

Logopädie kann mehr

Plädoyer für mutigen Know-how-Transfer der besonderen Art

Joachim Beyer-Wagenbach

ZUSAMMENFASSUNG. Logopäden haben viele Kompetenzen, die in der Wirtschaft dringend benötigt werden. Allerdings haben sie auch einige Hürden zu überwinden, weshalb sie diese noch nicht so häufig einbringen und vermarkten. Der Beitrag analysiert die Kompetenzen und Hürden und gibt konkrete Anregungen sowie praktische Gedankenanstöße für die direkte Umsetzung des Know-how-Transfers. Schlüsselwörter: Zweites Standbein – Transfer – Unternehmen – Personalentwicklung – Weiterbildung – Biografie nutzen – Persönlichkeitsentwicklung – persönliche Standortbestimmung

Einleitung: „Diagnose“

Die Logopädie hat sich in den letzten Jahren und Jahrzehnten in sehr vielfältige und dabei ganz unterschiedliche Arbeitsfelder hinein entwickelt:

- Einerseits sind da die *klassisch logopädischen* Felder (Praxen, Akutkliniken, Reha-zentren etc.) mit vielen neuen Therapieansätzen und -konzepten.
- Andererseits ist in *Forschung & Lehre* (Schule für Logopädie, Fachhochschule, Forschung, Promotion, Professuren etc.) unglaublich viel geschehen.
- Dann haben sehr viele KollegInnen im Laufe der Jahre (oder auch bereits vor der Logopädie-Ausbildung) eine zusätzliche Ausbildung absolviert, um sich für Gebiete wie *Beratung und Supervision* und andere zu qualifizieren!
- Durch gesellschaftliche Veränderungen kam der Bereich *Sprachförderung* in Kitas hinzu.
- Das Feld der *Eltern- und Angehörigen-Beratung* und die Arbeit in Selbsthilfegruppen führte ebenfalls zu neuen Aufgabenfeldern.
- Etliche KollegInnen haben sich auf dem weiten Gebiet von Training und Coaching dem Thema *Aus- und Weiterbildung* für Kollegen (fachliche Fobis) genähert.
- Und dann sind im Bereich von *Beratung & Vertrieb von Fachprodukten* einige Stellen zu besetzen, bei denen die logopädische Fachkompetenz ebenfalls von großem Nutzen ist.

Überarbeitete und ergänzte Fassung eines Vortrags auf dem 43. dbl-Jahreskongress in Berlin.

Warum ist das an dieser Stelle von Bedeutung? Logopädie entwickelt sich auch aktuell stark weiter und der dbl empfiehlt seinen Mitgliedern sogar explizit, sich um ein „zweites Standbein“ neben der GKV zu kümmern. Diese Empfehlung erfolgt vor allem aufgrund der sehr ambivalenten und teilweise desaströsen Lage im Gesundheitswesen (Demonstrations-Motto: „Logopäden helfen – wer hilft der Logopädie“) und nicht etwa wegen der vorhandenen Kompetenzen! Genau an dieser Stelle setze ich an, denn es gibt schon jetzt eine Vielzahl von guten Beispielen für bereits bestehende Modelle oder auch zusätzlichen Know-how-Transfer in andere Betätigungsfelder.

Doch schauen wir uns zunächst gemeinsam die Geschichte an.

Kompetenzen – Mangelempfinden

Was zeichnet Logopäden und andere Heilberufe aus? Logopäden haben eine große und kontinuierlich zunehmende Fachkompetenz. Erstaunlich finde ich dabei allerdings die Beobachtung, dass viele KollegInnen häufig gleichzeitig ein chronisches „Zu-wenig-Gefühl“ spüren, im Sinne von „es reicht noch nicht“. Und selbst wenn dies bei Ihnen nicht so ist, können Sie sicherlich gut nachvollziehen, dass ein dauerhaftes „Mangelempfinden“ sehr konkrete Auswirkungen haben wird: Als eine logische Folge entsteht daraus ein gering ausgeprägtes bzw. fehlen-

Joachim Beyer-Wagenbach

absolvierte seine Logopädie-Ausbildung 1982-85 in Göttingen, wurde nach praktischer Tätigkeit Lehrlogopädie und war acht Jahre bis 2001 Leitender Lehrlogopäde der Schule für Logopädie in Heidelberg. Nach zahlreichen Fort- und Weiterbildungen und einer Tätigkeit im Weiterbildungsbereich eines IT-Unternehmens machte er sich 2005 mit „Die Macht der Stimme“ als Trainer, Berater, Coach, Moderator und Fortbildner auf dem Gebiet Stimme und Persönlichkeit für Industrie- und Dienstleistungsunternehmen selbstständig.



des Selbstbewusstseins, speziell im Auftreten gegenüber Partnern und Auftraggebern. Ich sehe darin einen wesentlichen Grund dafür, dass wir Logopäden uns mit dem Thema „zweites Standbein“ so schwertun.

