

Ausbildung mal ganz anders - Landschaftsgärtner haben einen Meilenstein gesetzt

Der 3. Dezember 2014 wurde zu einem ganz besonderen Tag für knapp 500 Auszubildende und Ausbilder aus dem Garten- und Landschaftsbau, die für den 1. Exklusiven "AZUBI-DAY" aus ganz Baden-Württemberg nach Leinfelden-Echterdingen in die Filderhalle angereist waren. Die vier Top-Referenten Jörg Löhr, Sabine Hübner, René Borbonus und Markus Hofmann schafften es, die Jugendlichen mit ihren Vorträgen mitzunehmen und ihnen aufzuzeigen, wie eine erfolgreiche Ausbildung, ein respektvoller Umgang, ein Hirn in Hochform und eine gelebte Servicekultur für mehr Spaß im jugendlichen Ausbildungsleben sorgen.

Tosender Applaus für jeden Referenten war das Feedback der Auszubildenden, die sich engagiert als Freiwillige und auch bei den unterschiedlichen aufschlussreichen Übungen beteiligten. Dies hatte sich Martin Joos, Vorstandsmitglied des Verbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Baden-Württemberg e.V. (VGL), von dieser Veranstaltung erhofft und darf diesen "AZUBI-DAY" zusammen mit dem Ausbildungsförderwerk Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e.V., welches diesen Tag finanziell unterstützt hat, als vollen Erfolg verbuchen. "Ich war sehr angetan von der besonderen Atmosphäre und es hat mich fasziniert, wie aufmerksam diese Auszubildenden vom ersten Moment an waren. Hier wollte wirklich jeder diesen Tag für sich nutzen, diese Botschaft ist deutlich bei uns Referenten angekommen", begeisterte sich Jörg Löhr, einer der kompetentesten Management- und Persönlichkeitstrainer im deutschsprachigen Raum.

Mit wachen Gesichtern verließen kurz vor 16.00 Uhr die jungen Landschaftsgärtner die Filderhalle. Ihre Statements waren nur positiv. Jeder Azubi hat nun die Aufgabe, pro Referent sein Highlight in seinen "Highlight-Bogen" einzutragen, die Art der Umsetzung dafür festzulegen und diesen bei seinem Ausbilder abzugeben, damit die wertvollen Erkenntnisse dieses Tages nicht verloren gehen. "Ich konnte mir nicht vorstellen, wie ein Seminar zusammen mit meinem Azubis funktionieren soll, aber wir waren beide gleichermaßen beeindruckt von diesen Vorträgen", so Tobias Zipperlen, Unternehmer und Ausbilder aus Weissach.

Selektive Wahrnehmung

Jeder entscheidet für sich, durch welche Brille er die Welt wahrnimmt und Sätze wie "Das ist heute nicht mein Tag", darf man gar nicht erst zulassen, lautet Jörg Löhrs unmissverständliche Empfehlung an sein Publikum. Ein weiterer Ratschlag des Referenten: Raus aus der Komfortzone, denn da draußen gibt es Chancen, Wachstum, persönliche Karriere und wilden Spaß. Wachstum findet nur außerhalb der Komfortzone statt, das ist eine Tatsache, der man sich stellen muss.

In der Zukunft wird es nur eine einzige Konstante geben, die Veränderung und je mehr Selbstbewusstsein man als Jugendlicher hat, desto geringer ist die Angst davor. Dafür braucht es Optimismus und diesen bekommt man nicht mit der Vorstellung, dass der Kunde oder der Chef mal wieder nerven, denn dies lässt die Kraftkurve des Körpers sofort sinken, wie Löhr auf der Bühne am ausgestreckten Arm des Auszubildenden Patricks demonstrierte. Wer sich dagegen sagt "Der Kunde bringt Spaß und Geld", beeinflusst sein Gehirn positiv und stärkt automatisch seine Kräfte. Mit Leidenschaft für eine Sache brennen, den Mut haben Grenzen zu überschreiten und somit Träume und Visionen zu verwirklichen waren weitere Empfehlungen des Motivationsexperten.

Gelebte Servicekultur

"Die gelebte Servicekultur eines Unternehmens ist die Summer der Geschichten und Erlebnisse, die sich Kunden und Mitarbeiter über ein Unternehmen erzählen", erklärte Sabine Hübner, laut Pro7 Service-Expertin Nr. 1 in Deutschland. Vor einer Geschichte steht meist eine Portion Empathie und diese lässt sich laut Hübner lernen: Eine gute Konzentration, eine wache Wahrnehmung, Fantasie, Kreativität und Mut sind dafür erforderlich, einen Kunden zu begeistern. "Jeder Kunde hat eine Erwartung und diese gilt es zu übertreffen", so Hübner.

