

Personal Warum Psychologen nicht viel von Persönlichkeitstests halten – und welche Auswahlverfahren sie besser finden Seite 67
Online Karrieretipps, Interviews, Arbeitsrecht – alles rund um die Themen Job, Aufstieg, Berufsleben Abendblatt.de/karriere

Dialekt als Karrierebremse

Die Mundart ist ein Stück persönliche Identität. Im Job kann **zu viel Lokalkolorit** aber auch schaden, sagen Karriereexperten

KIRSTIN VON ELM

Die junge Bankangestellte hatte gute Manieren und beste Noten. Doch ihren Wunsch, ins Vermögensmanagement der Bank zu wechseln, ignorierte der Chef. Denn das Nachwuchstalentsächselte, was nach Ansicht des Bankleiters die betuchte Hamburger Kundschaft zu sehr irritieren würde – obwohl diese doch selbst gern mal über den spitzen Stein stolpert.

Begebenheiten wie diese bekommt die Hamburger Kommunikationsexpertin Isabel Garcia regelmäßig zu hören. „Mit einem ausgeprägten Dialekt schwächen Sie im beruflichen Umfeld schnell Ihre Position“, sagt die Sprachtrainerin und Hörbuch-Autorin. Wer sächseln, schwäbelt oder berlinert, muss damit rechnen, von seinen Gesprächspartnern nicht für voll genommen zu werden – frei nach dem Motto: „Der kann es wohl nicht besser.“

Der österreichische Dialekt meiner Kollegin nervt mich total, ich finde, sie könnte sich mehr Mühe geben.
Hamburger Projektmanagerin



Für viele Menschen gehört gepflegtes Hochdeutsch genauso zur Job-Etikette wie gepflegte, angemessene Kleidung. Ein breiter Dialekt wirkt dagegen tendenziell nachlässig. Wer das nicht glauben will, dem schlägt Isabel Garcia in Beratungsgesprächen gern vor, doch einfach mal den nächsten Marketing-Prospekt im Dialekt zu verfassen. „Da heißt es dann sofort: Das geht doch nicht. Für mich gehören Schreibweise und Aussprache aber untrennbar zusammen“, sagt die 42-Jährige, die jahrelang Mitarbeiter großer Unternehmen in Kommunikationsfragen geschult hat.

„Die vordergründige Gesprächskompetenz entscheidet heute oft über Karrieren“, bestätigt Karriereberater Thomas Röbel vom Büro für Berufsstrategie Hesse/Schrader. Angesichts der stetig ansteigenden Informationsflut werde immer stärker unbewusst anhand von schnell wahrnehmbaren Äußerlichkeiten vorsortiert: Wem höre ich zu? Wem kann ich verstehen? Wem glaube und vertraue ich?

„Im TV-Duell hätte der Hamburger Altkanzler Helmut Schmidt schon allein wegen seiner gestochenen Aussprache heute einen erheblichen Vorteil gegenüber seinem Konkurrenten Helmut Kohl“, ist Thomas Röbel überzeugt. Kohls weicher Pfälzer Dialekt dagegen wirke immer etwas behäbig und provinziell und mache den Politiker zur

beliebten Zielscheibe vieler Parodien. „In einer repräsentativen Stellung kann man sich keinen Dialekt leisten“, sagt der Karrierecoach. Das betrifft nicht nur Spitzenpolitiker oder Top-Manager, sondern zum Beispiel auch Kundenberater, Pressesprecher oder Key-Account-Manager, die ihr Unternehmen überregional oder sogar international vertreten.

Das gilt auch für angehende Popstars: Deutschland beim Eurovision Song Contest 2012 zu vertreten lautete bis vor Kurzem das Ziel von Vera Reissmüller. Doch trotz ihrer tollen Stimme flog die 26-jährige Studentin aus Schwaben in der Castingshow „Unser Star für Baku“ schon in der ersten Runde raus. Gut möglich, dass ihr ausgeprägter Dialekt ihr zum Verhängnis

wurde, denn kurz vor der Publikums-Abstimmung war Juror Stefan Raab („Du kannst vermutlich alles außer Hochdeutsch“) noch auf ihrer unverständlichen Aussprache herumgeritten. Für viele Zuschauer wohl zumindest unterschwellig ein Grund, sich nicht mit der Kandidatin zu identifizieren und lieber jemand anderen zu wählen.

