7+8/2008 ■ € 7,- ■ B 50166

PERFORMANCE®

Finanzinformationen auf den Punkt gebracht

Vorsorgeberatung

Neue Wege – neue Herausforderungen – neue Chancen

Variable Annuities

Andrang an einer neuen Produktfront

Trend-Fonds

Frischling DWS – Dino Robeco

Rhythmus für den Vertrieb

Die „Standardwerke" zum Thema Motivation und Gruppendynamik füllen ganze Schrankwände. Trotz hochbezahlter Trainer und Spezialisten sind die Ergebnisse aber enttäuschend. Eine neue Form der Vertriebsmotivation abseits der bekannten Wege: Drum-Events.

Worum es geht: Rhythmus und Trommeln, dadurch Gemeinschaftserlebnis mit viel Spaß für die Beteiligten. Wie so vieles stammt diese Methode aus den USA, wo sie unter anderem von Arthur Hull bekannt gemacht wurde. Inzwischen werden in den USA damit sogar ganze Hallen gefüllt, wobei die besten Effekte in kleineren Gruppen entstehen.

Im Grunde geht es um gemeinsames Trommeln mit unterschiedlichsten Instrumenten, beispielsweise große Bass-Trommel, Klangstäbe, aber auch Rahmentrommeln, Congas oder afrikanische Djembes. Diese werden den Teilnehmern zur Verfügung gestellt. Dann wird unter Anleitung ein einfacher Rhythmus gefunden. Steht einmal der gemeinsame Takt, versucht man sich an kleinen Variationen. Im Endeffekt spielt jeder sein gewähltes Schlaginstrument, so wie er sich gerade fühlt, immer aber in dem gemeinsamen Rhythmus der Gruppe.

Auch der Vertrieb ist ein Team im gemeinsamen Rhythmus, innerhalb dessen jeder seinen eigenen Weg geht, um erfolgreich zu sein. Schnell entwickelt sich innerhalb der Gruppe eine ganz eigene Dynamik. Wird nun noch mit der Lautstärke variiert, entsteht schnell ein richtiges Konzert. Das damit innerhalb kurzer Zeit erreichte nachhaltige Gemeinschaftsgefühl geht weit über herkömmliche Maßnahmen zur Teambildung hinaus und ist noch dazu an nahezu jedem Ort realisierbar.

Bislang gibt es nur wenige professionelle Trainer für solche Drum-Events. Der Österreicher Harry Friedl bietet solche Veranstaltungen im deutschsprachigen Raum vor Ort an. PERFORMANCE hat mit ihm gesprochen.

PERFORMANCE: Trommeln für die Firma, das ist der Vetrieb gewohnt. Nun aber Trommeln für sich selbst als Gemeinschaftserlebnis?

Friedl: Im Grunde sind wir alle rhythmisch. Und wenn unser Leben aus dem Takt gerät, steigt der Stresshormonspiegel und wir kommen in Probleme. Stimmt aber der „Beat", dann sind wir motiviert bis in die Haarspitzen und können Bestleistungen bringen. Das gemeinsame Trommeln schafft genau das. Die erzielte Motivation ist unglaublich. Man muss danach nur in die strahlenden Gesichter der Teilnehmer schauen, nachdem sie dieses Erlebnis hatten. Das spricht ganz für sich.

PERFORMANCE: Und Vorkenntnisse sind nicht notwendig?

Friedl: Nein, ganz im Gegenteil: Gerade auch vermeintlich unmusikalische Menschen sind über ihre bis dato ungekannten Fähigkeiten überrascht. Sie glauben gar nicht, wie sehr gerade auch eher schüchterne Kollegen dabei aus sich herausgehen. In der Sicherheit des gemeinsamen Rhythmus fühlen sie sich sicher und erbringen Höchstleistungen. Es ist teilweise unglaublich, welche Auswirkungen Trommeln haben kann. Ich selbst bin immer wieder aus Neue überrascht.

PERFORMANCE: Wer nutzt solche Drum-Events?

Friedl: Gerade der Vertrieb ist ganz begeistert von den Möglichkeiten. Eine Kick-off-Veranstaltung beispielsweise bekommt so eine ganz eigene Kraft. Die Mitarbeiter verbinden die Power aus dem Trommeln mit dem zu vertreibenden Produkt. Aber auch als Auflockerung oder als Ein- und Ausstieg bei Seminaren sind wir ausgebucht. Letztens hatten wir zum Beispiel eine Großveranstaltung für die OMV (größte österreichische Mineralölkette) mit sensationellem Erfolg.

Kontakt: www.KeepyourBeat.at

Thomas Adolph