Wie komme ich darauf und woran mache ich das fest? Da sind die Aussagen von KollegInnen, die ich in den vielen Jahren meiner (lehr-)logopädischen Tätigkeit immer wieder gehört habe und auch von mir selbst kenne: Bevor ich „nach außen“ (z.B. im Rahmen von Fachfortbildung oder auch für Unternehmen) etwas anbieten kann, muss ich mindestens noch diese und jene Fortbildung machen, mir Supervision holen, mich noch zertifizieren lassen; und dann könnte ich vielleicht mal überlegen, ob ich irgendwann rangehe. – Haben Sie auch solche Gedanken?

Ich habe jedenfalls selbst viele Jahre nach diesem Muster gelebt und dementsprechend (nicht) gehandelt und somit nichts Wesentliches verändert! Im Laufe der Berufsjahre fiel mir dann (als Leitender Lehrlogopäde) zunehmend auf, dass das, was Referenten in Seminaren und Vorträgen zu ganz unterschiedlichen Themen von sich gaben, oftmals gar kein „großes Hexenwerk“ ist. Ich konnte mir das eine oder andere Mal sogar vorstellen, ein solches Thema selbst aktiv als Referent anzubieten. Dabei sagte ich dann aber maximal zu mir selbst: „Das hättest du auch

und vermutlich sogar besser hinbekommen!“ – Sollten Sie diesen Gedanken ab und an in sich entdecken, dann wird es *höchste Zeit*, auch wirklich selber aktiv zu werden!

Was kann Logopädie mehr?

Bei meinen ersten Überlegungen für den Vortrag kam ich ganz schnell auf folgende Inhalte der klassischen Logo-Ausbildung, die sofort und auch noch nahezu „eins zu eins“ in anderen Kontexten, z.B. in Unternehmen, umgesetzt werden könnten:

► Zuallererst ist da natürlich das große Feld der funktionellen Stimmstörungen mit vielen Unter-Themen (Atmung, Haltung, Intention, Ausdruck, Sprechen, Resonanz) und viele weitere Themen, die die „Stimme“ umgeben.

► Daneben steht mindestens genauso bedeutsam das weite Gebiet rund um die „Artikulation“ mit den Bereichen Deutlichkeit, Tempo, Melodie etc.

► Außerdem haben wir in der Logopädie-Ausbildung sehr viele wichtige medizinische Bereiche, die wir intensiv kennen lernen und die das therapeutische Handwerkszeug vertiefen. An dieser Stelle nenne ich nur die gesamte Anatomie und Physiologie sowie die HNO-Heilkunde, Phoniatrie, Neurologie und Psychiatrie als wesentliche Schlüssel-Bereiche.

► In der Psychologie und Soziologie haben wir uns nicht nur in der Ausbildung mit den faszinierenden menschlichen Verhaltensweisen, den interessanten Aspekten der Psyche, der Seele sowie mit der Logik des Menschen beschäftigt. Gerade in der Praxisausbildung stellen diese Themen die unmittelbare Verbindung z.B. im Rahmen von Sprecherziehung und Stimmbildung her. Alle Logopä-

dInnen erleben am eigenen Leib, wie diese großen Felder zusammengehören.

► Das Kernstück der Logopädenausbildung ist aus meiner Sicht und Erfahrung allerdings vor allem anderen die praktische Arbeit mit Menschen (Klienten, Patienten, Eltern, Angehörige, Kinder, Erwachsene) unter fachkundiger Anleitung der LehrlogopädInnen. Ich denke, *das ist das Pfund*, mit dem wir viel mehr wuchern sollten! Auch wenn ich für diesen Satz jetzt vermutlich von mancher Seite ein wenig „Prügel“ beziehen werde: Diese Form von praktischer Ausbildung kann kein reines Master-Studium ersetzen!

Streiflichter durch die eigene Geschichte

Anhand meiner eigenen Geschichte möchte ich mit Ihnen ein Stück Weg gemeinsam beschreiten, um aufzuzeigen, wie es relativ einfach möglich ist, logopädische Kompetenzen in andere gesellschaftliche Bereiche zu transferieren.

