrat sowie dem Inneren Team – Eingang in nahezu jedes Kommunikations- oder Führungstraining gefunden.

Dahinter zählen die Transaktionsanalyse und die noch relativ jungen Prinzipien der Gewaltfreien Kommunikation sowie die Lösungsfokussierte Beratung zu den favorisierten Denkschulen der Weiterbildner. Die Themenzentrierte Interaktion (TZI) Ruth Cohns und natürlich NLP gehören mit ihrem Methodenset ebenso zu den Standards bei der Beschäftigung mit Soft Skills wie die Systemische Familientherapie Virginia Satirs. Und nicht zuletzt zählt die Gruppendynamik des eingangs zitierten Kurt Lewin zum häufig genutzten Basis-Know-how bei der Konzeption von Trainings und Workshops.

## Zwischen Eklektizismus und Methoden-Hopping

Die hier ermittelten Ergebnisse und Prozentwerte lassen natürlich keine Rückschlüsse zu, wie tiefgehend sich die Befragten mit den Verfahren und Modellen beschäftigt haben. Gerade einmal vier Prozent der Weiterbildner beschränkten sich bei der Frage nach prägenden Denkschulen auf eine Nennung, über 46 Prozent machten mehr als fünf, acht Prozent mehr als zehn Kreuze bei den insgesamt 23 vorgegebenen psychotherapeutischen Richtungen. Im Durchschnitt fließen 5,5 der genannten Denkschulen in die Arbeit eines Weiterbildners ein. Ob das für einen gesunden, undogmatischen Eklektizismus spricht oder schon die Grenze zum Methoden-Hopping überschreitet, diese Frage muss jeder Weiterbildner für sich selbst beantworten.

## SERVICE

Die komplette Studie „Weiterbildungsszene 2017 – Erfolgreiche Methoden und Modelle in Training, Beratung, Coaching“ ist ab sofort bei managerSeminare erhältlich (Preis: 99,50 Euro). Leser von Training aktuell bekommen diese als eBook kostenlos im Rahmen ihres Abos. Weitere Infos: [www.trainingaktuell.de/abonnement](http://www.trainingaktuell.de/abonnement)

