Weniger Konflikte im Team und mehr Abschlüsse

Trainer-Portrait Elisabeth Salzmann: „Ich verspreche im Umgang mit den Ratsuchenden und Kunden messbare Erfolge“



Elisabeth Salzmann

Die Unternehmerin Elisabeth Salzmann verhilft Menschen mit der Biostrukturanalyse und Structogram zum Erfolg durch einen Perspektivwechsel beim Blick auf sich selbst und andere

Elisabeth Salzmann ist ein Quirl. Mit ihr wird es nie langweilig. Sie ist stets in Bewegung, handelt und gestaltet aktiv. Sie bringt sich ein und will vor allem immer schon eines: arbeiten. Der Begriff ist für sie Synonym für Erfüllung und Selbstverwirklichung. Schon im Alter von 13 Jahren trug sie Zeitungen aus und übernahm bald darauf Verantwortung als Kassiererin. Sie verließ die Oberstufe, um ihre Ausbildung zur Reiseverkehrskauffrau mit Auszeichnung abzuschließen.
Elisabeth Salzmann geht nach vorn. Sie machte Karriere in der Reisebranche und wurde zur Vorstandsassistentin in einem IT-Unternehmen vor dessen Börsengang berufen. Sie will wissen, wie es geht und lernt stets hinzu. Beim IT-Unternehmen Bechtle leitete sie das Veranstaltungsmanagement. Im Pharmakonzern Roche-Diagnostics verantwor-

tete Elisabeth Salzmann das Event-Management, und in der Firma Orthomol war sie Leiterin des Veranstaltungsmanagements sowie der Trainingsakademie „Orthomol Campus“, in der sie mit anderen Trainern gut 1500 Schulungen im Jahr umsetzte. Denn Elisabeth Salzmann will den Erfolg nicht nur für sich selbst, sondern sie will auch andere zum Erfolg führen. Zeigen, wie es geht. Darum ist es nur konsequent, dass Elisabeth Salzmann mit Anfang 40 eine neue Tür in ihrem Leben aufstößt: Sie macht sich mit der Communiversity GmbH als Trainerin und Coach mit dem Jahresbeginn 2020 komplett selbständig.

Trainerin und Coach mit einem weiten Spektrum

Das Repertoire der Trainerin ist weit und groß. Ihre Klienten buchen sie als Team- und Einzelcoach, als Kommunikationstrainerin und Vertriebsspezialistin, zur Führungskräfteentwicklung, als Stressmanagerin und als Begleiterin im pferdegestützten Training. Doch unabhängig davon, für welches Training oder Coaching sich die Kunden entscheiden: Die gute Beziehung zwischen Elisabeth Salzmann und den Menschen, die ihr als Trainerin vertrauen, beginnt immer mit der Biostrukturanalyse von Structogram. Auf Structogram stieß Elisabeth Salzmann in ihrer Zeit bei Orthomol. Nachdem sie die Trainerausbildung für die Erwachsenenbildung absolviert hatte, begab sie sich auf die Suche nach einem Persönlichkeitsmodell, das sie im Training gut und erfolgreich einsetzen konnte. Die Vielfalt der Modelle und ihrer Farben irritierte die Trainerin und nährte ihre Skepsis. Structogram überzeugte sie.

„Ich brauche ein Tool, das auf wissenschaftlicher Erkenntnis basiert“

„Es ist so einfach und so logisch“, sagt Elisabeth Salzmann: „Wir haben drei Hirnteile: Das Stammhirn, das Zwischenhirn und das Großhirn. Das hilft mir vor allem bei meinen medizinisch-pharmazeutisch ausgerichteten Auftraggebern, den Ärzten und Apothekern. Dort brauche ich ein Tool, das auf wissenschaftlicher Erkenntnis basiert. Da gab es nur eins. Ich selbst musste, trotz der anfänglichen Skepsis, ob Structogram die richtige unter den vielen Methoden sei, nicht lange überzeugt werden. Beim Beantworten der Fragen im Buch zur Biostrukturanalyse und dem anschließenden Lesen des Ergebnisses hatte ich das Gefühl, dass das Buch mich kennt.“

„Woher weiß das Buch, dass ich so ticke?“

Dieses Gefühl ist geblieben. Wenn sich im Verlauf eines Seminars am Ende der Biostrukturanalyse – nach der geführten Beantwortung von standardisierten Fragen die zunächst gleichmäßig verteilten Farbanteile auf den einstellbaren, runden Scheiben in den Händen der Teilnehmer nach und nach verschoben haben, dann wartet Elisabeth Salzmann jedes Mal von Neuem mit innerer Freude auf den „Wow-Effekt“:

„Für mich ist das der schönste Moment im Seminar. Ich genieße die Mimik in den Gesichtern der Teilnehmer, wenn sie das Ergebnis und die Analyse ihrer eigenen Biostrukturanalyse im Begleitbuch lesen. Sie schmunzeln und lachen. Sie fragen sich: Woher weiß das Buch, dass ich so ticke?“

Von Blau-, Rot- und Grün-Dominanten

Die Teilnehmer mit dem größten Rot-Anteil in der eigenen Biostruktur feiern das Ergebnis schon beim Lesen, beschreibt Elisabeth Salzmann die Reaktion. Das Denken, Fühlen und Handeln dieser Teilnehmer wird stark von den Eigenschaften bestimmt, die vom Zwischenhirn geprägt werden: Sie sind gegenwartsorientiert, sie agieren im hier und jetzt und scheuen keinen Wettbewerb.