► *Ausbildungsweg:* Geboren 1961 und aufgewachsen in Karlsruhe – damals gab es noch keine Logopädie als offiziellen Beruf und auch keinen dbl – begann ich nach dem Abitur 1982 meine Ausbildung in Göttingen, in deren Verlauf ich 1984 Mitglied des dbl (damals noch Zentralverband für Logopädie – ZVL) wurde. Es gab zu dieser Zeit 18 Schulen an Unikliniken und speziell in Göttingen 2 000 Bewerber auf die vorhandenen 18 Ausbildungsplätze. Meiner Beobachtung über die vergangenen 32 Jahre nach hat sich die Logopädie absolut professionalisiert, salopp formuliert: Die „Spieltante“ von damals ist heute eine absolut anerkannte wissenschaftliche Disziplin!

► *Entwicklung in der Gesellschaft:* In den ersten Jahren der Ausbildung und auch noch in den ersten Berufsjahren habe ich häufig folgende Erfahrung gemacht: Wenn Menschen nachfragten, was ich denn mache und ich sagte „Logopädie“, kam die Nachfrage „Was machen Sie, irgendwas mit dem Rücken, Orthopädie?“ Ob meine Aussprache undeutlich war oder ob es tatsächlich am Bekanntheitsgrad lag – Logopädie hatte damals noch lange nicht den Stellenwert, den sie heute hat! Inzwischen ist es sogar erlaubt, als „Minischderbräsident aus’m Muschderländle“ regelmäßig zur Logopädin zu gehen, um „akzentuiertes Artikulieren“ zu üben. Und darüber wird auch noch in den Medien berichtet und zwar sowohl von der Kollegin, die Winfried Kretschmann behandelt, als auch von ihm selbst!

► *Aktuelle Entwicklungen:* Die Logopädie hat in diesen 50 Jahren eine unglaublich faszinierende Entwicklung erlebt und diese sehr aktiv mitgestaltet! Entscheidend ist nun, wie wir diesen Weg jetzt professionell fortsetzen und dabei auch gesellschaftlich-politische Veränderungen berücksichtigen!

Wir können mehr, als wir uns zutrauen!

Und nun stehe ich hier und behaupte: Logopädie kann mehr – wie komme ich dazu? Vorab einige Fragen, die Sie bitte ganz spontan für sich selbst prüfen, da sie eine entscheidende Bedeutung für die Beantwortung der Frage nach der Entwicklung eines zweiten Standbeins haben:

- Welche Selbstsicht und welches Selbstverständnis haben Sie von der eigenen beruflichen Tätigkeit?

- Welchen fachlich-therapeutischen Anspruch erleben Sie bei sich und bei Ihren Kollegen? Und was meinen Sie, wie es dazu kommt?
- Ab wann sind Therapeuten befähigt, spezielle Kompetenzen und Konzepte gegenüber Patienten oder Klienten außerhalb der GKV anzubieten und auch noch Geld dafür zu verlangen? Und wenn ja, dann wie viel? Was löst diese Frage bei Ihnen aus?
- Stimmt meine Beobachtung noch, die ich bereits vor vielen Jahren machte, dass Kolleginnen immer wieder eine Fortbildung nach der anderen absolvierten, aber noch sehr lange voll inniger Überzeugung die Meinung vertraten, dass sie „noch nicht fit genug“ seien? Ich vermute, dass hat sich heute doch hoffentlich deutlich geändert!? Sicher bin ich mir da allerdings nicht.

Behauptung 1

Wir haben eine ganze Menge absolut wichtiger und nützlicher Kompetenzen erworben, die nicht nur im therapeutischen Kontext hilfreich sind. Die Herausforderung besteht jetzt darin, den „inneren Skeptiker“ zu überzeugen, dass dem tatsächlich so ist!

Behauptung 2

Dies sind sehr wichtige Kompetenzen für viele Branchen und damit auch für die Führungs- und Leitungsebenen ganz unterschiedlicher Unternehmen. Allerdings konzentriert sich die Weiterbildung in Unternehmen bislang noch auf einige allgemein bekannte „Basisthemen“ wie Kommunikation und Konflikt-Management, z.T. auch Körpersprache, Moderation, Team-Entwicklung.

Den gesamten Bereich rund um Stimme, Artikulation u.a.m. und deren Verbindung zur Persönlichkeit lassen die meisten Personalab-

teilungen oft noch völlig außer Acht. Allerdings lassen in letzter Zeit neue Themen in der Weiterbildung aufhorchen: Achtsamkeit, Empathie, Authentizität, Umgang mit Unterschieden (Diversity-Management) und ganz aktuell „Vom Umgang mit Extros und Intros“. Und dort können wir eindeutig einen positiven, wertvollen Beitrag leisten.

