



Eine Bilderbuchkarriere

Die Freudenberg-Marke Vileda kennt jedes Kind; unter dem Namen Alberto Lombardo können sich jedoch nur die wenigsten etwas vorstellen. Dabei hat er Vileda zunächst nach Italien und dann in die halbe Welt gebracht. Jetzt feierte er sein 50. Dienstjubiläum als Mitarbeiter des Weinheimer Konzerns. > Seite 2



Viele reife Leistungen

Ein „abwechslungsreiches Programm, das die ganze Vielfalt unseres Unterrichts zeigt“, hatte Helmut Baumer, Leiter der städtischen Musikschule, versprochen. Diese hatte erneut zum Podiumskonzert in den Domhof eingeladen und spiegelte dabei die Entwicklung ihrer Schützlinge wider. > Seite 4



Flohmarkt mit großer Resonanz

Er ist entlang der gesamten Bergstraße beliebt, der Flohmarkt „Alles rund ums Kind“ der Dosenheimer Awo in der Kurpfalzschule. Bei Sonnenschein stöberten in diesem Jahr zahlreiche Besucher in den angebotenen Waren an fast 90 Ständen. Und so wechselten Kinderkleider und Spielzeug die Besitzer. > Seite 6

Blick in die Region

BERGSTRASSE

Ausgabe 480



Wöchentliche Beilage der

Rhein-Neckar-Zeitung

14. April 2016

Die Kunst, Herzen zu gewinnen

Jugendliche beschäftigen sich in einem „Kommunikationsseminar“ mit den Grundsätzen menschlichen Miteinanders – Sich richtig zu verstehen, will gelernt sein



Die Jugendlichen zwischen 13 und 16 Jahren stellten sich vor die Gruppe und sprachen zu Themen ihrer Wahl. Dabei wurden sie von einer Kamera aufgezeichnet, am Ende schauten sich alle ihren Auftritt an.

Höflichkeit im Umgang wieder lernen: Anstelle eines lässig dahingeschmetterten „Hallos“ sollte wieder ein respektvolleres „Guten Tag“ stehen, so findet Trainer Arne Rosenau. Fotos (3): Dorn

Von Anja Stepic

Hirschberg-Großsachsen. Die Wangen glühen und die zittrigen Hände klammern sich an den klammen Zettel mit den Notizen. Die erwartungsvollen Blicke der Zuhörer bohren sich unter die Haut, und alle Konzentration fließt nur noch in eines: den Pudding in den Knien nicht zu spüren und die Video-Kamera, die alles aufzeichnet, nicht mehr zu sehen. Die Aufgabe, vor der es so manchem Erwachsenen grauen würde, lautet für acht Jugendliche zwischen 13 und 16 Jahren: „Stell Dich vor eine Gruppe und sprich“: Geh nach vorn, nimm Dir das Mikrofon und schau dein Publikum an. Steh fest auf dem Boden, halte den Oberkörper gerade und vergiss das Lächeln nicht.

„Sei einfach der, der Du bist!“

Evangelisches Gemeindehaus Großsachsen, Samstagmorgen, super-pünktlich halb zehn. Während ihre Freunde das freie Wochenende genießen, stellen sich Felix, Maximilian, Elena, Janina, Mareike, Nils, Katharina und Lars einer spannenden Herausforderung: einen ganzen Tag lang tauchen sie mit dem Führungs- und Rhetorik-Trainer Arne Rosenau in die Geheimnisse menschlicher Kommunikation ein.

„Stopp – nimm die Zettel nur in eine Hand, denk an den Blickkontakt, achte auf Deine Betonung“, korrigiert Rosenau immer wieder. Und schließlich ein befreiendes „Ich bin stolz auf Dich! Gut hast Du das gemacht!“.

Ihre Rede haben die Jugendlichen selbst geschrieben. Mareike hat die anderen von ihrem Hobby begeistert, Elena ihren Eltern für eine wunderbare Konfirmation gedankt, Nils von seinem Traum berichtet, der weltbeste Breakdancer zu werden. Hinterher haben sie sich ihre Beiträge auf Video angesehen und gemeinsam analysiert.

