

geboren am: 29.05.1963
in: Bad Reichenhall

LEBENS LAUF

Theoretische und praktische Ausbildung

Praktikum 09 / 1987 – 02 / 1988
Personalabteilung der San Francisco State University, USA
Komplette Bildungsbedarfsanalyse erstellt

Studium 08 / 1986 – 06 / 1987
San Francisco State University, USA
„Business Communication“ & „Organizational Psychology“
Auszeichnung: Fulbright Stipendium

Studium 10 / 1982 – 07 / 1986
Katholische Stiftungsfachhochschule München
Abschluss: Diplom-Sozialpädagoge (FH) (Note: 2,0)
Diplomarbeit: „Sozialpädagogische Arbeitsweisen in der betrieblichen Weiterbildung“ (Basis: Rhetorik/Dialektik-Seminar für Führungskräfte der BMW AG)

Jahrespraktikum 09 / 1984 – 07 / 1985
Betriebspädagogisches Institut (bpi), München
Erst Assistent, dann eigenverantwortlicher Seminarleiter; Zielgruppe:
Auszubildende bis obere Führungskräfte

Gymnasium 05 / 1982
Dante- & Gisela-Gymnasium, München
Abschluss: Allgemeine Hochschulreife (Note: 2,1)

Berufspraxis

Inhaber und Leiter seit 01 / 2004
Jegan – Human Resources Development

Freiberuflicher Berater 10 / 1992 – 12 / 2003
Institut für Betriebspsychologie (ifb) Neufahrn bei München
Coaching für internationale Forschungsteams und Führungskräfte der Pharmaindustrie - Training & Coaching für Projektleiter internationaler Beratungsfirmen – komplette Einführung neuer Führungsinstrumente - interne Führung der Juniors

Angestellter Berater & Trainer 12 / 1988 – 09 / 1992
Betriebspädagogisches Institut (bpi)
Führungskraftetraining, Konzeption neuer Seminare

Freiberuflicher Berater & Trainer 04 / 1988 – 11 / 1988
Betriebspädagogisches Institut (bpi)
Kommunikationstraining, Teamentwicklung

Fachkenntnisse

Beraterische Interventionen:

- Kick-Off Meetings neu zusammengestellter Teams geleitet
- Existierende (internationale) Teams langfristig gecoacht
- Konfliktmanagement zwischen Einzelnen und Gruppen
- mit / bei Kunden neue Führungsebene installiert, die neuen Führungskräfte ausgebildet und deren Teams begleitet
- „Das Mitarbeitergespräch als verbindliches Führungsinstrument“ flächendeckend eingeführt und die Umsetzung über mehrere Jahre begleitet
- „Sales Up“ Projekt entwickelt und mit dem Kunden umgesetzt
- 1-5-tägige Moderationen von Projektteams

Training:

- Führung – viele hundert Teilnehmer aller Führungsebenen
- Erfolgreich Beraten und Verkaufen im Außendienst
- Konfliktmanagement
- Teamsteuerung im Projektmanagement

Coaching:

- Führungskräfte
- Themen: Probleme mit Mitarbeitern / Vorgesetzten, Karriereentwicklung, Work-Life-Balance, Führen in Change Situationen

Konzeptentwicklung:

- Entwicklungsprogramm für Nachwuchsführungskräfte erstellt und umgesetzt
- „Reflection & Benchmarking“ – ein Programm für langjährige, senioren Führungskräfte
- „Train-the-Trainer“ Programm für interne Trainer und Regionalleiter eingeführt

Softwarekenntnisse

Sichere Anwendung aller **MS-Office** und **Apple** Programme

Fremdsprachen

Exzellentes **Englisch**: 2 Jahre USA, häufige internationale Workshops (USA, GB, F, ES)

Grundlagen in **Spanisch**: 4-wöchiger Einzelunterricht in Ecuador; Sprachkurs beim „Instituto Cervantes“, München

