



**Kleinere Veränderungen in der Vorstandschaft und zwei Stunden prall gefülltes Kommunikationstraining erlebten rund 150 Teilnehmer der Mitgliederversammlung des Gemeinnützigen Fördervereins der Staatlichen Berufsschule Neustadt/Aisch - Bad Windsheim in der voll besetzten FinanzinformationsPyramide der VR-Bank in Neustadt.**

Mit dem Verweis auf das anstehende Regionalentwicklungskonzept des Landkreises, Handlungsfeld „Bildung und Qualifikation“ konnte Vorsitzender Reinhard Streng aufzeigen, dass der Förderverein der Berufsschule mit seiner seit 1994 währenden Tradition hochwertiger Bildungsveranstaltungen im beruflichen Umfeld dem Ziel „Qualifizierungsangebote für den Fachkräftebedarf vorhalten“ bereits entspricht. Der Zusammenschluss von Kreishandwerkerschaft, Innungen, den Industrie- und Handelsgremien, dem Landkreis, dem Arbeitskreis SchuleWirtschaft sowie einer Reihe von Ausbildungsbetrieben der Region unter dem Dach der örtlichen Berufsschule konnte seit seiner Gründung bereits mehr als 2.200 Teilnehmer bei seinen Abendseminaren verbuchen. Mehr als 40.000 € wurde in die Bildung von Unternehmern und Mitarbeitern der regionalen Wirtschaft und der Berufsschule in den letzten eineinhalb Jahrzehnten bereits investiert. Eine beachtliche Leistung für die Region attestierte Schulleiterin Bettina Scheckel der Vorstandschaft und dankte für die enge Zusammenarbeit.

Die turnusgemäßen Neuwahlen bestätigten die drei Vorsitzenden, Reinhard Streng (Berufsschule), Dr. Norbert Teltschik (Köstner), Ute Reuter-Bub (Sparkasse) sowie Kassier Robert Greßel (VR-Bank). Ein Wechsel ergab sich in der Position des Schriftführers mit Norbert Wanka (Berufsschule), der Renate Meinschmidt (Berufsschule) ablöste, die seit Gründung des Vereins das Amt inne hatte. Die Riege der Beisitzer zeigte mit Kreishandwerksmeister Gerhard Gerhäuser und Harald Riegler (Frankenbrunnen) gleichermaßen Konstanz wie auch Veränderung durch die neu gewählte Beisitzer Roland Scheer (IHK-Gremium Bad Windsheim), Sebastian Distler (Mekra Lang) und Michael Capek (Wirtschaftsförderung des Landkreises).

Unter dem Titel „Non-verbale Kommunikation - sich in Szene setzen, ohne sich in Szene zu setzen“ referierte der Kommunikationstrainer Michael Rossié über sprachliche und körpersprachliche Botschaften neben dem gesprochenen Wort. Was nehmen unsere Mitmenschen von uns wahr? Worauf achten sie? Schnell stellte sich heraus, dass Lügen kurze Beine haben, weil wir unsere Körpersprache kaum in den Griff bekommen. Natürlich bleiben, sich selbst treu bleiben, riet der Referent, der zu den „Top 100 von Speakers Excellent“ zählt. Wer sich auf seine Körpersprache konzentriert, schädigt oft seine sprachlichen Aussagen oder verfällt antrainierten Haltungen, die nicht selten einfach albern wirken. Aber auch die Stimme sagt viel mehr, als wir sagen oder sagen wollen – unabhängig davon, ob es uns bewusst ist oder nicht. Entscheidend ist oft nicht die inhaltliche Aussage, sondern Betonung, Stimmlage und Pausen in Verbindung mit Haltung, Gestik und Mimik. Nicht selten stehen sie im direkten Kontrast zur Botschaft der Sachebene und führen oft zu zwischenmenschlichen Konflikten. An eindrucksvollen Beispielen zeigte Rossié auf, dass diese Zusammenhänge in allen Bereichen des Lebens wichtige Einflüsse auf uns haben, angefangen vom privaten Bereich bis hin zum beruflichen Miteinander von Kollegen oder auch Vorgesetzten. Zahlreiches, spontanes und schallendes Gelächter der Teilnehmer belegte, dass der gelernte Schauspieler Rossié mit seinen gekonnten Darstellungen den Teilnehmern oft genug den Spiegel vorhielt, so dass mit den Bildern des eigenen Lebens eine Bestätigung der Seminarinhalte erfolgte. Die Erkenntnis, dass der Mensch halt „menschelt“, dass dies normal und ganz natürlich ist und dass an die Stelle von Verhaltensregeln, Verhaltensanweisungen, Verboten und antrainierten Verhaltensweisen besser eine gezielte Suche nach eigenen Stärken treten sollte, lieferte den Teilnehmern sicher mehr Entwicklungspotential als alle möglichen Standard-Trainingsweisheiten des Bildungsmarktes.