

# Vertrauen ist das A und O in der Kommunikation

**Weiterbildung /** Kommunikationsprofi Patrick Rohr referierte zum Thema «Mutig und souverän argumentieren».

**STANS ■** Ob mehr das Thema «Mutig und souverän argumentieren – im Beruf und privat» oder der sympathische Referent Patrick Rohr die zahlreichen Interessierten nach Stans NW in den «Engel»-Saal lockte sei dahingestellt. Sicher ist, dass der gebürtige Walliser Kommunikationsprofi durch seine Glaubwürdigkeit und Verständlichkeit, wie er das Referat führte, die Aufmerksamkeit der Anwesenden auf Anhieb gewinnen konnte. Beste Voraussetzung also für einen aufschlussreichen Vortrag, organisiert vom Bäuerinnen- und Bauernverband Nidwalden.

## Auf Signale der Körpersprache achten

«Sehr wichtig ist es, die Sprache des Gegenübers zu sprechen und uns mit klaren und unmissverständlichen Formulierungen zu äussern. Mit den Signalen der Körpersprache, wie Körperhaltung, Mimik und Blickkontakt, können wir die Aufmerksamkeit unseres Gesprächspartners gewinnen, dieser wird echtes Interesse zeigen und ist bereit, zuzuhören. So lernen wir seine Bedürfnisse für ein erfolgreiches Gespräch kennen», erklärte Rohr, während er humorvoll die Gestiken Schweizer Politiker mimte und dem Publikum herüberbrachte, ob diese damit erfolgreich sind oder eben nicht. «Versteckt euch nicht, geht auf

die Leute zu, und vor allem denkt nicht, was die anderen von euch denken», forderte er die Zuschauer auf. Aus seinem aktuellsten Buch «Reden wie ein Profi» verriet er Beispiele der meist nichtverstandenen Ärztesprache mit dem Ziel, dass man die Sprache des Gegenübers sprechen



Peter Odermatt,  
Buochs NW

*Ich werde an Verhandlungen probieren, überzeugter aufzutreten und freue mich auf interessante Gespräche.*

soll: «Wenn ich jemanden nicht verstehe, glaube ich ihm auch nicht – es liegt also meistens an uns selber, dass wir nicht verstanden werden.»

## Mit Emotionen klarkommen – Differenzen beseitigen

«Wenn jemand einen um Rat bittet oder Hilfe braucht, ist die Empathie (das Mitgefühl) wichtig, man soll sich in das Gegenüber hinein fühlen – jedoch nicht zu fest, denn das Gegen-



Die Organisatoren des Bäuerinnen- und Bauernverbands Nidwalden mit Kommunikationsprofi (v. l. n. r.): Marcel Odermatt, Madlen Barmettler, Referent Patrick Rohr und Rita Niederberger.  
(Bild Erika Rebsamen)

über zählt auf Unterstützung. Umgekehrt muss man ehrlich sein, klare Aussagen tätigen und nicht um den «heissen Brei» herumreden, um ans Ziel zu gelangen», weiss der Referent. Gibt es Zoff mit dem Nachbarn

oder Ähnliches – was auch Teil einer Publikumsfrage war –, sollte man die Emotionen des Wütenden probieren auszuhalten, das heisst, seinen Wutausbruch anhören und nicht unterbrechen. Das sei sicher nicht immer

einfach, aber eine gute Basis für eine Konfliktlösung. So könne man heraushören, was los sei, Lösungsvorschläge anbieten und miteinander eine Lösung festlegen; Kompromisse nur so weit eingehen, wie das minimale

Ziel sei. Sollte sich keine Lösung aufzeigen, müsse man einen neutralen Mediator einbeziehen riet Patrick Rohr.

## Gerüstet für ein gutes Familien- oder Verhandlungsgespräch

So spannend Rohrs Vortrag war, so schnell verging die Zeit.



Heidi Lussi,  
Oberdorf NW

*Vertrauen für ein gutes Gespräch gewinnen möchte ich bei meinen vier Kindern und unserer Kundschaft.*

Während sich die einen sein neuestes Werk kauften, um so gleich ein Autogramm zu erhalten, tauschten die anderen Gedanken aus und konnten mit Sicherheit gute Tipps für den nächsten Viehverhandel oder das nächste Mutter-Tochter-Gespräch mit nach Hause nehmen.

Erika Rebsamen

[www] Weitere Informationen über den Kommunikationsprofi und dessen Bücher unter: [www.patrickrohr.ch](http://www.patrickrohr.ch).