

"Ich will dich ja nicht unter Druck setzen, aber..."



© Mildner & Associates

Posenpfleger mit Hosenträger: Mildner gibt sich gerne diabolisch

Andreas K. Mildner bezeichnet sich als "Deutschlands brutalsten Trainer" und verspricht, in seinen Powertalk-Seminaren die Teilnehmer "an ihre sprachlichen Grenzen zu bringen". Ein Selbstversuch.

Jetzt wäre ein guter Zeitpunkt, dem Dozenten einfach mal eine reinzuhauen. Feist grinsend sitzt er mir schräg gegenüber und sagt "Versaue es jetzt nicht!" Zuvor hatte er noch meine Mitstreiter, die die Übung gerade bestanden hatten, überschwänglich gelobt. Und mir dann mit einem scheinheiligen Lächeln gesagt: "Ich will dich ja nicht unter Druck setzen. Aber versaue es jetzt nicht." Mit der Betonung auf "jetzt". Denn das ist mein x-ter Versuch. Die Tatsache, dass ich vorher schon einige Male gescheitert bin, macht mich nervös. Die Tatsache, dass auch die anderen sechs Teilnehmer die Übung wiederholen müssen, wenn ich versage, macht mich noch nervöser. Die Tatsache, dass da ein Typ sitzt, nur ein Jahr älter als ich, der provoziert und piekst, stichelt und stört, macht wütend. Womit der da vorne sein Ziel erreicht hätte. Willkommen bei "Powertalk", dem "etwas anderen Rhetorik-Seminar" bei Deutschlands "brutalstem Trainer". Das sagt Andreas K. Mildner über sich selbst.

Keine Milde bei Mildner

"Powertalk" - das erinnert an diesem ersten von drei Tagen weniger an ein Seminar, in dem die Kunst der Rede verfeinert, veredelt wird, als vielmehr an ein Bootcamp für Sprachgestörte. Systematisch versucht Seminarleiter und "Powertalk"-Erfinder Mildner das Vertrauen in unsere eigene

Ausdrucksfähigkeit zu zerbröseln und eine Atmosphäre des Drucks, der Nervosität, der Anspannung zu schaffen. Das fängt bei Kleinigkeiten an wie

dem Satz, den er kurz nach dem ersten Händeschütteln fallen lässt: "Am Anfang lächeln sie alle noch". Weniger subtil ist das Bestrafungssystem für Regelverstöße: Wenn jemand einen Fehler macht, schlagen Mildner und alle anderen kräftig auf den Tisch. Die Auswahl der möglichen Fehler wächst von Tag zu Tag. Am ersten Seminartag ist eigentlich recht überschaubar, was man nicht tun darf: Die Benutzung der Worte "man" und "äh" führen sofort zu einem heftigen Getöse, außerdem darf über anwesende Personen nicht in der dritten Person gesprochen werden. Drei einfache Regeln - die völlig ausreichen, jeden der Anwesenden innerhalb weniger Stunden mürbe zu machen, einige weniger, andere mehr - wie mich.

Reden in Ketten

Wie viele Millionen Ähs' habe ich in meinem Leben wohl ausgespuckt, wie oft habe ich "man" gesagt, ohne darüber nachzudenken? Diese Fragen schwirren mir im Kopf herum, als es laut kracht, während ich spreche. Immer wieder und wieder fliegen Hände auf den Tisch, weil das "Äh" rausrutscht, weil ich "man" sage, wo auch ein präziserer Ausdruck möglich gewesen wäre. Auf diese Weise vielfach geschlagen, finde ich mich in der eingangs beschriebenen Szene wieder. Die Übung heißt "Kettenrede", und an ihr lassen sich alle Aspekte von Mildners Unterrichtsmethode zeigen: Die Aufgabe wirkt trügerisch einfach. Reihum müssen wir sieben Teilnehmer eine 60 Sekunden lange freie Rede zu einem frei wählbaren Thema halten. Die verbotenen Worte dürfen nicht fallen. Ziel ist es, einmal fehlerfrei die Runde zu machen. Verpatzt es einer, geht es für alle wieder von vorne los. Was haben wir da: Gruppendruck, Zeitdruck, sofortige Bestrafung, Ermüdung durch permanente Wiederholung. Und kommt einmal Freude auf, weil es einer aus der Runde geschafft hat, ätzt Mildner dazwischen: "Was ist das denn? Hier wird applaudiert, weil ein Top-Manager eine Minute fehlerfrei gesprochen hat? Das ist ja lächerlich."

Andreas Mildner & Associates



Mildners Agentur bietet Seminare für Rhetorik, Vertriebschulung, Verhandlungs- und Personalführung.
Infos gibt es im Web.

