Karriere

Mediaservice
01/230 9009
www.catro.com CATRO

Guten Tag, Frau Bachelor! Hallo, Herr Master! Der Umgang mit den neuen **Titeln.** 34

STRATEGIE Statt krampfhaft eine Antwort zu suchen, sollten Führungskräfte öfter mal schweigen

Ruhe, bitte! Reden ist Silber, Schweigen ist Gold

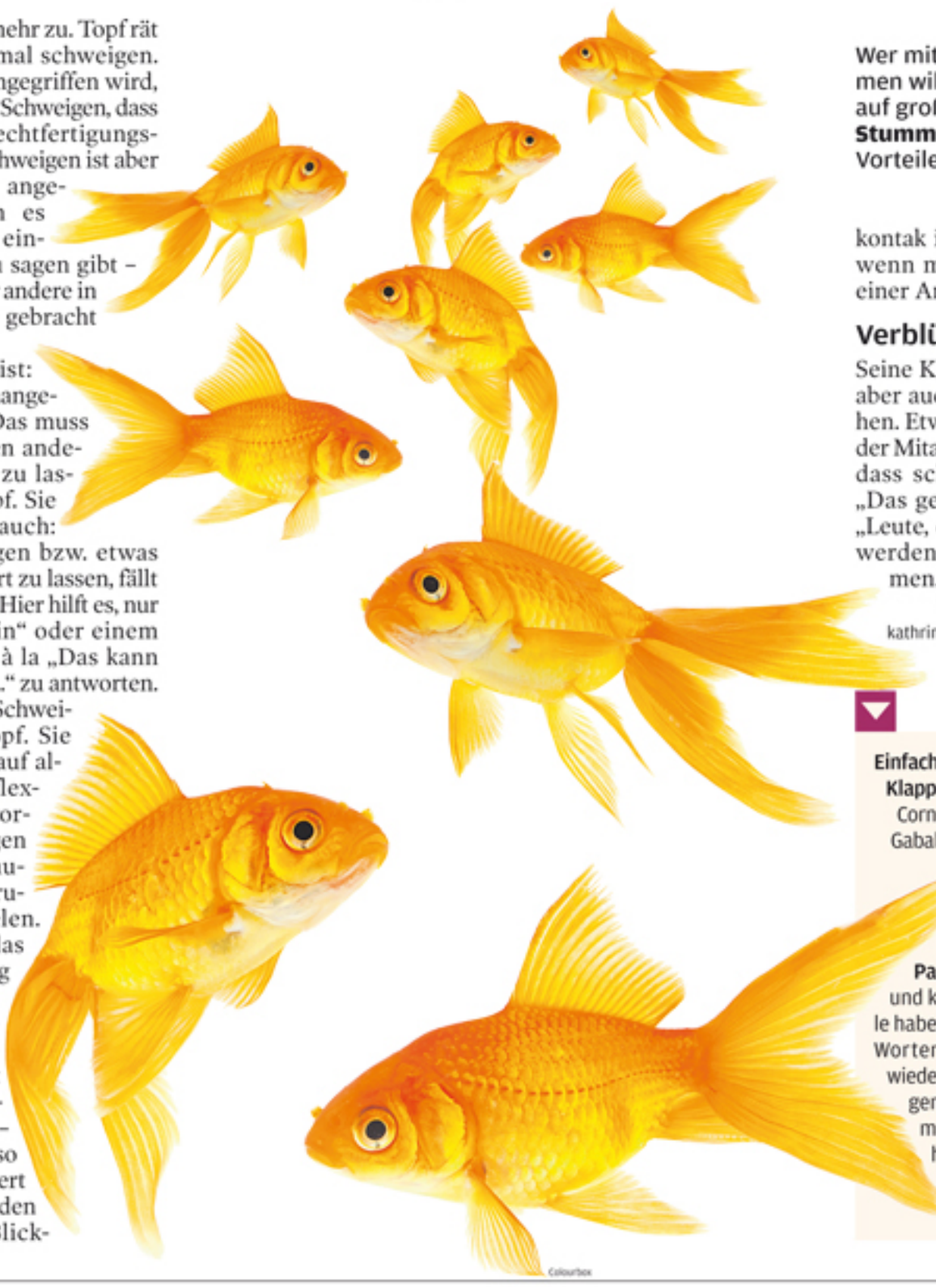
Die einen texten ihr Gegenüber bewusst zu. Andere sind überzeugt, dass ihre Meinung ständig gefragt ist. Viel wirkungsvoller ist es aber, hin und wieder einfach nur still zu sein.