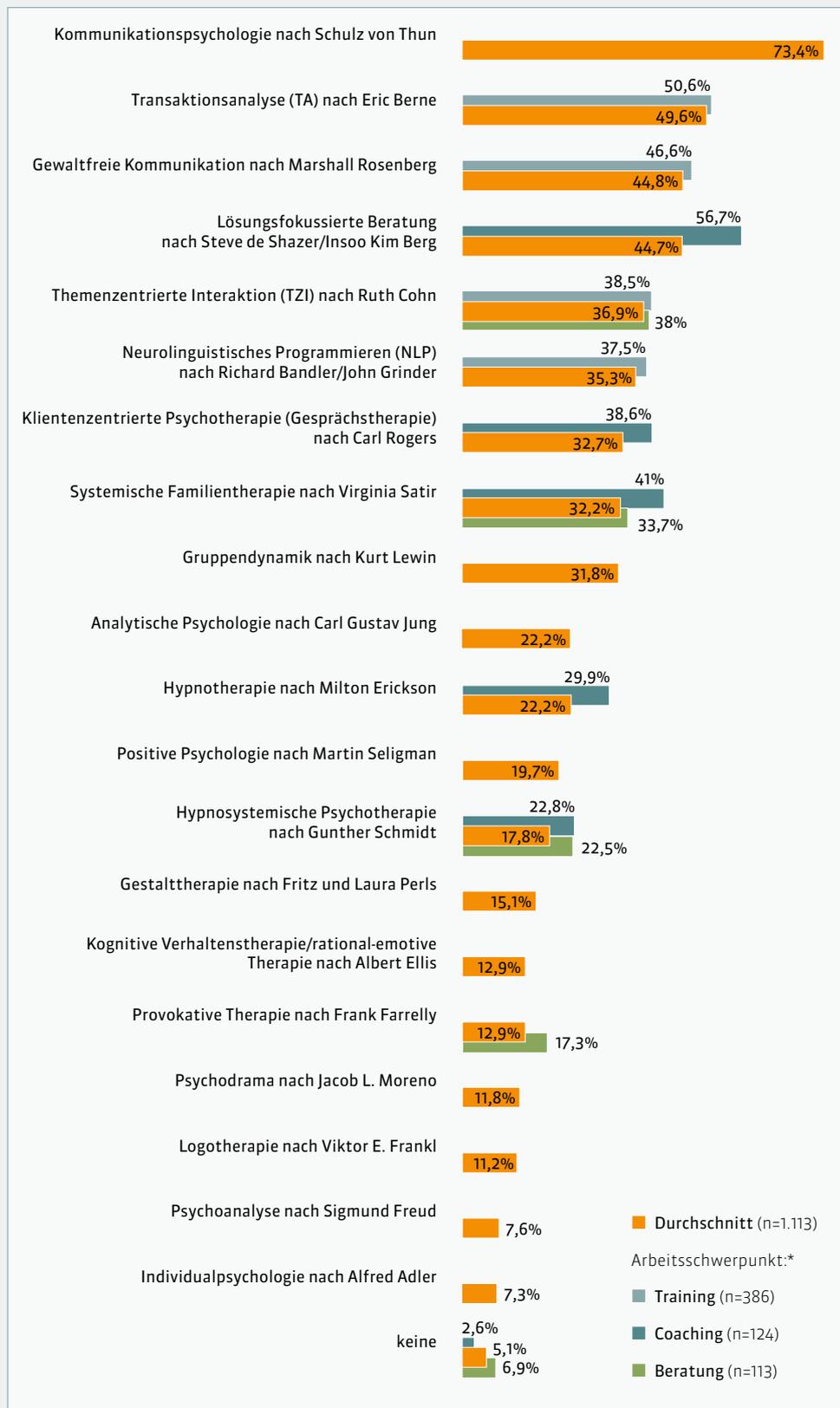
Der Akademisierungsgrad unter den Weiterbildnern ist mit über 82 Prozent allerdings ausgesprochen hoch. Jeder dritte Befragte kann ein abgeschlossenes Psychologie- oder Pädagogikstudium vorweisen, weshalb man wohl ein eingehendes Verständnis zu den in der praktischen Arbeit genutzten psychologischen Denkschulen voraussetzen darf. Unter den besonders populären Verfahren sind es die Lösungsfokussierte Beratung, die Themenzentrierte Interaktion sowie die Klientenzentrierte Psychotherapie, die von Akademikern deutlich häufiger genutzt werden als von Nichtakademikern.

Letztere haben lediglich in einer Denkschule deutlich die Nase vorne: beim NLP (44,7 Prozent). Die hohe praktische Anwendbarkeit im Kontext der Weiterbildung dürfte hier das ausschlaggebende Moment sein, dass gerade Nichtakademiker auf NLP zurückgreifen. Zudem gibt es auf dem Weiterbildungsmarkt wohl kaum eine andere Denkschule, die jenseits der Universitäten ein so großes Angebot an Ausbildungen und Qualifizierungsmöglichkeiten vorweisen kann.

Der hohe Nutzwert und die eingängigen Erklärungsmodelle sprechen auch für die große Popularität der Kommunikationspsychologie nach Schulz von Thun, die ebenso von einem hohen Anteil an Nichtakademikern als theoretische Basis

ABB. 1: VERBREITUNG VON PSYCHOLOGISCHEN DENKSCHULEN

Frage: „Welche psychologische Denkschule prägt maßgeblich Ihre Arbeitsweise als Trainer, Berater, Coach?“



\* mehr als 50 Prozent der Arbeitszeit in diesem Bereich

genannt wird. Ähnliches gilt für die noch „junge“ Gewaltfreie Kommunikation. Sie greift maßgeblich auf die Grundlagen zurück, die von Carl Rogers mit der Personenzentrierten Psychotherapie (Gesprächstherapie) geschaffen wurden. Marshall Rosenberg hat diese zu einem leicht zugänglichen und alltagstauglichen Handlungsrahmen weiterentwickelt, was zur Popularität der Gewaltfreien Kommunikation gerade unter Trainern stark beigetragen hat. Unter Nichtakademikern wie Akademikern genießt sie eine nahezu gleich hohe Verbreitung. Eine Ausnahme sind indes die Psychologen, die sich in diesem Fall doch stärker dem „Original“ der Personenzentrierten Psychotherapie verbunden fühlen.