Ebenso das Tischgespräch beim Mittagessen, für das sich Katharina und Mareike freiwillig als Rollenspieler gemeldet haben. „Das ist alles Übung“, meint Rosenau. Ob ein Redner sympathisch ankommt oder nicht, liegt aber in aller Regel weniger am Inhalt, sondern an der Aura, die er ausstrahlt. Und ob er das vermitteln konnte, was er meint.

„Ich höre was, was Du nicht sagst“

So einfach es scheinen mag: Zwischenmenschliche Kommunikation ist eines der kompliziertesten Unterfangen überhaupt. „Wahr ist nicht, was Du sagst, sondern was der andere hört“, erklärt Rosenau den Jugendlichen. Auf dem Weg vom Sender zum Empfänger kann so al-

lerhand schief gehen. Da hat jemand etwas in den falschen Hals bekommen, obwohl es gar nicht so gemeint war, und plötzlich ist guter Rat teuer. Ist das Herz einmal verletzt, können selbst noch so gute Argumente kaum noch etwas ausrichten. „Dann fällt die psychologische Klappe“, sagt Rosenau. „Die Verantwortung, dass die Botschaft beim Empfänger richtig ankommt, trägt immer der Sender.“ Freundliche Worten nutzen gar nichts, wenn sie nicht auch so gemeint sind. Das spürt der Empfänger in der Regel sofort. Umgekehrt gilt aber auch: „Das Herz hat Gründe, die die Vernunft gar nicht kennt“. Und so kommt es, dass der Weg über die Beziehungsebene unbewusst oft der entscheidende ist. Mit einem netten Lächeln und natürlichem Auftreten lässt sich das Herz gewinnen, noch lange bevor der Kopf überzeugt ist.

Herzen gewinnen – wie geht das?

Ein israelisches Sprichwort besagt: „Um das Herz eines Menschen zu gewinnen, musst Du herzlich sein“. So einfach, wie es klingt, ist es aber nicht immer. Denn

manche Menschen sind einfach verschlossen, hart oder kalt geworden. „Lächle!“, heißt in diesem Fall Rosenaus Empfehlung. Denn Freundlichkeit und gute Laune wirken ansteckend, lassen mit ihrer Wärme das Eis schmelzen. Der nächste Schritt ist es, dem anderen aufrichtiges Interesse entgegenzubringen. „Jeder Mensch ist Ich-bezogen“, sagt Rosenau. Wer den Anderen in den Mittelpunkt seines Interesses stellt, ihm aufmerksam zuhört, und versucht, den Standpunkt aus seiner Sicht zu sehen, der hat schon einige wichtige Grundregeln der Kommunikation verstanden.

Wozu nett und höflich sein?

Kleine Aufmerksamkeiten mit großer Wirkung: dem Nachfolgenden die Tür aufhalten, das heruntergefallene Geldstück aufheben, den Anderen mit seinem Namen grüßen. Aufmerksamkeit und Hilfsbereitschaft kommen gut an. Heutzutage mehr denn je. Anstelle eines lässig dahingeschmetterten „Hallos“ sollte besonders Fremden und Älteren gegenüber wieder ein respektvolleres „Guten

Tag“ stehen, so findet Rosenau. Auch die Worte „Bitte“ und „Danke“ kommen vielen Menschen für seinen Geschmack viel zu selten über die Lippen. „Ich bin ein messerscharfer Beobachter“, so erklärt Rosenau, warum ihm solches Umgangsverhalten unweigerlich auffällt. Immer häufiger beobachtet er auch, dass junge Leute ein Vokabular benutzen, dass Ältere gar nicht mehr verstehen.

Von Wörtern und Unwörtern

Neben sinnlos dahingestottertem Sprachmüll wie „äh“ oder „halt“ ist für Rosenau das ihm neuerdings überall begegnende „Kein Problem“ das schlimmste Unwort überhaupt. Schon weil auch die Vorsilbe „kein“ aus dem negativen Wort „Problem“ keine positive Aussage macht. „Ich kämpfe gegen eine Sprache, die immer schwammiger wird und gar nicht das meint, was sie sagt“, entrüstet sich Rosenau. Wer etwas Positives ausdrücken will, muss auch positive Formulierungen verwenden, findet er. „Solche Phrasen solltet Ihr ganz aus Eurem Wortschatz streichen“, empfiehlt er den Jugendlichen. Auch dass die wenigsten Menschen Kritik vertragen können, liegt oftmals daran, wie diese geäußert wurde. „Kritik ist nur dann hilfreich, wenn sie konstruktiv ist und nicht verletzt“, sagt Rosenau. Die Gefahr, sich auf die Füße zu treten, ist groß. Darum zählt nicht nur, was gesagt wird, sondern vor allem wie es gesagt wird.