Es soll ja Manager geben, die sich hin und wieder in ein Kloster zurückziehen, um vor allem eines zu lernen: Schweigen. Zum einen, weil sie selbst dazu neigen, permanent zu reden und zu allem (und nichts) eine Meinung abzugeben. Zum anderen, weil sie selbst täglich von Kollegen, Kunden und Mitarbeitern mit Glaubenssätzen, Behauptungen, Vermutungen und Nichtigkeiten bombardiert werden. „Die tägliche Plapper-Geräuschkulisse ist teilweise unerträglich", findet Cornelia Topf, Managementtrainerin und Autorin des Ratgebers „Einfach mal die Klappe halten". Viele, so Topf, texten ihr Gegenüber unbewusst zu. Andere setzen ihren Redeschwall sehr wohl bewusst ein. „Sich zeitlich verbal auszubreiten, hat auch immer etwas mit Macht zu tun."

20 Sekunden

Untersuchungen zeigen, dass die Aufmerksamkeit des Gegenübers bereits nach 20 Sekunden sinkt; nach 60 Sekunden beginnen die meisten darüber nachzudenken, was sie darauf antworten wollen – nach zwei Minuten hört ohnehin keiner mehr zu. Topf rät daher: Öfter mal schweigen. „Wenn man angegriffen wird, verhindert das Schweigen, dass man in die Rechtfertigungsfalle tappt." Schweigen ist aber auch dann angebracht, wenn es schlicht und einfach nichts zu sagen gibt – oder wenn der andere in die Defensive gebracht werden soll.

Tatsache ist: Stille kann unangenehm sein. „Das muss man üben, den anderen kommen zu lassen", sagt Topf. Sie weiß aber auch: Nichts zu sagen bzw. etwas unkommentiert zu lassen, fällt vielen schwer. Hier hilft es, nur mit „Ja", „Nein" oder einem Standardsatz à la „Das kann man so sehen..." zu antworten. „Auch das ist Schweigen", sagt Topf. Sie warnt davor, auf alles immer reflexartig zu antworten. „Schweigen ist ein Kommunikationsinstrument von vielen. Aber eines, das viel zu wenig beherrscht wird." Gekonnt eingesetzt, verfehlt es seine Wirkung nicht – eben weil das so selten praktiziert wird. „Verbunden mit einem Blickkontak ist das wirksamer, als wenn man krampfhaft nach einer Antwort sucht."



Colourbox

Wer mit dem Strom schwimmen will, sollte manchmal auf große Worte verzichten: **Stumm bleiben** hat seine Vorteile

Verblüffende Wirkung

Seine Klappe zu halten, kann aber auch nach hinten losgehen. Etwa in Sitzungen, wenn der Mitarbeiter das Gefühl hat, dass schon alles gesagt ist. „Das geht nicht", sagt Topf. „Leute, die hier nichts sagen, werden nicht wahrgenommen."

KATHRIN GULNERITS
kathrin.gulnerits@wirtschaftsblatt.at

BUCHTIPP

Einfach mal die Klappe halten
Cornelia Topf
Gabal 20,50 €

Pausenlos wird geredet – und kaum etwas gesagt. Viele haben verlernt, sparsam mit Worten umzugehen, hin und wieder einfach mal zu schweigen und damit den Worten mehr Gewicht zu verleihen. Topfs Botschaft ist simpel: Einfach mal die Klappe halten!

GLOSSE

Ein Neubeginn

Schulbeginn. Denken Sie zurück, wie aufregend das damals war: Neue Stifte, neues Lineal, neues Federpennal, neue Hefte (schön eingebunden), neue Lehrer, eventuell sogar ein neues Klassenzimmer. Alles sah nach Neubeginn aus, alles war so unverbraucht, so sauber, so motivierend. Leider hielt die positive Erregung nicht allzu lange an. Schon nach wenigen Tagen begann sich die hübsche Folie der neuen Hefte am Rand zu wellen,

ROBERT PRAZAK
robert.prazak@wirtschaftsblatt.at

um sich dann langsam, aber sicher abzulösen. Die Stifte waren bald abgestumpft oder am Ende abgebissen. Wir mussten erkennen, dass Mitschüler und Lehrer irgendwie ja doch die Gleichen geblieben waren. Das Gleiche galt für Inhalt und Ablauf der täglichen Arbeit. Und der Lack im neuen Klassenzimmer war gar nicht so weiß, wie wir anfangs gedacht hatten. Trotzdem sind wir als Schüler Jahr für Jahr auf den Neustart nach dem Sommer reingefallen – und im Job geht es uns heute ähnlich. Oder ist das einfach eine subtile Form der (Selbst-)Motivation?