Behauptung 3

Und ich gehe sogar noch einen Schritt weiter: Alleine dadurch, dass sich ein Mensch für Logopädie als Beruf (und nicht Elektrotechnik, Betriebswirtschaftslehre oder Jura) entscheidet, ist die Wahrscheinlichkeit höher, dass er eine deutlich größere Affinität hat zu Themen wie Empathie, Sozial-Kompetenz und Offenheit für die emotionale Seite der Kommunikation, als dies in vielen anderen Berufen gegeben ist.

Der Weg zum Know-how-Transfer in die Wirtschaft

Wie kann der Know-How-Transfer ganz praktisch gelingen? Dazu mache ich einen kleinen Exkurs in die Weiterbildungsplanung von Unternehmen: Mitarbeiter und Führungskräfte in Unternehmen stehen stärker als je zuvor vor der Herausforderung, dass in ganz vielen Aufgabenbereichen viel mehr als *nur* Fachkompetenz gefordert ist! Denn es geht doch heute vor allem darum, wie ich mich in Projektgruppen, in Meetings, in Telefon- und Videokonferenzen präsentiere oder mich in Verhandlungen erfolgreich durchsetze. Weitere wichtige Themen in diesem Zusammenhang sind: Teams zusammenstellen und leiten, Nachwuchsführungskräfte entdecken und entwickeln.

Dies sind nun allerdings Bereiche, die in den meisten Fach-Ausbildungen häufig zu kurz kommen. Eine hohe Fachkompetenz wird als selbstverständlich vorausgesetzt, hat aber

selbst nur einen kleinen Anteil am Gesamterfolg. Viel entscheidender sind nämlich viele weitere Kompetenzen: Kommunikationsfähigkeit, grundlegende Kenntnisse über Charakterstruktur von Menschen und ein angemessener Umgang damit, Empathie-, Überzeugungs-, Konfliktfähigkeit u.a.m. Dies lernen Menschen meistens erst im Rahmen der betrieblichen und außerbetrieblichen Weiterbildung! Und das finden wir dann unter dem Stichwort „lebenslanges Lernen“!

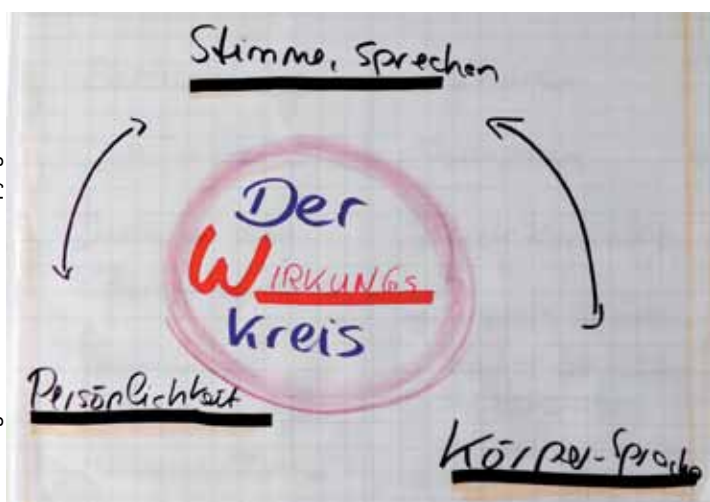
Nun aber zu den unmittelbaren Verbindungen zwischen Logopädie und Weiterbildungsbedarf in Unternehmen. Wie oben bereits erwähnt, bekommen wir die wichtigsten Grundlagen wie z.B. Sprache, Sprechen, Stimme, Atmung und Kommunikation mit allen physiologischen und auch psychologisch-funktionellen Zusammenhängen bereits in der Ausbildung direkt und vor allem auch meistens sehr praktisch vermittelt, und das in einer absolut „neurophysiologisch sinnvollen Variante“:

