

# IMPULSLETTER – Februar 2007

## Hallo wach! – es gibt Mittel und Wege, Ihr Wissen am Einschlafen zu hindern.

Was die alten Griechen nicht alles wussten – zum Beispiel Euripides: „Süß ist die Erinnerung an vergangene Mühen.“ Doch diese süße Erinnerung hält offenbar nicht lange an. Sonst würden wir mühsam erlernte Dinge nicht gar so schnell wieder vergessen. Egal was es auch sei: Ein neuer Kollege, dessen frische Einstellung motiviert hat oder ein peppiges Training mit tollen Anregungen – nicht selten schluckt das Alltagsgeschäft jeden dynamischen Impuls nach kurzer Zeit. Zum Glück gibt es rezeptfreie Mittel, die das erlernte Wissen wieder wachrütteln, aufputschen und am Einpennen hindern.

**Gemeinsam sind wir stark:** Lernpartnerschaften setzen auf das Prinzip Teamgeist. Zwei bis vier Kollegen treffen sich regelmäßig und vertiefen erlernte Trainingsthemen in kurzen Sitzungen.

**Macher müssen machen:** Eine Praxisrunde ist die beste Gelegenheit, die Mitarbeiter mit ihren Erfahrungen im spezifischen Arbeitsalltag zusammen zu bringen.

**Festhalten und klären:** Wer Fragen dann festhält, wenn sie aufkommen, kann sie später in Erkenntnisse verwandeln. Wenn dieses Prinzip konsequent angewandt wird, gewinnen die Antworten – also das Wissen – die Oberhand.

**Gegensätze ziehen sich an:** Wenn zwei unterschiedliche Persönlichkeiten zusammengeführt werden, können beide von einander lernen. Der Chaot gewinnt Ordnung, der Penible wird lockerer.

**Eintagsfliege ade:** Kündigen Sie schon bei der ersten Maßnahme einen Follow-Up-Termin an. Somit ist allen klar, dass es sich nicht um eine Eintagsfliege handelt. Dadurch traut sich das Erlernte erst gar nicht, wieder zu verschwinden.

**Immer schön in der Spur bleiben:** Installieren Sie virtuelle Lernpfade, auf denen die Mitarbeiter regelmäßig ihre Argumentationsketten überprüfen und anpassen können.

**Training on the Job:** Nur die Live-Situation zeigt, ob die erlernten Fähigkeiten auch ausgeschöpft werden. Wer seine Mitarbeiter gezielt aktiv im Job begleitet, gewinnt optimale Rohdaten für den Feinschliff.

**Bin ich gut?** So eine Frage kann nur der Kunde beantworten. Deshalb sollten Sie ihn fragen – und zwar durch einen mit den Mitarbeitern entwickelten, kurzen Leitfaden. Am ehrlichsten wird ihr Kunde unter vier Augen zu Ihnen sein.

Diese Erfolgsrezepte sind nur eine kleine Auswahl an wirkungsvollen Möglichkeiten, praxistaugliches Wissen vor dem Verschütten zu bewahren. Welche Lösung genau für Sie die richtige ist, lässt sich bestimmt schnell herausfinden. Für eine unverbindliche Diagnose stehen wir gerne zur Verfügung. Stellen Sie schon mal den Wecker.

In diesem Sinne: Viele tolle Erweckungserlebnisse wünscht Ihnen

Scherin Beuther

Scherin Beuther



Achim Jaeger