„Die Blau-Dominanten“, schildert Elisabeth Salzmann weiter, „äußern sich meist erst, nachdem sie den gesamten Text gelesen haben.“ Sie werden im Leben vor allem vom Großhirn geleitet, sind zukunftsorientiert, denken und bedenken viel, wollen autonom entscheiden und nicht gedrängt werden.

Menschen mit dem großen Grün-Anteil im Analyseergebnis werden stark vom Stammhirn geleitet. Sie beziehen sich auf die Vergangenheit, sie vertrauen auf Gefühle, erspüren sehr viel, wirken sympathisch, bauen rasch Beziehungen zu anderen Menschen auf und reden gerne über das Wochenende mit Freunden und der Familie. Elisabeth Salzmann sieht es schon vor der Analyse. Die „Grün-Dominanten“, sagt die Trainerin, streichen oft mit den Händen über das Buch und fühlen seinen weichen Einband, bevor sie es öffnen.

Das Team in einer Apotheke ist meist grün-blau dominant, berichtet Elisabeth Salzmann aus ihrer Erfahrung. Das ist plausibel: Seine Mitglieder müssen sich in die Kunden, in Menschen die krank sind und leiden, einfühlen können, um dann rational mit Blick auf die Zukunft zum richtigen Präparat zu greifen.

Keine „Farbe“ kommt bei einem Menschen einzeln vor. Jeder Mensch hat „drei Farben“, aber in jeweils unterschiedlicher Ausprägung. Neben den grün-blauen aus dem Beispiel aus der Apotheke gibt es die Doppeldominanz blau-rot. Diese Menschen versuchen es zunächst mit der Vernunft, dann mit Entschiedenheit, wenn sie ein Ziel erreichen wollen. Vom „Blau-Dominanten“ heißt es, er habe die längste Lunte, aber irgendwann platze auch ihm einmal der Kragen. Er sendet auch entsprechende Zeichen aus. Nur nehmen die anderen diese nicht wahr oder ignorieren diese.

In der Biostrukturanalyse gibt es kein gut oder schlecht

Keine Dominanz einer Hirnregion ist gut oder schlecht. Die „blau dominante“ in die Zukunft gerichtete Nachdenklichkeit kommt bei anderen Menschen durchaus als Pedanterie oder Zögerlichkeit an. Die „Rot-Dominanten“ werden tendenziell als zu laut und herrisch wahrgenommen. Ihr „Paviangehabe“ stößt so manchen ab. Und die „Grün- Dominanten“ verlieren sich in Details, anstatt auf den Punkt zu kommen. Sie können eine Geschichte nicht mit der Kernaussage beginnen, sondern müssen sie von Anfang an mit allen Nebenwegen erzählen, als wüssten sie selbst nicht, worauf sie am Ende eigentlich hinaus wollen: „Ach ja, was wollte ich eigentlich sagen?“

„Die Abneigung gegenüber einem anderen Menschen rührt meist aus jener Komponente her, die man selbst in der schwächsten Ausprägung hat“, analysiert Elisabeth Salzmann: „Wenn ein Mensch mit blau-roter Dominanz in einem Konflikt einem Menschen mit einem großen Grün-Anteil etwas vorwirft, dann gewiss sein stundenlanges Reden, und dass er niemals präzise auszudrücken vermag, worum es wirklich geht.“

„Leben oder leben lassen“

Doch genau solche Konflikte hilft das Training mit Structogram zu vermeiden. „Du kannst ja gar nicht anders. Und Du machst das ja gar nicht, um mich zu ärgern, oder weil Du böse zu mir sein willst“: Das sind die Erkenntnisse, die die Teilnehmer im Training am häufigsten aussprechen, wenn die Ergebnisse in einem Team vorgestellt und diskutiert werden, berichtet Elisabeth Salzmann. „Ich bin so und andere sind anders“, laute die zentrale Erkenntnis: „Leben und leben lassen.“

Das Wissen um die eigene Biostruktur entfaltet freilich nicht nur im eigenen Unternehmen Wirkung, sondern auch im Umgang mit den Kunden. Wer sich selber kennt, kann auch das Gegenüber besser einschätzen – im Berufs- wie im Privatleben.