- Zunächst werden die theoretischen Grundlagen vermittelt, die dann sehr schnell in Selbsterfahrungen vertieft, erprobt, trainiert werden (Sprecherziehung, Stimmbildung, Hospitationen etc.).
- Die Theorie verbindet sich anschließend unmittelbar mit der echten Praxis in der Therapie mit Patienten unter fachkundiger Anleitung.
- Auch bei Menschen in Unternehmen finde ich den direkten Bezug zum Thema Stimme in nahezu allen funktionellen Facetten (hyper-, hypofunktionelle Störungen, enge, rückverlagerte Stimmen, unangemessene Sprechstimmlage, oft dramatische Fehl-Nutzung der Atemfunktion, wenig Melodie und Dynamik, Betonung usw.) Hier haben wir einen richtig guten Ansatz und auch ein *phantastisches Alleinstellungsmerkmal* gegenüber anderen Berufsgruppen in der Erwachsenenbildung!
- Dann die Themen Psychologie und Wahrnehmung. Wir erleben den „Wirkungskreislauf“ (Abb. 1) selbst ganz aktiv in Ausbildung und Tätigkeit: Die Zusammenhänge zwischen Stimme und Körper als Resonanz- und Ausdrucksraum sowie der Person (Persönlichkeit, Charakter, innere Haltung).
- Und schon in der Ausbildung lernen wir, komplexe und zumeist unbekannte Inhalte anderen Menschen verständlich und anschaulich zu vermitteln und haben zudem einen wesentlichen Fokus auf dem Gebiet der Wahrnehmung und Beobachtung. Beides trainieren und entwickeln wir permanent weiter. Und beides ist dann schließlich auch ein ganz wichtiges Trainingsfeld für meine Klienten in den Seminaren und Coachings.

Artikulations-Trainings-Konzept

In der Anfangszeit sehr erstaunlich war für mich, dass unser logopädisches Basisthema Artikulation eine absolut starke Verbindung zum Weiterbildungs- und Entwicklungsbedarf in Unternehmen hat. Denn wie uns ja

■ Abb. 1: Der Wirkungskreis



bestens vertraut ist, bedeutet Artikulation sehr viel mehr als deutliche bzw. fehlerfreie Aussprache, sondern beinhaltet eben auch die Struktur der Lautbildung, Phänomene der Koartikulation und vieles mehr.

Speziell zu diesem Themenfeld habe ich ein sehr konkretes Umsetzungsbeispiel: Ich habe ein spezielles „Artikulations-Trainings-Konzept“ entwickelt, das für alle Unternehmen besonders dann hilfreich ist, wenn diese internationale und vor allem gemischte Teams in Projekten haben. Die Ziele, die damit verfolgt werden:

- Eine schnellere Verständigung in Projekten durch gezieltes Artikulations-Training erreichen,
- Besprechungen, Präsentationen und Vorträge durch klarere Artikulation effektiver und effizienter gestalten.

Und dies gelingt uns, indem Mitarbeiter die „Struktur“ und innere „Logik“ der jeweiligen Aussprache schneller verstehen. Dadurch sind diese in der Lage, die Feinheiten der anderen Sprache besser und mit größerer Verständlichkeit anzuwenden und zunehmend eigenständiger weiterzuentwickeln.

Kompetenzen kommunizieren

Folgendes ist jedoch bei der Umsetzung solcher Konzepte in Unternehmenskontexten zu bedenken: Die für Weiterbildung Verantwortlichen in Unternehmen kennen die Logopädie und ihre Kompetenzen entweder gar nicht aus eigener Erfahrung oder die Erfahrung liegt so lange zurück, dass sie nicht mit Weiterbildung in Verbindung gebracht wird. Deshalb gilt es, eine *Brücke* zu bauen, damit die Verantwortlichen erkennen, dass Kompetenzen aus der Logopädie eine sehr

wertvolle Ergänzung im betrieblichen Weiterbildungskontext sind.

Und genau das ist eine Leistung, die die meisten Personalleiter bzw. Personalentwickler in größeren Unternehmen oder die Geschäftsführer in kleineren Unternehmen nicht ohne externe Unterstützung schaffen. Wenn diese Thematik aber erst einmal in den Fokus rückt, dann reichen die Bewertungen und Rückmeldungen von „spannend und interessant“ über „das hätten wir bereits früher wissen sollen“ bis zu „unglaublich beeindruckend, hilfreich und wertvoll für das Unternehmen und seine Mitarbeiter“.

Win-Win-Situationen schaffen

Warum ist dies gerade jetzt ein absolut wichtiges Thema im Rahmen des dbl und für wen ist es interessant? So, wie ich die Verbandsarbeit in den vielen Jahren meiner aktiven Mitarbeit verstanden habe, ist ein zentrales Anliegen des dbl, für seine Mitglieder eine sichere und zuverlässige Basis im Blick auf die Vertragspartner (meistens die Krankenkassen, aber auch die Politik) zu schaffen. Dies erfolgt mit dem Ziel, eine gute und professionelle Patientenversorgung sowie eine fundierte Ausbildung der Therapeuten zu gewährleisten. Und das sollte dann auch noch mit einem vertretbaren verwaltungstechnischen Aufwand geschehen. Fragen Sie sich selbst nicht auch manchmal, wie groß dieser Aufwand inzwischen geworden ist, den Sie als Praxisinhaber zu leisten haben?

