



Lernen von den Verkaufspsychologen: 150 Realschüler in der Kaderschmiede von Paul Reinhold Linn

Dicht gedrängt saßen sie im Musiksaal der Alexander-von-Humboldt-Realschule Bayreuth: Rund 150 Schülerinnen und Schüler der fünf neunten Klassen, die sich in einem Jahr auf die Suche nach einem Ausbildungsplatz begeben werden. Um sie dafür fit zu machen, hatte der KURIER im Rahmen des Projektes KU-

RIER@school Kommunikationstrainer Paul Reinhold Linn aus Köln eingeladen. Vier Unterrichtsstunden lang bot er Anregungen, Ideen, Konzepte, die es den Schülern leichter machen werden, im Kampf um eine Ausbildungsstelle zu bestehen. Linn bezeichnet sich selbst als erfolgreichsten Verkaufsberater

Deutschlands und bringt den Erfolg im Beruf auf eine Formel: Wissen geteilt durch zwei mal Verhalten im Quadrat. Linns Plädoyer: Zeugnisse sind wichtig, doch im Vorstellungsgespräch sind andere Dinge ausschlaggebend wie geschicktes Auftreten, Gewinnen von Sympathie und Vertrauen. Linn: „Was

wir hier in den Schulen machen, ist wichtig, ist aber nur eine Zehn-Prozent-Pflege.“ Denn je wichtiger die Entscheidung, umso mehr schalte sich der Bauch ein, sagt Linn. Das könne man aus der Verkaufs-Psychologie lernen. An die Schüler appellierte Linn, ihre Chance zu nutzen. Foto: Lammel