



**Für Themen wie Konfliktmanagement bildet die Situation auf eine Yacht den idealen Rahmen, ist der erfahrene Segler Thomas Brückner (MedCreation) überzeugt**

ser, unmittelbarer und nachhaltiger als in einem chicen Stylehotel.“

### Mikrokosmos Segelboot

Eine Einschätzung, die mittlerweile von mehreren Anbietern geteilt wird. Thomas Brückner ist einer von ihnen. Der leidenschaftliche Segler, Biochemie-Ingenieur und ehemalige Manager in der Pharma-Branche hat sich vor zwei Jahren als Kommunikations-Trainer und Coach mit dem Nischenprodukt „Yachtseminar“ selbständig gemacht, der Fokus seiner Firma MedCreation liegt auf der Vermittlung von Schlüsselqualifikationen für Führungskräfte und Teams. „Das Konzept ist aufgegangen“, zieht der erfahrene Skipper eine erste Bilanz, „für Themen wie Konfliktmanagement oder Teambuilding liefert die spezielle Situation auf einer Yacht den idealen Rahmen.“

Einen Rahmen nämlich, der es den Teilnehmern ermöglicht, theoretische Inhalte unmittelbar in der Praxis zu erleben. Ohne Zusammenarbeit und Kommunikation kann ein Segelboot nicht in Betrieb genommen werden, Manöver sind al-

leine nicht zu bewältigen. Ab dem Moment, in dem die Seminar-Teilnehmer die Yacht betreten, beginnt ein Prozess der Teambuilding, der sich während des Segelns permanent fortsetzt. Und von einem speziell ausgebildeten Seminarleiter begleitet wird, der es versteht, aus seinen Beobachtungen entsprechende Fragen zu formulieren und zur Selbstreflexion anzuregen: Wie verhalte ich mich, wenn ungewohnte Aufgaben verteilt werden? Erkenne ich die Grenzen der anderen Teilnehmer, kann ich sie respektieren und darauf Rücksicht nehmen? Welche Rolle schreibe ich mir im Team zu? Und wie reagiere ich auf Situationen, für die ich kein Verhaltensrepertoire zur Verfügung habe?

„Speziell Führungskräfte der oberen Etagen sehen sich als kompetente Problemlöser und haben vielfältige Erfahrungen mit Trainingssituationen aller Art“, schildert Wolfgang Mayrhofer, der mit Granden von Erste Bank bis Lowe GGK gearbeitet hat, „überspitzt formuliert kann man sagen: Diese Gruppe kann alles und hat schon alles gesehen. Das fördert die Offenheit für das Lernen nicht gerade. Umso wichtiger ist es, diese Personen vor besondere Herausforderungen zu stellen und einen hohen Neuheitscharakter zu bieten. Ein Seminar auf der Yacht kann genau das leisten.“

### Gefühl und Verstand

Yacht und Seminar lassen sich aber auch auf andere Weise verknüpfen, wie die Firma network beweist. Sie verlegt Verhandlungs-Workshops nach der Harvard-Methode auf das Wasser. Nicht, um an Bord gruppendynamische Prozesse auszulösen und zu analysieren, sondern um die Atmosphäre von Entspannung und Naturerleben für eine bessere Verankerung der Inhalte im Gedächtnis zu nutzen. „Die vor rund 20 Jahren entwickelte Harvard-Methode ist eine Verhandlungstechnik, in der man den Fokus auf der Sachebene hält und eine Win-Win-Situation für beide Partner anstrebt“, erklärt network-Geschäftsführer Markus Nekham, „in unseren Workshops erarbeiten wir Strategien für erfolgreiche Verhandlungsgespräche, kombinieren sie mit fundierter Theorie und erproben das Gelernte anhand von Fallbeispielen.“ Im herkömmlichen Setting wird das Programm innerhalb von zwei Tagen durchgepeitscht, das Seminar „Harvard & Sail“ hingegen gibt den Teilnehmern eine (Revier Kroatien) oder gar zwei Wochen (Revier Karibik) Zeit, um sich jenes Handwerkzeug anzueignen, mit dem es Jimmy Carter 1978 gelang, den Friedensvertrag von Camp David zwischen Israel und Ägypten auszuhandeln.

„Während des Törns setzten sich die Seminarteilnehmer etwa zwei bis drei Stunden pro

Tag mit der Harvard-Methode auseinander“, schildert Nekham, „die restliche Zeit wird gesegelt, geschnorchelt, entspannt.“ Goodies wie Zigarren-, Whiskey- und Weinverkostung oder das Abschlagen von schwimmenden Golfbällen ins Wasser dürften die Entspannung zusätzlich fördern. Natürlich habe das einen gewissen Incentive-Charakter, räumt Nekham ein, trotzdem ließe sich der Törn keineswegs auf diesen Aspekt reduzieren. „Durch die positive emotionale Verknüpfung bleiben die Seminarinhalte den Teilnehmern viel nachhaltiger im Gedächtnis“, erklärt er, „sie merken sich die entscheidenden Punkte besser und länger. Die Erlebnisse an Bord verweben sich zu einem roten Teppich für die Erinnerung.“

Sich in einem Seminar passiv berieseln lassen ist eine Sache. Wissen durch Handlung erwerben, dieses Wissen mit einer praktischen Anwendung unmittelbar verbinden und gleichzeitig die Natur als neues Erfahrungsfeld nutzen, eine andere. „Wenn man aus dem künstlichen Kontext eines Seminarraums ins Leben und Tun wechselt, fallen Verhaltensänderung und Lernen leichter“, bringt es Thomas Brückner auf den Punkt, „die Yacht ist in diesem Zusammenhang nicht der einzige Weg – aber ein sehr, sehr guter.“

FOTOS: LOUIS GAZZANI, MEDCREATION