So überrascht es nicht, dass die unterschiedlichen Denkschulen mit ihren Modellen und Interventionen auch Einfluss darauf haben, welchem Tätigkeitsschwerpunkt der Weiterbildner nachgeht:

- ▶ Im Coaching sind psychotherapeutische Verfahren am stärksten verbreitet. Überdurchschnittlich häufig kommen dabei die Lösungsfokussierte Beratung, die systemische Familientherapie sowie Hypnotherapie und hypnosystemische Psychotherapie zum Einsatz.
- ▶ Im Rahmen des Trainings sind es die Transaktionsanalyse, die Gewaltfreie Kommunikation, die Themenzentrierte Interaktion sowie NLP, die mit

ihren populären und allgemein gut zugänglichen Modellen leicht überdurchschnittliche Werte erzielen.

- ▶ Im Beratungskontext finden die psychotherapeutischen Verfahren insgesamt seltener Verwendung. Deutlich über dem Durchschnitt liegen hier nur zwei der Denkschulen mit größerer Verbreitung: Hypnosystemische Psychotherapie und Provokative Therapie (vgl. Abb. 1).

### Theorie macht kompetentes Handeln möglich

Welchen Einfluss haben aber nun die psychologischen Denkschulen auf das unmittelbare praktische Tun eines Weiterbildners? Abb. 2 zeigt die Verknüpfung der Teilnehmerangaben zu den sechs führenden Denkschulen mit den Nennungen zu jenen Kompetenzfeldern, die bereits in der vergangenen Ausgabe vorgestellt wurden (vgl. TA 2/2017, S. 6–9). Die Kurven zeigen anhand des ermittelten Durchschnittswerts von 1 (= unwichtig) bis 6 (= sehr wichtig), welche Bedeutung die Weiterbildner der jeweiligen methodischen Kompetenz auf den Erfolg der eigenen Arbeit beimessen.

Natürlich sind diese Ergebnisse nicht trennscharf, da Weiterbildner, wie erwähnt, in der Regel von mehreren Denkschulen beeinflusst sind und zahlreiche andere externe Faktoren wie Qualifizierung und Berufserfahrung in

die Einschätzung einfließen. Dennoch zeigt die Gesamtbetrachtung, dass einzelne Denkschulen die Ausbildung bestimmter Kompetenzfelder verstärken, weil sie eben hier ihre inhaltlichen und methodischen Schwerpunkte setzen. Wer nach der Lösungsfokussierten Beratung interveniert, zeigt sich besonders versiert im Einsatz systemisch-konstruktivistischer Fragetechniken und bringt seine Stärken bei der Steuerung der Gruppendynamik und der Mobilisierung der Klientenressourcen ins Spiel – z.B. auch mittels Aufstellungsarbeit. Bei der Vermittlung von Prozessverständnis und der Arbeit mit Kommunikationsmodellen sehen TZIler ihre Stärken, wer NLP präferiert, richtet ein besonderes Augenmerk auf Lerntypologien und die Arbeit mit Metaphern und Geschichten (vgl. Abb. 2).

### Schmalere Kompetenzkorridor der reinen Praktiker

Besonders deutlich wird der Zusammenhang zwischen theoretischer Vertiefung und praktischen Fähigkeiten beim Vergleich mit den fünf Prozent der Befragten, die angaben, von keiner Denkschule geprägt zu sein (gestrichelte Kurve). Sie beurteilen den Einfluss der Kompetenzfelder auf den Erfolg ihrer Arbeit deutlich zurückhaltender. Als herausstechenden Erfolgsfaktor ihrer Arbeit machen sie lediglich die lebendige und prägnante Präsentation der Theorie-Inputs aus. Kurz: Das Zutrauen in das eigene Know-how bewegt sich auf einem sehr schmalen Korridor.