„Ein Dialekt unterstreicht die Andersartigkeit, das kann für Distanz sorgen und bestehende Animositäten noch verstärken“, sagt Thomas Röbel. So wie bei der Projektmanagerin eines Hamburger Technologieunternehmens: „Der österreichische Dialekt meiner Kollegin nervt mich total, ich finde, sie könnte sich mehr Mühe geben“, sagt die Angestellte. Die Dialekt sprechende Kollegin trete sehr selbstbewusst auf, auch wenn ihr öfter einmal Hintergrundwissen fehle und sie wichtige Punkte übersehe, kritisiert die Projektmanagerin. Kein Wunder, dass die detailorientierte Managerin inzwischen sogar den unbekümmert ausgelebten Dialekt der anderen als Provokation empfindet.

„Sonst greift in solchen Fällen oft der Ausländer-Bonus“ sagt Karriereberater Röbel. Bei Schweizern und Österreichern fänden viele Deutsche eine deutliche Sprachfärbung sogar sympa-

thischer als bei den eigenen Landsleuten. Auch andere Europäer dürfen gern sprechen wie in deutschen Werbespots für schwedische Möbel, französischen Käse oder italienischen Espresso.

Der Sprachwissenschaftler Markus Hundt von der Universität Kiel und seine Mitarbeiterin Christina Anders haben in Studien festgestellt, dass Dialekte sowohl positiv als auch negativ belegt sein können: „Bayrisch oder Sächsisch tauchen in den Hitlisten der beliebtesten Dialekte sowohl auf den vordersten als auch den hintersten Plätzen auf“, sagt Anders.

Nicht nur privat, sondern auch beruflich kann ein gemeinsamer Dialekt also auch förderlich wirken, beispielsweise, wenn ein Therapeut, ein Verkäufer oder ein Anwalt Nähe und Vertrauen zu einem Kunden aus derselben Region aufbauen möchte.

Auch Isabel Garcia geht es keineswegs darum, Dialekte auszumerzen. „Die Aussprache ist ein schöner Bestandteil der Sprache, den wir bewusst einsetzen sollten“, sagt sie. In vielen Jobs werden heute Fremdsprachenkenntnisse verlangt – wer nicht nur Hochdeutsch, sondern auch noch einen Dialekt perfekt beherrscht und nach Belieben damit spielen kann, der ist klar im Vorteil.

So polieren Sie Ihr Hochdeutsch auf

Lesen Sie Texte laut vor, und bitten Sie Ihre Zuhörer um Manöverkritik. Oder nehmen Sie sich selbst dabei auf, z. B. mit der Aufnahme-funktion eines Handys.

Hören Sie ausgebildeten Sprechern zu, z. B. im öffentlich-rechtlichen Funk und Fernsehen. Versuchen Sie, einzelne Sätze nachzusprechen.

Schalten Sie beim Lesen den „Übersetzer im

Kopf“ aus. Lesen Sie also genau vor, was auf dem Papier steht – nicht was Ihr Sprachempfinden daraus macht. Beispiel: Durst klingt im Norden oft wie Daaast, Becher wie Bechaa – das steht da aber nicht und muss wech!

Regeln zu erkennen und anzuwenden verbessert nachhaltig die Aussprache. Dabei helfen Hörbücher (zum Beispiel „Ich rede – ein

Hoch auf Deutsch“ von Isabel Garcia, ab 9,95 € zum Download).

Überprüfen Sie Ihr Vokabular. Noh oder Näh bedeutet im Sächsischen Zustimmung – für norddeutsche Ohren klingt es wie Nein (Nö, Nee) – und umgekehrt. Ggf. helfen Sprech- und Stimmtrainer (ca. 35 bis 60 Euro pro Stunde). Auch Volkshochschulen und Unis bieten Kurse an. (kve)

BUCH DER WOCHE

Was will die Präsentation sagen?

MARK HÜBNER-WEINHOLD

Inhalt: ●●●●●
 Nach Schätzungen von Microsoft werden täglich mehr als 30 Millionen Präsentationen mit dem Programm PowerPoint erstellt. Nur drei Prozent davon sind wirklich überzeugend, 13 Prozent in Ordnung, jedoch 84 Prozent werden buchstäblich gegen die Wand gefahren. Das jedenfalls ergab eine Umfrage des „Wall Street Journal“.

Sobald jemand den Beamer anwirft, schaltet das Hirn auf Durchzug. Schuld daran sei unsere Erwartungshaltung, erklären Wolfgang Hackenberg, Carsten Leminsky und Eibo Schulz-Wolfgang in diesem Buch: „Aufgrund negativer Erfahrungen glaubt man einfach nicht mehr an den positiven Effekt, der von einer Business-Präsentation ausgehen sollte.“

In ihrem Ratgeber zeigt das Autorentrio, wie man komplexe Sachverhalte logisch strukturieren und Ergebnisse selbsterklärend aufbereiten kann. Der Schlüssel für erfolgreiche Kommunikation ist demnach eine klare Struktur. Denn die Zuschauer suchen nach einer logischen Struktur, der sie danklich folgen können.

