

Das TACTUS-Training

„Ethische Grundlagen für eine gelungene Kommunikation“ so hätte das zweistündige Seminar heißen können, das Gerald Häfele am Montag, den 7. März hielt.

Doch es hieß anders, kryptischer, dafür von der Bedeutung her unbelasteter: „Das TACTUS-Training für Berufsstarter – Schritte zur gelungenen Kommunikation“ So nannte es Häfele, der hauptberuflich im Marketing von Neuroth tätig ist. Neun Teilnehmer trafen sich um 19:00 Uhr im InterCity Hotel auf der Mariahilferstraße.

Für seinen ersten Beruf interessierte sich der gelernte Betriebsschlosser Häfele in seiner Jugend wenig, umso lieber erzählt er von seiner Zeit als Pfadfinderleiter. Viele Jahre hatte er sich ehrenamtlich bei der „Fédération du Scoutisme Européen“ engagiert, ebenso wie nun für das Projekt LEBENSFROH, das er initiierte. „Für die Jugend und die Wirtschaft“, wirbt er. Denn mit Menschen scheint Gerald Häfele zu können. Und genau darauf baut er auch sein Seminar auf: Empathie und Werte-orientiertes Reden seien das Fundament der erfolgreichen Kommunikation. Nur wer sich im Klaren ist, dass sowohl man selbst, als auch das Gegenüber wertvolle Personen sind, könne im Gespräch auch zu einer befriedigenden und „nachhaltigen“ Lösung kommen. Neben der nötigen Sach- und Sozialkompetenz sei auch Selbstvertrauen wichtig. Eben dieses wächst allmählich während des Seminars. Dabei streift er alle möglichen rhetorischen Fakten, hält ein Plädoyer für den guten, alten Notizblock, berichtet von seiner Erfahrung im Straßenverkauf und erklärt den Wert von „Story-Telling“, also dem Geschichtenerzählen. Am Ende der Vorstellung keimt die Hoffnung auf, dass nicht alle Verkäufer notorische Nervensägen und Halsabschneider sind, sondern es auch wirklich am Problem und der Kundschaft interessierte Verkäufer gibt. „Verkaufen heißt lenken. Wenn der Kunde meint die Entscheidung selbst getroffen zu haben und diese Entscheidung auch wirklich gut ist, dann habe ich richtig verkauft!“, erklärt Häfele. Bei Beschwerden sei das Unwort „Dekatastrophisieren“ wichtig. Das Wegbewegen des Kunden von den Emotionen, hin zur Sachebene. Oft schon seien streitsüchtige Kunden im Reklamationswahn mit gefüllten Einkaufs-Sackerln nach Hause gegangen.

Die Teilnahme am Seminar ist ebenso kostenlos wie freiwillig. Auch wenn man anschließend mit wenig neuen Informationen nach Hause geht, sieht man sein Selbstvertrauen durchaus gestärkt und sich im ehrlichen Weg bestätigt. Den Anspruch neuer Rhetorik-Tricks erhebt Häfele gar nicht, er meint, er wolle ihre Grundlagen bewusst machen und ein wenig ins Licht rücken, damit man sie nicht übersieht.

Bewerbungsseminar

Geschrieben von: Julius T

Samstag, den 19. März 2011 um 13:25 Uhr

Julius (Rover)