Andererseits ist dann aber auch die finanzielle Sicherheit ein großes Thema: Denn was nützt die beste Ausbildung, die bestmögliche fachliche Patientenversorgung, wenn Therapeuten dermaßen viel arbeiten müssen, dass

sie noch vor dem Ende der Lebensarbeitszeit ausgebrannt sind und immer weniger Elan, Begeisterung, Motivation in der und für ihre Arbeit entwickeln?

Genau deshalb ist es mir wichtig, einige Gedanken-Anstöße weiterzugeben, mit Ihnen meine Erfahrungen zu teilen, Fragen zu stellen und gemeinsam gut machbare Lösungen zu finden. Mein *Ziel* dabei ist es, dass *alle* Beteiligten einen Nutzen für sich und ihre Klienten oder das Unternehmen entdecken und damit zu einer Win-Win-Win-Situation kommen.

Vorab Grundsatzfragen klären

Auf dem Weg zum „zweiten Standbein“ sind einige grundsätzliche Fragen zu klären:

- Woher komme ich (beruflich, Interessen) her, und wo will ich hin?
- Was ist mein Ziel – sowohl beruflich als überhaupt im Leben?
- Was „macht mich innerlich lebendig“ und gibt mir Energie (statt dauernd nur welche zu nehmen bzw. an andere weiterzugeben!). In welchen Arbeitsbereichen „blühe“ ich regelrecht auf und vergesse die Zeit? Und bei welchen Themen brauche ich immer wieder mindestens vier bis fünf Anläufe, bis ich mich dann vielleicht doch unter viel Überwindung aufraffe.

Ganz wichtig: Wenn Sie zufrieden sind mit ihrer Arbeits-Situation, den inhaltlichen und organisatorischen Rahmenbedingungen, dem Einkommen, den Rückmeldungen, der Anerkennung, der eigenen Weiterentwicklung und auch der Balance zwischen beruflichen und freizeitleichen Aktivitäten usw. – dann: herzlichen Glückwunsch und nur nichts verändern!

Wenn Sie allerdings bei sich immer wieder einmal...

- ein gewisses „Frustr-Potenzial“ im Blick auf GKV und das Gesundheitswesen, die Politik, die Rahmenbedingungen für Therapeuten usw. spüren,
- sich schon häufiger gefragt haben, wohin das alles noch laufen soll,
- in sich ein gewisses „Klage- und Jammer-Potenzial“ über die schlechter werdenden Bedingungen erleben, die Menge der Verwaltungsaufgaben als Therapeutin beklagen, eine durchaus negativ-unzufriedene Haltung gegenüber „denen da oben“ entdecken, verbunden mit einem gewissen Ohnmachtsgefühl,
- oder aber auch mit dem Gedanken spielen, dass eine Ergänzung oder Erweiterung, eine zusätzliche interessant-inspirierende Tätigkeit im weiteren Umfeld der klassischen Logopädie durchaus spannend sein kann, und Sie bei dem Gedanken mit Energie und Neugierde erfüllt werden,

dann ebenfalls herzlichen Glückwunsch und nichts wie ran und prüfen, wie dies konkret für Sie umsetzbar ist.

Bitte legen Sie hier eine kurze Denk-Lese-Pause ein.

Was ist jedoch der allererste Gedanke, wenn Sie diese Grundidee haben? Hand auf's Herz! Da zuckt doch innerlich etwas, das die eher skeptischen bzw. unsicheren Anteile in Ihnen „füttert“ – oder? Denn wenn dem nicht so wäre, dann hätten Sie ja bereits damit begonnen! Da taucht in Ihnen so manche Frage auf, wie z.B. „Wie soll das denn funktionieren? Das geht doch sowieso nicht!“ oder ähnliche Gedanken, die kritisch-skeptisch und von der Tendenz her negativ sind.

Ein konkreter Praxistipp für die weitere Arbeit damit: Notieren Sie sich ab heute Ihre ganz speziellen Sätze und Gedanken dazu – diese können Sie später sehr gut für Ihren eigenen Entwicklungsprozess gebrauchen.

Mein eigener Weg zum „zweiten Standbein“

Ich möchte nun einige Gedanken mit Ihnen teilen, wie ich an dieser Stelle weitergekommen bin und welche wertvollen Verbindungen zur Logopädie ich auf meinem Wege entdeckt habe und auch heute noch immer wieder entdecke. Aus solchen Entdeckungen und Verbindungen werden dann ab und an auch ganz eigene, spezielle Weiterentwicklungen und manchmal sogar Konzepte und neue Produkte, wie das erwähnte „Artikulations-Trainings-Konzept“ für Firmen.