Präsentation: ●●●●●
 In acht Schritten werden die wichtigsten Punkte hin zu einer guten Präsentation skizziert – von der Kernfrage über die Kernbotschaft, von der Zielgrup-

penanalyse bis zur Ausgestaltung der Folien. Das ist visuell, sprachlich und didaktisch hervorragend aufbereitet – was von drei Präsentationsprofis auch zu erwarten ist. Hilfreich dabei ist das konsequent verfolgte Praxisbeispiel von „Harrys Gourmetimbiss“.

Praxiswert: ●●●●●

Das Buch sei kein PowerPoint-Ratgeber, schreiben die Autoren. Nun ist PowerPoint inzwischen fast ein Synonym für Präsentationsprogramme. Und darum geht es schließlich im siebten Kapitel: wie gute Folien erstellt werden. Insofern liegt doch ein PowerPoint-Ratgeber vor uns. Auf dem Weg dahin werden viele sehr hilfreiche Aspekte einer punktgenauen Präsentation skizziert. Wer endlich mal eine überzeugende Folienpräsentation hinlegen möchte, wird hier auf jeden Fall fündig. Was fehlt, ist der Mut, eine Präsentation ohne Folien zu machen.



„Key Message. Delivered“ von Wolfgang Hackenberg, Carsten Leminsky und Eibo Schulz-Wolfgang. Haufe, 232 S., 48 Euro

Ziele definieren

Top im Job Jeder braucht eine Vision, um erfolgreich zu werden, sagt Coach Susanne Neumann

ANDREA PAWLIK

„Einen Karriereplan braucht jeder“, sagt Susanne Neumann, Coach und Karriereberaterin in Ahrensburg. Egal, ob Hochschulabsolvent oder Berufsrückkehrer, Fach- oder Führungskraft. Schließlich sollte jeder eine Vision haben, sagt sie – eine Vorstellung davon, was er vom Job und vom Leben will. „Diese Vision steht als Ziel in meinem Karriereplan.“ Ziele können eine Führungsposition oder sozialer Aufstieg sein, ein erwünschter Lebensstil oder der Wille, sich mehr sozial zu engagieren oder um die Familie zu kümmern. „Das muss jeder für sich selbst beantworten.“

Und dazu muss sich jeder erst einmal eine Menge Fragen stellen. „Grundlagenarbeit machen“, nennt die Karriereberaterin das. Zum Beispiel: Was ist für mich Karriere? Welchen Stellenwert haben mein Privatleben und meine Hobbys? Will ich mich am Vorbild meiner Eltern orientieren oder mein (Berufs-)Leben ganz anders gestalten?

„Im zweiten Schritt muss ich meinen Standort bestimmen“, erklärt Susanne Neumann. Was habe ich gelernt? Wo stehe ich jetzt? Was macht mir an meinen Tätigkeiten Spaß, was nicht? Welche Wünsche habe ich für die Zukunft? Wovon will ich mehr haben?, sind Leitfragen. „Das kann man sich mit einem Coach oder mithilfe von Literatur erarbeiten“, sagt die Trainerin. Sie



Susanne Neumann ist Coach und Karriereberaterin in Ahrensburg

selbst arbeitet mit dem Karriere-Navigator der Psychologin Angelika Gulder „Finde den Job, der dich glücklich macht“. Viele Anhänger habe auch Richard Bolles' Bestseller „Durchstarten zum Traumjob“ (beide Campus).

Alles aufzuschreiben hält Susanne Neumann für den besten Weg, um sich mit seinen Wünschen und Vorstellungen zu beschäftigen. „Seien Sie ehrlich dabei“, rät sie. „Es gibt kein richtig oder falsch.“ Selbst wenn die Vision „Rockstar werden“ lautet, sei das legitim. Allerdings müsse jedes Ziel der SMART-Regel genügen, die da lautet: Ziele müssen spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch und terminierbar sein.

Das große Karriereziel wird in mehrere kleine Schritte unterteilt
 Vom großen Ziel aus wird rückwärts gearbeitet: „Man unterteilt es zu nächst in mehrere große Schritte, dann in immer kleinere“, erklärt Neumann. Der Karriereplan könne ein oder zwei Jahre, ebenso gut auch fünf oder mehr Jahre umfassen. „Hauptsache, man hält

nicht starr an ihm fest, sondern passt ihn den Wendungen im Leben an.“

Große Teilziele für eine Sekretärin könnten etwa sein: Februar 2012 – ich habe die Weiterbildung zur Event-Managerin abgeschlossen. August 2012 – ich habe unseren Kongress erfolgreich organisiert. Oktober 2012 – ich verhandle um eine Gehaltserhöhung. Januar 2013 – ich bewerbe mich um die Assistenz der Geschäftsführung.

