

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	9
<b>Sind Sie der richtige Trainer für Ihre Teilnehmer? .....</b>	<b>13</b>
Das typische Trainerproblem .....	13
Welches Profil haben Sie selbst? .....	15
Wenn Trainer und Teilnehmer unterschiedlich Kontakt aufnehmen .....	16
Wenn die Informationsaufnahme divergiert .....	17
Divergenzen bei der Informationsbewertung .....	19
Unterschiedliche Herangehensweisen .....	21
Die Dimensionen des MBTI .....	22
Haben Sie sich wiedererkannt? .....	23
Aus vier mach zwei: Reduktion der Persönlichkeitsfaktoren .....	24
Die Insights-Dimensionen .....	24
Die Dimensionen des Triathlon-Modells .....	25
Das Triathlon-Modell der Trainingsstile .....	26
Die vier Trainerstile und -persönlichkeiten des Triathlon-Modells .....	27
Was hinter dem Trainerrücken geflüstert wird .....	30
Turbo-N-Teilnehmer trifft Detail-S-Trainer .....	30
Mikro-S-Teilnehmer trifft Überflieger-N-Trainer .....	32
Der ideale Trainer .....	33
Überstrukturierter J-Teilnehmer trifft Spontan-P-Trainer .....	34
Chaot-P-Teilnehmer trifft Meister-Ordentlich-J-Trainer .....	35
Trainer sind erfolgreich, wenn ihr Stil zum Stil der Teilnehmer passt .....	36
Ein Wort zur Konkurrenzsituation .....	37
Auftraggeber sind auch Menschen .....	38
Das Kapitel auf einen Blick .....	39

<b>So machen Sie Ihre Teilnehmer glücklich</b> .....	40
Die zwei erfolgsentscheidenden Fragen .....	40
Lieber nicht testen! .....	40
So erkennen Sie charismatische Teilnehmer (NJ) .....	41
Es gibt keine Störungen .....	42
So trainieren Sie Charismatiker .....	43
So erkennen Sie Spezialisten (SJ) .....	45
Was Spezialisten von Ihnen erwarten .....	46
Der schönste Lohn eines Trainers .....	47
Wie Sie geduldige Teilnehmer (SP) erkennen .....	48
Das erwarten SP-Teilnehmer von Ihnen .....	49
Exkurs: Rezepte taugen nicht .....	50
Daran erkennen Sie den Virtuosen (NP) .....	51
Was Virtuosen erwarten .....	52
Exkurs: Lösungsorientierung ist auch nur ein Rezept .....	53
Hausaufgaben .....	53
Strafverfolgung im Seminar .....	54
Ab in die Praxis: Vorgaben .....	55
Wenn Teilnehmer die Augen verdrehen .....	57
Transferübung .....	58
Das Kapitel auf einen Blick .....	58
<b>Schwierige Teilnehmer: Wie gehen Sie damit um?</b> .....	60
Es gibt (fast) keine schwierigen Teilnehmer .....	60
Abholen .....	61
»Pacing and Leading«: Das Trainer-Jojo .....	62
Ein guter Jojo-Spieler braucht Chunk-Volumen .....	63
Warum wir chunken .....	65
Gemischte Gruppen .....	65
Inhalt, Beziehung und Prozess .....	67
Das Jojo vorbereiten .....	67
Auf die andere Landkarte kommen .....	68
Ein N stört .....	70
Wie lange dauert ein Jojo-Spiel? .....	70
Der Sicherheitsfanatiker .....	71
Der nervige N und die Ideenwand .....	72

Wollen wir das üben? .....	72
Ein J stört .....	73
Fünf Prozent sind echte Störer .....	74
Der Judger macht seinem Namen alle Ehre .....	75
Umdrehen ist keine Strategie .....	78
Ein P nervt spontan .....	78
Die typische P-Gruppe .....	79
Die süßeste Versuchung, seit es Seminare gibt .....	80
P-Pacing and Leading für Fortgeschrittene .....	81
Die kollegiale Supervision .....	82
Krisenmanagement: Change History .....	82
Das Kapitel auf einen Blick .....	85

## **Undercover-Strategien für die Teilnehmeranalyse .....** 86

Schneller die Typen erkennen .....	86
Smalltalk vor dem Seminar .....	87
Organisatorische Fragen .....	88
Cleverer Vorstellungsrunden .....	89
Die Partnervorstellung .....	90
Erwartungen sind typisch .....	90
Das Blitzlicht .....	92
Prognostizieren Sie! .....	93
Betreiben Sie Frühaufklärung! .....	94
Die üblichen Transferkiller .....	96
Fragen Sie die Sekretärin! .....	96
Theorie und Praxis anhand einer konkreten Seminarübung .....	97
Vorbereitung für N-Teilnehmer .....	98
Vorbereitung auf S-Teilnehmer .....	99
Vorbereitung bei gemischten Gruppen .....	101
Die zwölf Geschworenen .....	101
Vorbereitung für J- und P-Teilnehmer .....	102
Nicht überfordern! .....	103
Die Wahrheit liegt nicht immer in der Mitte .....	103
Ziehen Sie die richtigen Schlüsse! .....	104
Der lockere Trainer .....	106
Das Kapitel auf einen Blick .....	107

<b>Der Kulturfaktor</b> .....	108
Das Training etablierter Teams .....	108
Was bedeutet Teamkultur? .....	109
Drei Außenseiterstrategien .....	109
Trotzdem Außenseiter .....	110
Kultureffekte am Beispiel Workshop .....	111
Workshop ist nicht gleich Workshop .....	112
Checkliste: Kulturelle Auftragsklärung für einen Workshop .....	112
Der Auftraggeber-Bias .....	115
Wir erweitern das Triathlon-Modell .....	115
Die F-Kultur .....	116
Der Mythos vom Wir-Gefühl .....	117
T-Teams begleiten .....	118
Die E-Kultur .....	119
Besonderheiten von E-Teams .....	120
Fallbeispiel: Kulturelle Seminarstrategie .....	120
Best Practice und die I-Kultur .....	121
Besonderheiten von I-Teams .....	122
Am Ende eines Workshops .....	122
Das Ende aus typologischer Perspektive .....	123
Und nun alles zusammen! .....	124
Fehlattribution und Leichtsinn .....	124
Was es Ihnen bringt .....	125
Der viersprachige Trainer .....	126
Coachen Sie den Auftraggeber! .....	126
Welche Firmenkultur dürfen Sie erwarten? .....	128
Die Ausnahmen von der universellen ISTJ-Firmenkultur .....	130
Prekäres Praxisbeispiel .....	131
Hinweise lauern überall .....	131
Der Irrtum mit der Branchenkultur .....	132
Das Kapitel auf einen Blick .....	134
Nachwort .....	135
Fragebogen zur Analyse Ihres Persönlichkeitstyps .....	137