

PRODUKTION-INTERVIEW mit Rhetorik-Trainer Peter Flume

Ohne Fach-Chinesisch besser verstanden werden

Produktion Nr. 16, 2004

Nürtingen (ba). Immer komplexere und erklärungsbedürftigere Produkte stellen ganz neue Anforderungen an deren Entwickler. Der Nürtinger Rhetoriker Peter Flume hat sich auf Seminare spezialisiert, in denen er Fachleuten verständliches Sprechen beibringt. Er erklärt in unserem Interview, worauf es dabei ankommt.

Was macht es Technikern so schwer, verständlich zu erklären? Die Hauptzielgruppe, die Techniker von ihren Produkten und Ideen überzeugen müssen, sind in aller Regel Nicht-Techniker, z. B. der Finanzvorstand. Um diese für eine Entwicklung zu begeistern, muss man ihnen Nutzen, Vorteil oder Funktionsweise angemessen erklären können. Techniker neigen dazu, weil sie eben keine Verkäufer sind, immer weiter in die Tiefe von Details zu gehen, statt beispielsweise klar zu machen, dass eine Maschine doppelt so schnell produziert wie ein Vorgängermodell. Das würde einen Kaufmann vermutlich überzeugen. Stattdessen wird er mit technischem Fach-Chinesisch verwirrt, verliert den Überblick und damit schlimmstenfalls das Interesse an der Neuentwicklung.

Wie kommen Sie zu Ihren Aufträgen?

In der Regel fragen die Firmen direkt bei mir an, weil es bundesweit nur sehr wenige Anbieter für solche Trainings gibt.



Bild: Flume

Wie sehen die Aufgabenstellungen aus?

Bei Electronic Optical Systems, EOS GmbH, wo Laser-Sinter-Systeme für den Prototypenbau bspw. in der Automobilzulieferindustrie hergestellt werden, bei T-Online, wo es um neue Internetprodukte geht oder bei Ikea, wo neue Anforderungen an die EDV gestellt werden, helfe ich den Technikern und technischen Trainern in Seminaren, ihre Inhalte so darzustellen, dass sie von der jeweils angesprochenen Zielgruppe verstanden werden.

Lässt sich der Erfolg quantifizieren?

Ja. Bei EOS haben wir beispielsweise aus den Seminaren heraus ein komplettes Schulungssystem für deren

Kunden aufgebaut. Teilbereiche daraus werden mittlerweile als eigenständige Dienstleistung erfolgreich verkauft.

Wie gehen Sie bei den Trainings methodisch vor?

Das kommt auf die Zielgruppe und die Ziele an. In der Regel lasse ich zunächst das Konzept in der Sprache der Techniker sauber formulieren. Dann überlegen wir, welche Zielgruppe erreicht werden soll und differenzieren das Konzept in der jeweils angemessenen Sprache. Einen kaufmännischen Entscheider muss ich dabei anders ansprechen und andere Akzente setzen als wenn ich den Mann instruiere, der später auf dieser

Maschine produziert. Für diesen geht es dann nämlich auch um Wissensvermittlung und das Gestalten praktischer Übungen, damit z. B. teure Maschinen beim Lernen nicht beschädigt werden.

Welches sind die häufigsten Fehler?

Zu technische Sprache und Verliebtheit in Details. Da wird dann jedes Ventil erklärt, aber nicht deutlich genug gesagt, was niemals getan werden darf, soll eine Maschine nicht den Geist aufgeben. Und schließlich fehlen methodische und rhetorische Kompetenz, um Wissen erwachsenengemäß zu vermitteln. Solches Handwerkszeug ist wichtig, damit alle Teilnehmer während eines Schultages oder einer längeren Präsentation aufmerksam bleiben.

Wie stellen Sie sicher, dass alle Teilnehmer das Klassenziel erreichen?

Wir beschäftigen uns immer mit bestimmten Themen, z. B. ‚Wie weise ich einen Kunden in den Gebrauch ei-

ner CNC-Maschine ein?‘ oder ‚Wie entwickle und präsentiere ich ein neues Channelkonzept für das Internet?‘

Die Teilnehmer lernen dafür quasi das passende Vokabular?

Auch das. Ein Großteil der Seminare besteht aber aus Übungsvorträgen und Simulationen, um das erforderliche Know-how für den freien Vortrag, die zielgruppenspezifische Präsentation oder die anwenderorientierte Unterweisung zu erwerben.

Stoßen Sie bei den Teilnehmern auf Widerstände?

In der Regel nicht. Im Gegenteil. Die Ingenieure und Techniker sind ganz überwiegend dankbar für diese Unterstützung, weil sie ja selbst die Erfahrung machen, oft nicht verstanden zu werden. Das ist auch kein Wunder, weil diese Kompetenz des verständlichen Erklärens in kaum einer technischen Ausbildung auch nur halbwegs angemessen vermittelt wird.

Peter Flume: Gestalter für Veränderungsprozesse

Peter Flume hat Wirtschaftswissenschaften und Rhetorik in Stuttgart-Hohenheim und Tübingen studiert. 1989 gründete er bereits während des Studiums sein eigenes Unternehmen, um BWL-Studenten bundesweit Präsentationstechniken zu vermitteln.

Seit 1994 setzt der Nürtinger in seinen Seminaren Theaterelemente ein. Seit 1996 kooperiert er mit professionellen Schauspielern, mit denen er

ein Jahr später auch das Unternehmenstheater ‚vitaminT‘ gründete.

Seit 2001 ist Peter Flume Dozent der Universität Hildesheim im Aufbaustudiengang Organization Studies zum Thema Kreative Techniken und Inszenierungen – Veränderungsprozesse mit Theater gestalten. 2002 war er Preisträger des Bundesverbands deutscher Verkaufsförderer und Trainer.