Besonders groß sind die Abstände zu den ermittelten Durchschnittswerten der Denkschulen dort, wo die kognitive Ebene der Zusammenarbeit mit den Teilnehmern bzw. Klienten



**Der Autor:** Jürgen Graf beobachtet den Weiterbildungsmarkt seit über 20 Jahren. Regelmäßig analysiert und interpretiert er in umfassenden Markterhebungen die Weiterbildungsszene in Deutschland. Kontakt: juergen.graf@managerSeminare.de

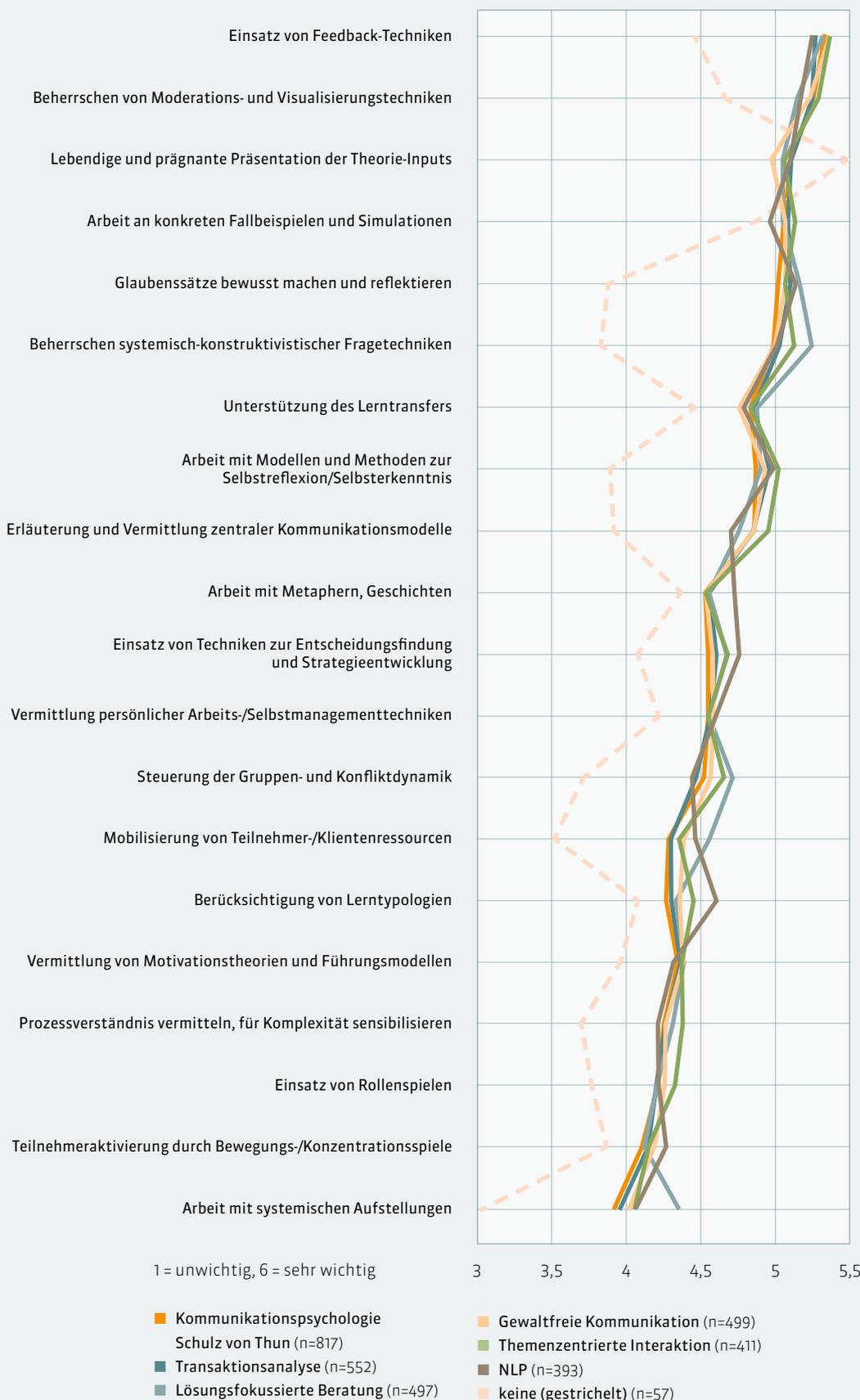
verlassen wird und affektive Lernprozesse angestoßen werden wollen. Glaubenssätze bewusst zu machen, mit systemisch-konstruktivistischen Fragetechniken zu intervenieren, Klientenressourcen zu mobilisieren, Gruppendynamik zu steuern und professionell Feedback zu geben, zählt in der Regel nicht zu den erfolgreich eingesetzten Fähigkeiten derjenigen, die sich keiner psychologischen Denkschule zugehörig fühlen. Auch wird die Arbeit mit Modellen und Methoden zur Selbstreflexion sowie mit systemischen Aufstellungen augenscheinlich eher vermieden als offensiv eingebracht.

