

Erfolgreiches Business braucht verhandlungssicheres Englisch – mehr Erfolg mit Suggestopädie

+++ Mit der jüngst vollzogenen EU-Erweiterung auf jetzt 25 Mitgliedsstaaten, hat die Globalisierung einen weiteren Riesenschritt vollzogen. Eine große Chance für den Exportweltmeister Deutschland, seine Produkte verstärkt in diesen Ländern zu verkaufen. Schön und gut. Aber wie verhandelt man als Deutscher eigentlich mit einem Litauer, einem Tschechen oder einem Zyprioten?+++

Natürlich auf Englisch. Nur die Konzentration auf die Business-Weltsprache bietet den Unternehmen überhaupt die Möglichkeit, einen Weg aus dem babylonischen Sprachengewirr der EU zu finden. Allerdings, die Deutschen tun sich – im Gegensatz zu den Bürgern aus den kleineren EU-Mitgliedsstaaten – ziemlich schwer damit, Business-Englisch wirklich verhandlungssicher zu beherrschen. Eine große Hypothek für alle exportorientierten Firmen, die jetzt neue Märkte erschließen wollen oder müssen. Und ein persönlicher Malus für deren Mitarbeiter in Bezug auf Arbeitsplatzsicherung – und erst recht für die Karriere!

Kurt Benkert, Chef einer Kölner Kommunikationsagentur, betrachtet diese Manko auch für Geschäfte mit in Deutschland ansässigen Firmen als ernsthaftes Problem: "Obwohl wir in unserer Kundenstruktur eher mittelständisch geprägt sind, müssen wir schon heute darauf eingestellt sein, ca. 10 % unserer Verhandlungen in Englisch zu führen. Diese Tendenz ist natürlich deutlich steigend."

K.O.-Kriterium Englisch

Fachleute schätzen, dass es für alle Marketing-, Vertriebs- und Beratungsberufe – und natürlich für jede Führungsposition – schon bald eine K.O.-Voraussetzung sein wird, Englisch verhandlungssicher zu beherrschen.

Der Kölner Agenturchef ist allerdings der Ansicht, dass diese Anforderung heute kaum ein Bewerber erfüllt: "Selbst wenn es um die Besetzung hochkarätiger Beratungspositionen geht, herrscht in punkto Business-Englisch beim Bewerber meistens Fehlanzeige."

Der Hauptgrund, warum die Deutschen trotz einer zumeist langjährigen Englisch-Ausbildung nicht so recht mit der (Fremd-)Sprache rausrücken, liegt oft an der eigenen Unsicherheit: Wer immer nur Vokabeln und Grammatik gepaukt hat und nur selten einmal zusammenhängende Sätze sprechen musste, hat eine natürliche Angschwelle ("Bloß nicht blamieren!"), in einer fremden Sprache zu reden.

Das erfolgreiche Abschließen schwieriger Verhandlungen – bei denen es um sprachliche Feinheiten geht – oder eine kontrovers geführte Diskussion in Meetings traut man sich erst recht nicht zu. Dieses Handikap ist vielen Mitarbeitern, Managern – und deren Chefs – zwar sehr bewusst, führt aber nur selten zur aktiven Weiterbildung. Die schlechte Erfahrung mit der schulischen Wissensvermittlung (8 Jahre gepaukt, kaum was behalten!), ist einer der Gründe, dass man den Erfolgsversprechen der diversen Seminaranbieter nicht so richtig über den Weg traut.

Sprachen schneller lernen

Eine Alternative bietet hier die Suggestopädie, mit der sich Sprachen erwiesenermaßen schneller, besser und damit auch kostengünstiger lernen lassen. Diese gar nicht mal so neue Methode hat übrigens nichts mit "suggerieren" zu tun, sondern ist von dem englischen Verb "to suggest" (vorschlagen) abgeleitet. Hier versteht sich denn auch der Lehrer als Motivator, der kreativ zum Lernen motiviert und dabei ganzheitlich vorgeht, also alle Sinne anspricht. Bei diesem "Lernen über alle Sinne" spielt eine anregende Atmosphäre ebenso eine Rolle wie der Abbau von Lernblockaden oder die konsequente Arbeit mit Stärken und Zielen. Auch die ausgewogene Rhythmisierung zwischen An- und Entspannung, die Persönlichkeit und Ausstrahlung des Lehrenden sowie das gemeinsame Erle-



ben in der Gruppe sind Elemente der Suggestopädie.

Prof. Heinz Mandl von der Uni München, Institut für pädagogische Philosophie, hält viel von der Methode: "Suggestopädie ist bei weitem überlegen, wenn es um die kommunikative Kompetenz geht! Vergleichende Untersuchungen belegen: Obwohl die suggestopädische Vergleichsgruppe nur 69 Unterrichtsstunden lernte (die traditionelle 256), schnitten die Suggestopäden beispielsweise bei der Bewältigung kommunikativer Aufgaben oder dem Hörverständnis deutlich besser ab."