Structogram verbessert die gesamte Kommunikation

Die Biostrukturanalyse und das Training mit Structogram helfen, die Perspektive zu wechseln. „Und genau deshalb habe ich Spaß daran“, sagt Elisabeth Salzmann:

> „Ich freue mich auf das Feedback und beobachte in den kommenden Wochen und Monaten, was sich in dem Unternehmen alles verändert. Es sind nicht nur die Menschen, die anders mit den Kollegen und den Kunden umgehen, sondern es wandeln sich durchaus auch die Werbeplakate und Dokumente, mit denen sich das Unternehmen an seine potentiellen Kunden wendet, denn auch die Kunden sind unterschiedlich strukturiert und wollen auf ihre Weise richtig angesprochen werden.“

Im beruflichen Alltag spare die Biostrukturanalyse vor allem Zeit durch eine viel effizientere Kommunikation und erhöhe den Erfolg durch eine bessere Kommunikation, berichtet Elisabeth Salzmann: „Die Anzahl der Diskussionen reduziert sich. Die Hälfte aller Konflikte regelt sich von selbst, denn die Unterschiede zwischen den Menschen lassen sich von nun an erklären. Im Team habe ich ein besseres Klima, denn Probleme kommen ans Licht. Am deutlichsten zeigt sich der Effekt der Biostrukturanalyse in der Akquise neuer Kunden. Wenn ich bisher acht bis zehn Kunden ansprechen musste, um einen Abschluss zu erzielen, erreiche ich mit demselben Zeiteinsatz dank gezielter Ansprache der Kunden zwei bis drei Abschlüsse. Die Selbsterkenntnis, zu der uns die Biostrukturanalyse verhilft, ermöglicht es uns, die eigene Komfortzone zu verlassen. Wenn ich zum Beispiel aus Höflichkeit und wegen meiner Grün-Dominanz bisher einen Kunden zu Beginn des Gesprächs mit der Frage offenkundig irritiert habe, wie sein Wochenende gewesen sei, mach ich mir heute klar, dass er blau-dominant ist. Mit Fakten und Zahlen komme ich mit ihm schneller ins Thema.“

Vor allem Kliniken haben ein großes Stresspotenzial

Die Mitarbeiter in Kliniken zu trainieren, ist Elisabeth Salzmann eine „Herzensangelegenheit“, denn in diesen Gesundheitsorganisationen herrsche ein „großes Stresspotential, wenn ich bedenke, wie viele Menschen aus unterschiedlichen Kulturen in Kliniken zusammentreffen, wieviel zusätzliche Zuwendung bestimmte Erkrankungen nicht nur beim Patienten erfordern, und welche Erwartungen Angehörige an die jeweilige Institution stellen“. Aber die Bereitschaft, in die Lösung des Problems zu investieren, sei häufig gering, obwohl der Preis für ein Seminar je Person nur im unteren dreistelligen Eurobereich liege. In Kliniken arbeiteten Angehörige von Berufen, „die viel zu wenig für sich

tun, um nicht von den Belastungen ihrer Arbeit aufgefressen zu werden“, sagt Elisabeth Salzmann.

„Ich verspreche im Umgang mit den Ratsuchenden und Kunden messbare Erfolge“

Überall dort, wo Menschen eine Lösung für ihr Problem suchen, sei es durch die Wahl einer Dienstleistung oder eines Produktes, erkennt die Trainerin ein weiteres Aktionsfeld, das sie bearbeiten wird: „Ich verspreche messbare Erfolge im Umgang mit Ratsuchenden und Kunden, insbesondere in einem wachsenden Gesundheitsmarkt, in dem die Bereitschaft wächst, in die eigene Gesundheit selbst zu investieren.“ Viel zu häufig werde derjenige, der vor einer Entscheidung steht, als „Einheitsmensch“ betrachtet. Einer tritt auf den anderen zu und fragt: „Wie kann ich helfen?“ Dabei müsse jeder, der eine Entscheidung für ein Produkt oder Dienstleistung treffe, individuell angesprochen werden, denn die zu frühe Intervention vertreibe den blau-dominanten Klienten regelrecht aus der Praxis oder dem Verkaufsraum. Ihm müsse der Berater ein Zeichen geben, das er im sicheren Abstand warte und im Zweifel eine Hilfestellung gebe. Der rot-dominante Kunde gehe hingegen engagiert auf die Ware oder den Tresen für die Anmeldung zu, nehme Produkte oder Gegenstände in die Hand und agiere damit sichtbar. Er sei sogleich ansprechbar: „Haben Sie gesehen, da vorne haben wir weitere Angebote, die genau für Sie passen könnten.“ Der grün-dominante Kunde nehme das Angebot gerne mit allen Sinnen wahr, suche eine große Auswahl und brauche am Ende eine Entscheidungshilfe.

Elisabeth Salzmann arbeitet nachhaltig - mit Spaß und Motivation

Elisabeth Salzmann geht mit Leidenschaft in ihre Tätigkeit als Unternehmerin. Sie sei „mit Leib und Seele“ Trainerin. „De-Stress“ ist ihr ein besonderes Anliegen. Aber nicht, um den Stress loszuwerden, sondern um mit ihm konstruktiv und produktiv umzugehen. Sie hat jede Menge Energie und die Kraft, sie schöpferisch einzusetzen – nachhaltig, mit Spaß und Motivation!

Autor: Claus Peter Müller-von der Grün

Kontakt:

Communiversity

Frau Elisabeth Salzmann
Communiversity GmbH
E-Mail: elisabeth.salzmann@communiversity.de