Es ist also tatsächlich das theoretische Fundament, das das praktische Wissen zur sicheren Anwendung bringt und damit zu einer erfolgsrelevanten Größe macht. Die in vielen Kompetenzfeldern nahe beieinander liegenden Kurven belegen aber auch: Die „richtige“ bzw. am besten geeignete psychologische Denkschule für Trainer, Berater und Coachs gibt es nicht. Entscheidend ist vielmehr, sein praktisches Tun überhaupt theoretisch zu fundieren und eindeutig zu verankern. Kurt Lewin hat mit seinem berühmten Zitat also voll ins Schwarze getroffen.

Jürgen Graf ■

ABB. 2: BEWERTUNG DER KOMPETENZFELDER NACH PSYCH. DENKSCHULEN

Frage: „Beurteilen Sie die Bedeutung der folgenden methodischen Kompetenzen auf den Erfolg Ihrer Arbeit.“





# Dieses Abo zahlt sich aus!

Mit einem **Klick** zum Abo:

[www.trainingaktuell.de/abo](http://www.trainingaktuell.de/abo)

oder Tel.: 0228/9 77 91-23

E-Mail: [abo@trainingaktuell.de](mailto:abo@trainingaktuell.de)

Sie erhalten 12 x jährlich **Training aktuell** ■ eine Prämie gratis ■  
Lieferungen bequem frei Haus ■ viele zusätzliche Services (s. unten)

## Sonderpreis auf Fachbücher der Edition Training aktuell

bis zu  
**20%**  
pro Buch gespart



z.B. IntrovisionCoaching: 49,90 EUR  
für Abonnementen: 39,90 EUR  
oder  
Der Flipchart-Coach: 29,90 EUR  
für Abonnementen: 24,90 EUR

## Bis zu 50 Euro Rabatt bei den Petersberger Trainertagen 2017

**50€**  
Rabatt



Preisbewusst netzwerken auf  
Deutschlands größtem Trainerkongress  
regulärer Eintritt: 498 EUR  
Sonderpreis: 448 EUR  
Frühbucher: 448 EUR  
Sonderpreis: 398 EUR

## Im Abo enthalten: alle Honorar- und Marktstudien

**99,50€**  
gespart



Marktdaten und Verdienstmöglichkeiten  
kennen. Trendstudien als eBooks  
kostenfrei für Abonnementen

Wert: jew. 99,50 EUR  
für Abonnementen: 0 EUR

## Premieeintrag in der Expertendatenbank

### Die WeiterbildungsProfis

**149€** Rabatt

Eigenmarketing für WeiterbildungsProfis  
mit einem Eintrag ins Expertenverzeichnis  
[www.weiterbildungsprofis.de](http://www.weiterbildungsprofis.de)

Premieeintrag: 298 EUR/Jahr  
für Abonnementen: 149 EUR/Jahr

## Im Abo enthalten: Themendossiers für Trainer

**19,80€**  
gespart



Praxishilfen zu  
Schwerpunktthemen  
z.B.: Online-Marketing

Ladenpreis: 19,80 EUR  
für Abonnementen: 0 EUR

## 50 % Rabatt auf alle Tools, Bilder und Verträge im [www.trainerkoffer.de](http://www.trainerkoffer.de)

Schluss mit aufwendigen  
Google-Suchen.  
Speziell für Ihre  
Bedürfnisse finden  
Trainer, Berater und  
Coach jetzt über 3000  
Tools, mehr als 500 Bilder  
sowie Verträge in nur **einer Datenbank**.



Trainings-Tool: Stress - Burnout 6,00 EUR  
für Abonnementen: 3 EUR