Dieses "Lernen über alle Sinne" hat auch deshalb mehr Erfolg, weil wissenschaftlich erwiesen ist, dass beim Lesen und Hören – also beim "klassischen" Lernen" – ca. 70 % des Lernstoffes irgendwo im Gehirn versickern. Der Mensch behält Vokabeln nun einmal am besten, wenn er sie mit Bildern und Gesten verbindet.

Am effektivsten lässt sich das "Lernen über alle Sinne" vermitteln, wenn man es – je nach Kenntnisstand des Lernenden – in verschiedenen Stufen anbietet. Dabei sollte die Bandbreite vom Basis-Englisch über das Aufbau-Englisch bis hin zum Management- oder gar Executive-Englisch reichen. So lassen sich bereits nach nur 4,5 Seminartagen Erfolge nachweisen: Die Schüler können dann bereits deutlich freier und sicherer Englisch sprechen, an Meetings und Verhandlungen teilnehmen oder selber in Englisch moderieren und präsentieren.

Neue Wege gehen

Das erreicht man jedoch nur, wenn man bereit ist, neue Wege zu gehen. Ein Beispiel: Jeder Teilnehmer schlüpft in eine neue Identität – aus Stefan, dem Marketing-Manager, wird Jeremy the Pilot und Gisela, die Multimedia-Beraterin agiert im Kurs als Angie the Artist. In Rollenspielen verinnerlichen die Akteure dann Redewendungen, sie gestikulieren und singen typische Wortverbindungen im Chor. Typisch für die Suggestopädie: Während des Seminars gibt es immer wieder mit klassischer Musik untermalte trainergeführte Entspannungphasen, die als Lernkonzerte der Verankerung des Wortschatzes dienen. Das Lernen passiert spielerisch, leicht und locker, ganz ohne verkrampften Stress und sture Paukerei. Zur Verwunderung der Schüler aktiviert diese gehirngerechte Methode die grauen Zellen zu einer drei- bis fünffachen Lern-

geschwindigkeit und einem deutlich höheren Erinnerungs-Haftwert.

Nach einem derart kurzweiligen und erfolgreichen Seminar sind begeisterte Absolventen und hochzufriedene Firmen-Chefs denn auch die Regel. "Für mich war es eine völlig neue Art des Lernens," sagt Heiko Jensen, Head of Planning der Siemens AG. "Die Inhalte wurden völlig stressfrei und spielerisch vermittelt. Den krönenden Abschluss bildete das bis dahin einzigartige und abwechslungsreiche Nachbearbeitungskonzept."

Erfolgreiche Nacharbeit

Bei diesem Nachbearbeitungskonzept handelt es sich um ein multimediales „Transferpaket“, mit dem im Anschluss an ein 4,5-tägiges Seminar die Teilnehmer bis zu 9 Wochen mit modernsten Medien in ihrer Freizeit nachtrainiert werden. Es enthält unter anderem Telefonleitfäden für Praxistelefonate mit Seminarpartnern, eine Reihe von CDs mit denen man unterhaltsam im Wiederholungsrhythmus bleibt, eine Hörspiel-CD sowie ein Teilnehmer-Forum im Internet und eine telefonische „Assistance-Line“.

Mit diesen drei Angebotsmodulen (präzise Einstufung des Lernenden, ganzheitliches Intensiv-Training, 'Transferpaket' als Nachbearbeitungskonzept) erreicht man einen deutlich schnelleren und besseren Lernerfolg bei vergleichsweise geringeren Kosten als bei herkömmlichen Lernmethoden. Und darum geht es den Teilnehmern und den Firmen schließlich ja auch. Denn die EU-Erweiterung und die fortschreitende Globalisierung bieten deutschen Unternehmen nur dann eine Chance, wenn wir uns den Zugang zu den neuen Märkten über die Kommunikation von Mensch zu Mensch rasch und kostengünstig erschließen können.

Heike Marquardt und Dipl.-Päd. Paul Reuter sind Geschäftsführer von G.I.T. Seminare GmbH & Co. KG in Bergisch Gladbach, Tel. (0 22 04) 92 65-0, Fax (0 22 04) 6 88 20, info@git-seminare.de



Fazit

Nur mit Mitarbeitern, die verhandlungssicheres Englisch sprechen, können deutsche Unternehmen ihren Wettbewerbsvorsprung beim Export in der erweiterten EU aufrecht erhalten.

Während herkömmliche Lernmethoden aufwändig, kostenintensiv und oft wenig erfolgreich sind, bietet die Suggestopädie einen deutlich schnelleren und effektiveren Lern-Erfolg.

Dieser Erfolg lässt sich durch eine präzise Einstufung des Lernenden und ein entsprechendes Lehr-Programm sowie durch eine intensive Nachbearbeitungsphase weiter optimieren.

Eine Methode, die aufgrund des geringen Zeit- und Kostenaufwands gerade auch für kleine und mittelständische Unternehmen interessant ist.