Österreichweit tätiges Schulungs- und Beratungsinstitut sucht zur Verstärkung des Teams MitarbeiterInnen für den Bereich

dieBerater® Unternehmen Mensch

EU-PROJEKTMANAGEMENT
Vollzeit

Tätigkeitsprofil:
- Eigenständige Umsetzung von EU-Pilotprojekten im Bereich Bildung und Training:
- Kooperation mit EU-Partnern, inhaltliche Durchführung, finanzielle Abwicklung, Berichtlegung, Öffentlichkeitsarbeit
- Inhaltliche Schwerpunkte: Einsatz von Social Media in der Projektarbeit, Erstellung eines Train-the-trainer Angebots in der Verkehrsbildung, Lernangebote für Ältere
- Koordination und Durchführung der (Online-)Öffentlichkeitsarbeit der EU-Abteilung: e-Newsletter, Blog, Pressearbeit etc.
- Projektentwicklung und Antragstellung
- Evt. EU-Projektberatung
- Unterstützung der Bereichsleitung in allen EU-Agenden

Gesuchte Kompetenzen:
- Erfahrung mit EU-Projekten: Projektentwicklung und Antragstellung, internationales Projektmanagement
- Berufserfahrung im Bildungsbereich, insbesondere mit der Erstellung von Konzepten und Lernmaterialen
- Medienpädagogische Kenntnisse, insbesondere bezüglich Social Media
- Sichere Beherrschung von Englisch als Arbeitssprache in Wort und Schrift
- Kenntnisse in Indesign und Photoshop von Vorteil

Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte per Email an **201200@catro.com**

www.catro.com CATRO

CATRO Personalberatung, Wipplingerstraße 32/22, 1010 Wien, Tel. +43 1 230 90 09

Österreichweit tätiges Schulungs- und Beratungsinstitut sucht zur Verstärkung des Teams MitarbeiterInnen für eine Vollzeitstelle.

dieBerater® Unternehmen Mensch

MEDIENEXPERTINNEN
im Bereich (Online-Lernen)
Erwachsenenbildung

Tätigkeitsprofil:
- Aufbereitung von Lerninhalten für die Lernform Blended Learning (Präsenz + E-Learning)
- Integration der Web 2.0-Tools für das computergestützte Lernen im Bereich der innerbetrieblichen Aus- und Weiterbildung
- Integration des informellen (Online-) Lernens in bestehende Qualifizierungsprozesse
- Präsentation der Unternehmen in sozialen Netzwerken
- Entwicklung neuer Präsentationsformen (Vertrieb, Messen, Vorträge)
- Dissemination von EU-Projekten über die Neuen Medien
- Vertrieb von Lerntools und Webinaren B2B
- Kundenberatung zur Technik und Einsatzmöglichkeiten der Lerntools

Gesuchte Kompetenzen:
- Studium Medienwissenschaften oder themennahe Ausbildung, Schwerpunkt Neue Medien
- Erfahrung in den Anwendungen von Web 2.0 und in der Planung von Webinaren
- Spezifische Marktkenntnisse sowie Kenntnisse der aktuellen Technologien
- Kenntnisse im Bereich Social Media und Erfahrung im Aufbau und der Betreuung von Online Communities
- Kenntnisse im Online-Lernen: Social Learning, Mobile Learning, Video-basiertes E-Learning
- Freude an Kundenberatung und Verkauf von Tools im Bereich computergestütztes Lernen
- Freude an der Kommunikation und am Verfassen von zielgruppen- und mediakonformen Texten

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per Email an **201201@catro.com**

www.catro.com CATRO

CATRO Personalberatung, Wipplingerstraße 32/22, 1010 Wien, Tel. +43 1 230 90 09