Was Mildner mit seiner Pöbel-Pädagogik bezwecken will und an wen sich sein Seminarangebot vor allem richtet, erklärt er freimütig: "Manager hören nicht auf Bitten. Nach dem ersten Tag sollen die Teilnehmer das Gefühl haben, sie könnten gar nicht vernünftig sprechen. Erst dann lassen sie sich von mir etwas beibringen".

"Warum riechen Füße und laufen Nasen?"

Wer nach diesen Worten hofft, dass an den folgenden zwei Tagen das große Kuschneln einsetzt, wird schnell eines Besseren, Schlechteren... äh, Anderen belehrt. Die Mischung aus

Verhaltenstherapie und Hundedressur wird beibehalten, auf dem Lehrplan stehen Körperhaltung, Gestik, Modulation der Stimme sowie der Aufbau von Reden, das Manuskript und jede Menge praktische Übungen: Wir halten dreieinhalbminütige Geburtstagsreden fast ohne Vorbereitungszeit, wir müssen eine Minute lang improvisieren zu Nonsens-Themen wie "Warum riechen Füße und laufen Nasen"? Und der Strafkatalog wächst dabei: Neben verbotenen Worten werden nun auch fehlende Gestik, schlechte Körperhaltung und sogar falsches Aufstehen vom Tisch ausgebuht - um nur einige Beispiele zu nennen. Am Ende jedes Seminartags gibt es auch noch eine Hausaufgabe, natürlich eine Rede. Diese am nächsten Vormittag zu halten, wäre zu wenig. Stattdessen kommt weiterer Stoff hinzu - und Mildner eröffnet die Mittagspause mit einem seiner Lieblingssätze: "Nur ein Wahnsinniger hat das, was wir gerade geübt haben, nachher nicht in seine Rede eingebaut." Also basteln wir, nach dem Essen, mit vollem Magen und leerem Hirn, noch einmal an unseren Hausaufgaben herum.

Warum tun wir uns das an?

Die Runde ist erschöpft. Hier sitzen sechs Männer und eine Frau. Sie sind Vertriebsleiter, PR-Manager, Geschäftsführer und Banker, einige mit Personalverantwortung, die meisten mit viel Rede-Erfahrung. Und irgendwann fragt sich jeder, warum er sich diese Quälerei antut, warum er sich von einer 33-jährigen Mischung aus Skilehrer und Mephisto das Wochenende versauen lässt.

"Weil es funktioniert", sagt Mildner.

Er hat Recht. Videoaufnahmen zeigen bei allen Teilnehmern eine deutliche Steigerung mit jedem Auftritt. Beim Redewettkampf am letzten Tag gelingt allen die beste Rede des gesamten Seminars. Körperhaltung, Gestik und Einsatz der Stimme - alles viel besser. Die uns so rabiat ausgetriebenen Marotten wie "äh" und "man" sind tatsächlich verschwunden - sogar bei mir. (Den Kampf gegen das "Äh" führe ich inzwischen auch privat weiter.) Für das Abgewöhnen von schlechten Angewohnheiten, das Antrainieren bestimmter Verhaltensweisen und Abhärten gegenüber Druck und Störfaktoren erweist sich Mildners Unterrichtskonzept als effektiv und effizient und für jedermann nützlich. Doch "Powertalk" bietet noch mehr. Nur ob man das auch braucht, das ist die Frage.

Seiten 1 | 2

[weiter >>](#)

Artikel vom 05. März 2004

Diesen Artikel bookmarken bei...



ANZEIGE



Risiko: Berufsunfähigkeit!

Es kann jeden treffen: Berufsunfähigkeit! Jetzt absichern mit dem Testsieger!

[Mehr Informationen »](#)



4 Sterne China-Fonds

Bei Deutschlands bester Fondsgesellschaft: +276,6 % Wertentwicklung seit Auflegung.

[Mehr Informationen »](#)



Der Holzmarkt boomt!

Life Forestry: 12% und mehr pro Jahr mit Tropenholz Plantagen. Anlage bereits ab 3.500 €!

[Mehr Informationen »](#)

Berufsunfähigkeit

Berufsunfähigkeit - ein häufig unterschätztes Risiko! Über 100 Tarife vergleichen und

Jetzt privat versichern!

Ab 59,- €* pro Monat Privat Krankenversichert - mit 2.400 € Lohnfortzahlung!

Risikoversicherung

Familien, die den Hauptversorger verlieren, brauchen Schutz. Mit Risikoversicherung

Rhetorik-Seminare

Seiten 1 | 2

"Ich will dich ja nicht unter Druck setzen, aber..."

© Mildner & Associates

Ein "Powertalk"-Teilnehmer zeichnete diese Karikatur des Dozenten. Treffend.

