

Fortbildung: Mitmachen motiviert und bringt Sie weiter!

Ute Jürgens

Viele Veranstalter bieten praxisnahe Kenntnisse kompakt und schnell umsetzbar an. Die heute viel praktizierte Evaluation mittels kritisch beantworteter Fragebögen zeigt, was die Teilnehmer wünschen. So ist Fortbildung heute alles andere als mühsam oder gar eine lästige Pflicht, sondern qualifiziert Sie für die Anforderungen des Berufsalltags.

Mittlerweile sind langatmige, nur vom Blatt abgelesene Vorträge mit reichlich Theorie die Ausnahme. Einfluss nehmen kann man durchaus, werden doch über die Beurteilung einer Maßnahme hinaus auch immer wieder Wunschthemen erfragt. Wenden Sie sich mit Ihren Ideen an Ihre Personalabteilung, Außendienstmitarbeiter, diverse Berufsverbände und die Kolleginnen. Manche Themen kann man sich am Arbeitsplatz auch selbst erarbeiten, wenn sie gerade nicht angeboten werden. So können Einzelne im Team sich spezialisieren, eventuell auch bei anderen Betrieben die gleiche Fortbildung ein zweites Mal anbieten. Von dort kommt ein Teammitglied mit einem anderen Vortrag zu Besuch. Meistens bieten jedoch Industrie, die internen Fortbildungsbeauftragten oder Berufsverbände genug an, wir brauchen nur auszusuchen.

„Halbe Bildung ist verderblicher als Unwissenheit.“

Karl Emil Franzos, österreichischer Schriftsteller, brachte es schon im 19. Jahrhundert auf den Punkt. Als Berater tragen wir Verantwortung dafür, dass wir die Patienten richtig informieren. Bevor wir sie mit den Resten womöglich auch noch veralteten Wissens traktieren, empfiehlt sich eine gelegentliche Auf-



Fortbildung motiviert und gibt Selbstsicherheit – das spüren auch die Patienten.
© Thieme Verlagsgruppe/Thomas Möller

frischimpfung. Die Lust, neue Kolleginnen kennenzulernen und sich auszutauschen kommt hinzu. Hierfür ist in Seminaren mehr Zeit vorhanden als bei Vorträgen, wo im Wesentlichen nur das „Vorher und Nachher“ als Zeitpunkt existieren. Seit einiger Zeit bieten die Firmen auch Fortbildungen im Internet an, viele davon mit Teilnahmebescheinigung und Zertifizierung. Eine weitere Möglichkeit besteht in der Anforderung von Servicematerial bei Herstellern. Probiert man etwas selbst aus, kann man auch besser Tipps geben. Und was bietet die haus-eigene Bibliothek an? Fachzeitschriften und Zeitungen, die über Aktuelles berichten? Vielleicht ist es auch möglich, für die eigene Abteilung ein Extraabonnement der beliebtesten Zeitschrift zu beziehen, die dann im Wechsel gelesen und diskutiert werden kann?

Wie finde ich die richtigen Themen, was fehlt mir noch?

Die richtigen Themen sind schnell gefunden: Alles, wobei wir uns unsicher fühlen und bei Fragen des Kunden immer wieder passen müssen oder wenn ein Aufgabengebiet wie Qualitätsmanagement neu übernommen wird, neue Ernährungsformen, ein Spezialgebiet, das man vertiefen möchte, usw. Wichtig ist es auch, über Modediäten zumindest Grundkenntnisse zu besitzen, um Nachfragen der Patienten entsprechend zu beantworten. Oft genug sind es extrem einseitige Ernährungsformen, die gerade Furore machen, aber alles andere als gesund sind.

Leider haben wir nicht automatisch unbegrenzte Energie, uns auf einem „Mangelgebiet“ weiterzubilden, oft erscheint es zu groß und uferlos. Allein:

Der Appetit kommt mit dem Essen oder mit Goethe gesagt: „Wo ihr's packt, da ist es interessant“. Also ran an die Torte, genüsslich ein Stück nach dem anderen einverleibt, mit Verdauungspausen zwischendurch, in denen Sie das Gelernte bereits anwenden und weitergeben!

Auf geht's!

Haben Sie für sich entdeckt, was Sie als Nächstes (wieder)lernen möchten und sich vielleicht sogar eine Liste mit Dringlichkeitsstufen erstellt, gehen Sie die nächsten Schritte entweder alleine oder mit den Kollegen zusammen: Wen interessiert das Thema noch? Wer fragt bei welcher Firma nach, ob Fortbildungen bei Ihnen in der Nähe geplant sind? Gibt es ein zeitliches Problem? Vielleicht kann man seinen Dienst tauschen. Wie steht der Vorgesetzte dazu? Ist er eher der Bremsertyp, der Einladungen zur Fortbildung nicht weitergibt oder haben Sie Glück und der Betriebsleiter versteht, dass Sie weiterkommen wollen und die Beratungsstelle insgesamt mit Ihrem neuen Wissen gewinnt?