Nach ersten Jahren als Berufsanfänger in einer logopädischen Praxis bin ich an eine Schule für Logopädie gegangen und habe mich der Lehrlogopädie und damit der Erwachsenenbildung verschrieben. Wiederum nach einigen Jahren ging es dann nach Heidelberg an die Schule für Logopädie, an der ich nach einem Jahr die Leitung der Schule übernahm und über acht Jahre innehatte.

Was all diese Jahre und ganz unterschiedlichen Aufgaben verbindet: Lernen, lernen, lernen in unterschiedlichsten Feldern. Neben therapeutischen Fachinhalten ging es recht bald um Methodik und Didaktik sowie um viele Bereiche der Organisation und Führung, sodass ein zusätzlicher und dabei sehr bunter „Kompetenz-Mix“ entstanden ist. Im Nachhinein betrachtet kommt es mir so vor, als ob dieser nahezu wie von selbst zustande kam. Hätten Sie mich allerdings während dieser Zeit gefragt, wo das mal hinführen soll, hätte ich gesagt „keine Ahnung“. Erst im Rückblick wird eine sehr klare und durchaus stringente Linie erkennbar.

Was waren nun die einzelnen Stationen der Weiterentwicklung?

- *Lehrlogopäde (dbl)* – dank der Anstrengungen des dbl ist hier ein gutes, neues Berufsfeld für LogopädInnen entstanden, das seine eigene Ausbildungs-Richtlinien und sogar eine eigene Zertifizierung bekommen hat!
- Ausbildung zum *Moderator*: unparteiisches Leiten von Gruppen; Kommunikation in und mit Gruppen steuern. Besonders diese Inhalte boten mir eine methodisch und strukturell sehr wertvolle Unterstützung für *alle* Gruppenprozesse, in der Leitungsfunktion und auch für die Vorbereitung und Durchführung von Seminaren, Vorträgen sowie Workshops.
- *Weiterbildung für Führungskräfte* zu den Themen Zeitmanagement, Projektmanagement, Mitarbeiter-Führung.
- *Systemische Organisationsentwicklung* – eine hilfreiche Weiterbildung, die in mir einen intensiven Such- und Klärungs-Prozess ausgelöst und meine Sichtweise auf Organisationen und Unternehmen stark verändert hat.
- Privat begonnen und dann erst für den Beruf nutzbar gemacht: *Beratungs-ausbildung* (Individualpsychologie). Hier entstanden weitere spannende Veränderungs-Prozesse in mir: Aus dem rückwärts gerichteten *Warum* wurde die nach vorne gerichtete Frage nach dem *Wozu* und der Eigenverantwortung von Menschen. Hier erinnere ich mich immer wieder sehr gerne an *eine* (von vielen) Folgen: Ein großes Entlastungsgefühl in der Arbeit mit Studierenden an der Schule!

- Später folgten dann eine *Coachingausbildung* sowie die *Zertifizierung* für den „Golden Profiler of Personality“ (Persönlichkeits-Inventar) sowie weitere Fortbildungen: Kommunikationsmodell nach Schulz von Thun, Transaktionsanalyse sowie aktuell „Gewaltfreie Kommunikation“ und „Zürcher Ressourcen-Modell“.
- Eine entscheidende Phase war dann meine kurze Zeit als *Angestellter in der freien Wirtschaft* zwischen 2002 und 2004 (Aufbau eines eigenen Weiterbildungs-Bereichs in einem kleinen IT-Beratungshaus). Diese endete nach



kurzer Zeit mit Arbeitslosigkeit, als die Firma in die Insolvenz ging. Was für eine harte Landung, die mich kräftig in die Krise gestürzt, aber auch zu einer klaren Entscheidung geführt hat! Zurück in die Schule wollte ich nicht mehr und somit habe ich mich als spät Berufener Anfang 2005 selbstständig gemacht – mit „Die Macht der Stimme“.

Was in den vergangenen 10 Jahren entstanden ist, lässt mich heute sagen: „Ja – ich bin beruflich ganz angekommen!“

- Eine ganz eigene Mischung, die stark mit meinen eigenen Präferenzen und dem Nutzen meiner Kunden korreliert.
- Mut, meine Kernkompetenzen aktiv und zunehmend selbstverständlich und selbstbewusst umzusetzen. Denn diese sind stark mit den Dingen verbunden, die ich sehr gerne und mit großer Begeisterung tue und die außerdem sehr eng mit meinen Werten verknüpft sind.
- Ich habe geeignete und zueinander gut und stimmig passende Kooperationspartner gefunden, was gar nicht so einfach war! Da gab es leider auch einige, teils zeitlich und finanziell sehr kostspielige Fehlschläge. Warum ich dies hier erwähne? Weil es mir wichtig ist, dass ich Ihnen ein umfassendes Bild gebe und nicht nur die „Rosinenseite“ zeige.
- Ich habe für mich eigene Themenfelder, teils echte „Nischenthemen“, entdeckt und diese dann aktiv umgesetzt.
- Besonders wichtig war die Entwicklung einer sehr klaren Strategie, wie die Dienstleistung zu vermarkten ist. Dies ging für mich in vielen Bereichen, wie z.B. Marketing, Öffentlichkeitsarbeit, Webseiten-Gestaltung etc., nicht ohne externe Unterstützung.