Mildner und wie er die Welt sieht

Mildners Seminare sind speziell zugeschnitten auf Manager und Menschen, die im Vertrieb und Verkauf tätig sind. In seinem Krawall-Stil bietet er auch Seminare für Gruppendiskussionen, Verhandlungsführung, Vertriebsschulung und Kameratraining an. "Es gibt viele Tausend Seminaranbieter in Deutschland, irgendwie muss ich mich aus der Masse abheben", sagt Mildner. Aber das ist nur die halbe Wahrheit. Mildners Seminare sind auch auf Mildner zugeschnitten.

Andreas K. Mildner, 33, trägt fast jeden Tag eine andere Brille, rund 20 Modelle nennt er sein Eigen. Er arbeitet ungefähr sieben Tage in der Woche und prahlt damit, seit 13 Jahren keinen Urlaub gemacht zu haben. Geboren und aufgewachsen ist er im Allgäu, war schlechter Realschüler, guter Kampfsportler, dann Nahkampfausbilder bei der bayerischen Polizei, der begonnenen Ausbildung zum Scharfschützen machte ein Sehtest ein Ende. Nach verschiedenen biografischen Schlenkern folgten vier Jahre als freier Pharmavertreter. Klinken putzen, Autos voller Produktproben - Jahre, die geprägt haben: "Auf jeden Trick, den ich heute vermittele, bin ich irgendwann selbst einmal hereingefallen", erinnert sich Mildner. Und nebenbei sammelte er so ziemlich alles an Zusatzqualifikationen in Moderation, Rhetorik, Verkaufspsychologie und neuro-linguistischem Programmieren, was es ohne

Abitur zu erlangen gibt. "Ohne die Scheine wird man nix", meint Mildner trocken. Er wurde etwas, war verantwortlich für den Bereich Erwachsenenbildung bei den Personalberatern von Olivetti/PEBG, entwickelte Vertriebsstrategien bei Eurocard/Mastercard, für die Baumann Unternehmensberatung arbeitete Mildner als Personalberater und Headhunter. 2001 machte er sich mit Mildner & Associates als Seminaragentur und Beratungsgesellschaft selbstständig. "Und heute kommen hoch bezahlte Menschen zu mir, die alle eine viel bessere Ausbildung haben als ich, und lassen sich etwas beibringen, von mir, einem schlechten Realschüler", sagt Mildner und grinst. Grinst triumphierend.

Das Leben als Verkaufsgespräch

Angesichts dieser Biografie verwundert es wenig, wenn Mildner hinter seinen hellblau getönten Brillengläsern nicht einmal mit der Wimper zuckt, wenn er Dinge sagt wie: "Für mich ist alles Kampfsport. Jedes Seminar, jede Verhandlung - alles nur ein Spiel, ein Wettkampf". Dabei ist gewinnen alles. Das Leben, ein nie endendes Verkaufsgespräch, das Produkt ist man selbst. Mildner und wie er die Welt sieht - das spiegelt sich auch in der Gestaltung von Powertalk wider. Neben bereits beschriebenen eher technischen Aspekten des Redenhaltens geht es im Seminar natürlich auch um Inhaltliches: Über den korrekten Aufbau von Reden, die sinnvolle Ansprache der jeweiligen Zuhörer wird viel Richtiges und Wichtiges gesagt. Zwischendrin hagelt es aber auch Weisheiten im Sinne von "Argumentation muss logisch sein, aber nicht wahr" oder die These, dass auch eine Geburtstagsrede nur der Selbstdarstellung des Redners zu dienen habe. Die letzten Fragen, wie der Dozent tickt, beantworten sich von selbst, als das Thema auf die Trauerrede kommt. Mildners Rat ist kurz und knapp: "Wenn möglich ablehnen. Dabei kann man nur verlieren."

Fazit

Andreas K. Mildners "Powertalk" ist in seiner Art außergewöhnlich und mit 1290 Euro (plus Mwst.) alles andere als preiswert. Jeder Teilnehmer sollte sich gut überlegen, ob er sich die rabiaten Methoden des Dozenten, der mit seinen Provokationen auch mal über das Ziel hinausschießt, über drei sehr anstrengende Tage antun möchte. Die größten Stärken des Seminars liegen im Bereich des reinen Trainings von Redesituationen unter schwierigen Bedingungen. Schon aus diesem Grund hat sich für mich der Besuch des Seminars gelohnt. Hier kann jeder profitieren. Wer nicht direkt in Mildners Zielgruppe - Manager, PR-Berater, Vertriebler - gehört, muss sich aus dem Rest des Programms seinen persönlichen Nutzen suchen und die extrem ökonomistische Weltsicht des Dozenten über sich ergehen lassen. Dann ist "Powertalk" eine Gewinn bringende Herausforderung.