Sprechen Sie die Hersteller von diätetischen Produkten an, vielleicht bieten sie schon Inhouse-Schulungen an. Wenn nicht, kreieren Sie mit Ihrer Anfrage eine neue Möglichkeit. Herstellern wird sehr schnell klar, dass ihre Produkte besser angenommen werden, wenn die Berater bestens darüber informiert sind und überzeugt empfehlen.

Fragen Sie nach dem Fortbildungsurlaub, der Ihnen nach dem Tarifvertrag und/oder den Ländergesetzen zusteht! „Lernen ist Bildung, Bildung ist Luxus, und Luxus kann ich mir nicht leisten.“ Wie reagieren Sie auf diesen Spruch des Vorgesetzten? Sammeln Sie flotte Antworten, denn dieser Einwand zum Fortbildungswunsch steht in manchem Betrieb im Raum. Es ist aber die Ausnahme und das Gros der Verantwortlichen för-

dert die Fortbildung nach Kräften. Fragen kostet nichts, wenn's alle tun, wird das Thema Fortbildung schließlich Alltag und vollkommen normal behandelt.

Und wozu das Ganze?

Die Mehrheit der Angestellten empfindet Fortbildung als generell wichtig, die meisten sind zudem so vorausschauend, dass sie sich mit ausreichender Fortbildung besser für einen Aufgaben- oder gar Arbeitsplatzwechsel gewappnet fühlen, und weil sie dann auch bessere Bedingungen aushandeln können.

Für die Gebildeten ist die Bildung die zweite Sonne.

Heraklit von Ephesus (etwa 540–480 v. Chr.)

Fühlen wir uns gut gerüstet, wirken wir selbstsicherer bei der Beratung, die Patienten blicken junge Kolleginnen weder zweifelnd an, noch stellen sie dem Arzt wieder die gleichen Fragen. Wenn wir überzeugend wirken, setzen die Kunden die erhaltene Beratung besser um, da sie jetzt **wissen**, was ihnen gut tut und mehr als nur eine Anregung wahrnehmen. Nach einem Bildungstag fühlen wir uns oft erfrischt und motiviert, mit neuen Kräften am Arbeitsplatz loszulegen.

Ein weiteres Plus: Durch den Austausch mit Kolleginnen anderer Betriebe, sei es im Fachlichen oder persönlichen Bereich, wird klar, wo wir mit unserem Arbeitsplatz stehen: Haben wir es besser als der Durchschnitt oder nicht? In Seminaren erlebe ich des Öfteren, dass Kolleginnen einsehen: „So schlecht ist es ja gar nicht bei uns, wir haben es im Vergleich noch gut“. Erfährt man das Gegenteil, gibt das Stärke und Selbstvertrauen, bei der Leitung nach Verbesserung von Rahmenbedingungen zu fragen oder

Veränderungen anzuregen. Es ist längst nicht immer so, dass eine Seite verlieren und die andere gewinnen muss.

Fortbildung bietet viele Facetten, wirkt erfrischend auf die Arbeitsfreude, bringt Ideen und Abwechslung in den Alltag. Sammeln wir darüber hinaus noch Punkte, haben wir bald das Zertifikat in der Hand, den Nachweis für erbrachte Leistungen schwarz auf weiß vor Augen und die Anerkennung von Kollegen, Vorgesetzten und Patienten im Ohr. Das macht Mut auf mehr.

Online

<http://dx.doi.org/10.1055/s-0033-1345490>

Literatur

- 1 Blumenschein A, Ehlers UI. Ideen managen – Eine verlässliche Navigation im Kreativprozess. Leonberg: Rosenberger Fachverlag; 2007
- 2 von Quernheim G. Arbeitgeber Patient: Kundenorientierung in Gesundheitsberufen. Berlin: Springer; 2010



Ute Jürgens

KomMed Kommunikationstraining und Einzelcoaching
Peter-Sonnenschein-Str. 59
28865 Lilienthal

Ute Jürgens arbeitet seit 1981 als PTA und hat Erwachsenenbildung studiert. Die Diplomarbeit untersuchte das Thema Therapiemotivation. Ihre Schwerpunkte sind Einzelcoaching und Persönlichkeits-training. Sie bietet seit 2004 eigene zertifizierte Seminare bei Bremen an, bundesweit Inhouse-Seminare und wird von Heilberufskammern und Kongressveranstaltern als Referentin gebucht.

www.kommed-coaching.de