Von Menschen und Stachelschweinen

Schon Anfang des 19. Jahrhunderts zog der deutsche Philosoph Arthur Schopenhauer die Parallele von den Menschen zu den Stachelschweinen. Kommen sie sich zu nahe, besteht die Gefahr, dass sie sich gegenseitig verletzen. Bleiben sie in zu großer Distanz, drohen sie, an Kälte und Einsamkeit zugrunde zu gehen. Der Mittelweg wäre ganz einfach, lägen individuelle Bedürfnisse, Selbst- und Fremdwahrnehmung nicht manchmal himmelweit auseinander.

„Keine Antwort ist eine Antwort“

Oder wie es der Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawick formuliert: „Man kann nicht ‚nicht kommunizieren‘“. 70 Prozent unserer Kommunikation findet nonverbal statt, vollzieht sich also gar nicht über das gesprochene Worte. Über Körpersprache, Gestik, Mimik, Haltung und Auftreten werden eindeutige Signale ausgesendet. Und bevor überhaupt ein Wort gesagt wurde, hat sich der Andere seine Meinung schon gebildet. Oft entscheiden schon die allerersten Sekunden, ob und wie sich die wei-

tere Kommunikation entwickeln wird.

Weniger Phrasen, mehr Achtsamkeit

„Es war ein Tag, an dem wir eine Menge gelernt haben“, sagen die Jugendlichen. Alle haben vor, künftig mehr auf ihre Sprache zu achten und ihren Mitmenschen gegenüber aufmerksamer und höflicher zu sein. „Das wird mir auch bei Bewerbungsgesprächen helfen“, glaubt Nils. Auch Arbeitgeber legen immer mehr Wert auf solch soziale Kompetenzen, wie sie das Seminar vermittelt hat.

DER TRAINER

> **Arne Rosenau** ist Jahrgang 1942, geboren im schlesischen Trebnitz und aufgewachsen in Leverkusen.

> **Nach der Realschule und zweijähriger Höherer Handelsschule** machte er eine Lehre als Speditionskaufmann bei der internationalen Expedition Schenker in Köln und war nach dem Wehrdienst als Disponent, Verkäufer und stellvertretender Abteilungsleiter für Schenker tätig. Während dieser Zeit war er mit der Ausbildung von mehr als 100 Lehrlingen betraut.

> **Eine einjährige Ausbildung zum Verkaufs- und Führungstrainer** absolvierte Rosenau ab 1970 an der Frankfurter Verkaufsleiterakademie. Danach war er über dreißig Jahre lang als freiberuflicher Trainer für Verkauf, Menschenführung, Rhetorik, Zeit- und Selbstmanagement, Transaktionsanalyse und Logistik tätig und bildete selbst Trainer aus.

> **Seine Kunden** fand er in Deutschland, Österreich und dem gesamten mitteleuropäischen Raum – darunter zahlreiche namhafte Unternehmen wie Freudenberg, Schenker, John Deere oder DPD. Rosenau ist Mitglied im BDTV, dem Berufsverband für Trainer, Berater und Coaches.

> **Als Ehrenamtlicher** engagiert er sich seit nunmehr sechs Jahren in der Evangelischen Kirchengemeinde Großsachsen – unter anderem als Redakteur des Gemeindegazettes „Der Zwiebelturm“, Vorsitzender des Fördervereins der Kirchengemeinde und Organisator diverser Festgottesdienste, Vorträge und Ausstellungen. Er rief eine Reihe von Vorleseabenden mit deutschen Sagen ins Leben und leitet Konfirmanden-Unterrichte und -Seminare. aste



Arne Rosenau war über dreißig Jahre lang als freiberuflicher Trainer für Verkauf, Menschenführung, Rhetorik, Zeit- und Selbstmanagement, Transaktionsanalyse und Logistik tätig.