In unserer heutigen Welt ist Qualität unglaublich transparent geworden und der Ruf wird weit in die Welt hinaus getragen. Somit kann jeder Servicekontakt zu einer existentiellen Entscheidung für ein Unternehmen werden und dieser Verantwortung müssen sich auch die Azubis bewusst werden. Nur ganz wenige Kunden sagen es, wenn sie unzufrieden sind. Wurde vom Kunden Gleichgültigkeit oder gar eine negative Stimmung wahrgenommen, führt dies eigentlich immer zum Wechsel der beauftragten Firma und oft wird der Preis bei einer Absage vorgeschoben. "Es gibt zwei Dinge, die man nicht kopieren kann in unserer Welt und das ist Ihr Wissen, worauf der Kunde Wert legt und die Herzlichkeit in Ihrem Unternehmen", gibt Hübner mit auf den Weg.

Respekt



Wie sieht es aus mit der Körperspannung, wenn das Gehirn positive Botschaften sendet? Jörg Löhr (li) schafft es kaum, den Arm von Azubi Patrick (re) nach unten drücken. (Bildquelle: VGL)



Wie sich die Azubis die abstrusesten Begriffe schnell und mit Hilfe von Körperbriefkästen merken, erklärte Markus Hofmann auf absolut kurzweilige Art und Weise. (Bildquelle: VGL)

Menschen sehnen sich nach Respekt und dennoch vermissen viele diesen an ihrem Arbeitsplatz. Respekt macht gesund, Respektlosigkeit macht krank. Mit diesen Sätzen stieg René Borbonus, der zum renommierten Kreis der Top 100 Excellence Speakers gehört, in seinen Vortrag ein und hatte sofort die volle Aufmerksamkeit des Publikums. Leider unterhält uns gerade die Respektlosigkeit famos, wie die Heute-Show jeden Freitagabend beweist. Acht von zehn Konflikten basieren auf einer Respektlosigkeit, gibt Borbonus zu bedenken. Die schlimmste Respektlosigkeit jedoch ist das in Frage stellen der Konsistenz des anderen. Hier riskiert man nicht nur, dass sein Gegenüber "zum Tier" wird, sondern provoziert auch dessen Gesichtsverlust. Eine weitere Respektlosigkeit ist der beliebte Vergleich. "Schau nur, wie schön Anke Klavier spielt", wäre beispielsweise eine derartige Respektlosigkeit und Ihr Kind wird Anke hassen", verspricht der Experte. Auch der Mitarbeiter des Monats fällt exakt in diese Kategorie.

Die Diskussion um ein ausgesprochenes "Nein" ist ebenfalls respektlos. "Ein "Nein" muss man nicht begründen, obwohl dies die meisten Menschen denken", erklärt Borbonus, "Wenn ein "Nein" begründet wird, geht es danach immer um den Grund. Sagen Sie deshalb zuerst etwas Nettes, dann Ihr "Nein" und geben Sie zum Schluss noch einen Alternativimpuls", so das Borbonus-Rezept. Bei Beschimpfungen kann die Frage "Worauf beziehen Sie sich" sehr wertvoll sein, denn sie nimmt erst mal den Wind aus den Segeln. "Such's beim anderen und ein Gespräch wird verhärten, such's bei dir selbst und ein Gespräch wird entspannen – immer", lautete ein weiterer wertvoller Tipp. Borbonus empfiehlt den Jugendlichen ihre Kommunikation immer mal wieder zu hinterfragen. "Wer noch grün ist kann wachsen, wer sich bereits reif denkt, beginnt schon zu faulen", schließt er mit einem wissenden Lachen im Gesicht seinen Vortrag.

Hirn in Hochform

Als letzter Referent die Zuhörer noch einmal voll einzufangen war für Markus Hofmann ein Kinderspiel. Der beste Gedächtnistrainer Europas und Träger des deutschen Weiterbildungspreises, aktivierte mit Leichtigkeit und in wenigen Sekunden die 100 Milliarden Neuronen in jedem der anwesenden Gehirne. Den Körper in mentale Briefkästen einteilen, eine Körperliste erstellen und sich mit dieser die abstrusesten Begriffe zu merken, also einen geistigen Spickzettel zu bauen, war aktiver Inhalt seines Vortrages. Am Ende konnte der ganze Saal 20 Begriffe in der richtigen Reihenfolge auswendig und alle hatten großen Spaß dabei. Um sich diese Listen zu merken ist es allerdings notwendig, mehrere Wiederholungen in bestimmten Zeitabständen durchzuführen, damit alles abgespeichert ist, so Hofmanns Erläuterung für ein nachhaltiges Lernen. Vokabeln oder botanische Namen lassen sich am einfachsten abspeichern, wenn man sich diese Wörter in einzelne Buchstabensequenzen unterteilt und eine lustige Geschichte dazu erfindet, wie Hofmann effektiv auf der Bühne demonstrierte.

"Ich glaube, wir haben es geschafft, etwas ganz Besonderes an unsere engagierten Betriebe und ihre Auszubildenden mit diesem Tag zurückzugeben und das war uns sehr wichtig", erklärte Martin Joos am Ende der Veranstaltung begeistert.