Fazit

Mein Ansatz ist: Das Eine (die Logopädie) ganz konkret und praktisch nutzen – das Andere (Bedarf in der Wirtschaft) zusätzlich und neu in den Blick nehmen.

- Am Anfang dieses Veränderungs-Prozesses steht für mich, genau wie im therapeutischen Setting, die Frage: Was liegt an (Analyse des Ist-Zustandes)? Wohin soll die Reise gehen? Was sind erhaltende Faktoren und was spricht für Veränderung?
- Prüfen Sie gut und intensiv Ihre Motivationslage: Wozu sollte ich eine Veränderung bzw. Erweiterung oder Öffnung meines Angebotes überhaupt anstreben?
- Halten Sie Augen und Ohren *weit offen*: Was ist ein für mich spannendes Umfeld

(Kundenkreis) und auch Thema? Welchen Bedarf erlebe ich in Gesprächen und selber als *Kunde* von verschiedenen Firmen?

Abschließend möchte ich mit Ihnen noch einen ermutigenden Blick auf aktuelle Entwicklungen und Veränderungen in der Business-Weiterbildungswelt werfen, die uns Logopäden nach meinem Eindruck voll „in die Karten spielen“. Achten Sie doch einmal auf bereits jetzt schon salonfähige Themen wie z.B. Burn-Out-Prävention, Resilienz, Salutogenese etc. – All das sind Themen, über die vor einigen Jahren noch großes Kopfschütteln geherrscht hätte. Heute entstehen darin beinahe wöchentlich neue Angebote. Und genau das ist auch unsere große Chance!

LITERATURHINWEISE

- Haberl, H. & Fathi, K (2013). Alles mit Einfühlung – Neue Akademie für Empathie. *ManagerSeminare* 190, www.empathieakademie.de (17.07.2014)
- Händeler, E. (2003). *Die Geschichte der Zukunft – Sozialverhalten heute und der Wohlstand von morgen. Kondratieffs Globalsicht*. Moers: Brendow 2003
- Jumpertz, S. (2013). Führen durch Verstehen – Empathie lernen. *ManagerSeminare* 189, 44-50
- Löhken, S. (2014). *Intros und Extros – wie sie miteinander umgehen und voneinander profitieren können*. Offenbach: Gabal
- Managerseminare (Hrsg.). *Schlüsselkompetenzen im Business. ManagerSeminare-Dossier*. Bonn: Managerseminare
- Martens, A. (2013). Einfühlen ist gut trainierbar – Experiment zur Empathie. *ManagerSeminare* 186, 6

Der vorliegende Vortrag auf dem 43. dbI-Kongress in Berlin am 20.6.2014 ist als Film mit Folien beim Autor erhältlich.

DOI dieses Beitrags (www.doi.org)
10.2443/skv-s-2014-53020140504

Autor

Joachim Beyer-Wagenbach
Die Macht der Stimme
Waldstraße 4
69207 Sandhausen
info@die-macht-der-stimme.de
www.die-macht-der-stimme.de

Meine Vision: Auf dem Weg zu Logopädie 3.0!

- Es entsteht eine gute und wirkungsvolle Kombination von Therapie und professionellem Angebot von „unternehmensnahen Dienstleistungen“.
- Wir erreichen eine größere (nicht nur) wirtschaftliche Unabhängigkeit von Krankenkassen durch zusätzliche Angebote.
- Es kommt zu partnerschaftlichen und dabei wertschöpfenden Kooperationen mit Akademien und Trainings-, Coaching-Instituten sowie den Personalentwicklungs-Abteilungen von Unternehmen.
- Professionell aufbereitete und ansprechend gestaltete Webinare ergänzen die klassisch logopädischen sowie die zusätzlichen Angebote.
- Sie haben die erforderliche Zeit und auch ausreichend Finanzmittel für eine effektive, wirkungsvolle sowie professionelle Weiterbildung (speziell auch für die neuen Aufgaben im Rahmen der Wirtschaft).