Grundlagen in **Französisch**: 4 Jahre Gymnasium

Weiterbildung

Fortbildung: „Change Management“ Dr. Winfried Berner	09 / 2014
Fortbildung „Systemische Strukturaufstellungen“ Prof. Dr. Varga von Kibéd	07 / 2011
Seminar „Die Kunst des Überzeugens“ LMU München, Prof. Dr. Dieter Frey	01 / 2003
Seminar „Bedingungen für ein Center of Excellence“ LMU München, Prof. Dr. Dieter Frey	01 / 2002
Ausbildung „Konfliktmanagement in der Beratung“ Univ.-Doz. Dr. Friedrich Glasl	09 / 2000
„HypnoCoaching – Selbsthypnose und Eigensupervision“ Institut für integrierte Therapie (MEG), München	02 / 1999
„Berufsbezogenes Gruppendynamisches Training für Trainer und Berater“ Dr. Klaus Doppler	07 / 1996
„Neurolinguistische Selbstorganisation – NLS“ <i>Abschluss: Certified NLP-Practitioner (GANLP)</i> Institut für integrierte Therapie (MEG), München	03 / 1993 – 04 / 1994
2-wöchiges „Management Training“ Fireman's Fund Insurance Companies, California, USA	12 / 1987
Ausbildereignungsprüfung (Note: 1,0) IHK für München und Oberbayern	10 / 1984

Holzkirchen, 04.04.2016



Meine fachliche und persönliche Entwicklung

Das Studium der Sozialpädagogik faszinierte mich, weil es den Menschen nicht ausschließlich durch die Brille einer einzelnen Wissenschaft betrachtet. Vielmehr näherten wir uns dem „Phänomen Mensch“ aus pädagogischer, psychologischer, soziologischer, philosophischer und sozialmedizinischer Sicht.

Während meines ersten Jahrespraktikums musste ich leidvoll erleben, dass „verstanden nicht gleich umgesetzt“ bedeutet.

Das Studium im 1. Jahr in den USA war sowohl intellektuell als auch für meine emotionale Reife von enormer Bedeutung. Als Fulbright Stipendiat konnte ich sowohl im Business Department „Managementlehre“ und „Business Communication“ als auch bei den Psychologen „Industrial/Organisational Psychology“ studieren. Emotional wurden meine Toleranz und Flexibilität im multikulturellen Umfeld von San Francisco auf eine harte – jedoch auch lohnende und lehrreiche – Probe gestellt.

Im 2. Jahr arbeitete ich in einer Personalabteilung an einigen größeren Projekten, so z.B. einer kompletten "Training Needs Analysis" für mehrere tausend Mitarbeiter. Dabei musste ich erleben, dass viele Instrumente der Personalentwicklung nicht 1:1 aus dem Lehrbuch umsetzbar sind. Neu war für mich, welcher hoher Zeit- und Energieaufwand nötig ist, um die Betroffenen (und deren Vorgesetzte) für etwas Neues zu interessieren, idealerweise zu begeistern. Erst dann waren sie bereit, aktiv an Maßnahmen mitzuarbeiten.

Mein Selbstverständnis als Coach und Berater

Bereits seit 1988 arbeite ich als Berater und Coach für einzelne oder in „Family Groups“ - d.h. Vorgesetzter mit seinen direkten Mitarbeitern.

Es geht dabei um arbeits- und führungsbezogene Themen wie z. B. Konflikte, (De-) Motivation und Work-Life-Balance.

Meine Arbeit basiert auf wissenschaftlich fundierten Konzepten der Sozialpsychologie. Esoterik und Modepsychologie lehne ich ab.

Meine Klienten kommen freiwillig zu mir. Ich fordere sie und schone sie nicht. Sie bekommen von mir stets aufrichtige Rückmeldungen.

Ich fühle mich immer zuallererst meinem Klienten verpflichtet.

Ich bin überzeugt, dass Menschen ihr Verhalten sehr wohl verändern können. Wenn sie das wirklich wollen. Mein Coaching unterstützt dieses Wollen.

Wir erarbeiten, wie sich der Klient künftig gerne anders verhalten würde.

Wir ergründen die Motivation dafür, aber auch etwaige emotionale Hindernisse auf dem Weg zum neuen Verhalten.

Schließlich probiert der Klient sein neues Verhalten aus. Sollte es erfolgreich sein und sollten sich keine emotionalen Widerstände zeigen, so bestehen gute Chancen, dass er sein Verhaltensrepertoire erfolgreich erweitert hat.