Gemäß der SMART-Regel „realistisch sein“, sollten Zwischenziele nicht zu hoch gesteckt werden. Wenn man sie trotzdem nicht erreicht? „Ich würde versuchen, es positiv zu sehen“, sagt Susanne Neumann, die Wert auf ganzheitliche Betrachtung von Karriere legt. „Sagen Sie nicht: Ich habe 40 Prozent nicht geschafft, sondern: Ich habe 60 Prozent erreicht. Man muss nachsichtig mit sich sein.“ Anforderung sei gut, Überforderung nicht.

Der Karriereplan ist auch Motivation. „Manche hängen ihn als Mindmap ins Arbeitszimmer“, sagt Susanne Neumann. Um Fortschritte zu verfolgen, regt sie an, ein Karrierebuch zu führen. „Ähnlich wie ein Erfolgstagebuch notiert man sich alle Gedanken und Ideen zum Thema ‚Meine Karriere‘.“ Wer einen Durchhänger hat, nimmt das Buch zur Hand und konzentriert sich auf seine Erfolge. „Doch der Dreh- und Angelpunkt ist es, wirklich aktiv zu werden“, sagt Neumann. „Machen Sie Schluss mit dem ‚Ich würde gern mal ...‘.“

einstieg hamburg
 Hamburg Messe
 Halle B 6
 24. + 25. Februar 2012
 9.00 - 16.00 Uhr
www.einstieg.com/hamburg

Deutschlands größte Messe für Ausbildung & Studium

ANZEIGE

KOMPASS

Der Beutel gefüllt, das Herz leer

EIN KOMMENTAR VON JON CHRISTOPH BERNDT

Wer im Berufsleben so richtig granatenmäßig Erfolg hat, sollte rechtzeitig lernen, damit umzugehen. Die wertvollere Gabe, als eine Leiter immer weiter emporzuklettern, ist nämlich die, dort oben zu bleiben. Und zwar auf eine Art und Weise, die nicht nur scheinbar, sondern auch tatsächlich die wahre Freude ist. Sonst wird das Saus-und-Braus-Leben schnell zu einer Bürde – und der Beutel ist nun zwar gut gefüllt, aber im Herzen ist es wüst und leer.

Was muss das für ein trauriges Leben gewesen sein, das Soulstar Whitney Houston da führte. Was sie schließlich umbrachte, konnte sie so oder auch so sehen. „Ich habe keine Sucht, sondern nur schlechte Angewohnheiten.“ Der durchschnittliche Karrierist kann wahrlich froh darüber sein, dass er sich das Zeug, woran andere sterben, einfach nicht leisten kann.

Stattdessen macht es überaus Sinn, das lebenslang zu schätzen, was andere wegwerfen: „Ich hatte das Geld, ich hatte die Autos, ich hatte das Haus, den Mann, das Kind. Aber nichts davon war wirklich erfüllend.“ Da fragt man sich, welcher dieser eine „One Moment in Time“ gewesen sein mag, in dem Whitney Houston wirklich glücklich war.

Denn genau darum geht es doch eigentlich: das große und das kleine Glück, Zufriedenheit und Erfüllung. Jeder kann sich genug davon nehmen, der spürt, wann es genug ist. Denn wirklich reich ist man, wenn man sagen kann „jetzt reicht's“. Das gilt auch bei den nächsten Stufen auf einer Leiter, die zu etwas führt, das es einfach nicht wert ist, das Glückselbst zu verlieren.

Jon Christoph Berndt ist Markenexperte, Management-Trainer und Keynote-Speaker. Im Internet unter www.human-branding.de

WER VERDIENT WIE VIEL?
 Elektroingenieure

Jahresbrutto, ohne Personalverantwortung

Gesamt	Unteres Quartil*	Median**	Oberes Quartil
	45.387	54.019	66.563
€ Frauen	44.702	46.878	59.992
Männer	45.390	54.147	66.595

Nach Alter

Alter	Unteres Quartil*	Median**	Oberes Quartil
25 Jahre	39.986	43.729	50.891
35 Jahre	45.237	54.235	62.920
45 Jahre	51.311	61.431	71.845

Nach Unternehmensgröße

Größe	Unteres Quartil*	Median**	Oberes Quartil
Bis 100 Mitarbeiter	39.943	45.800	57.787
101 – 1000	46.220	53.251	65.021
> 1000	52.247	62.564	73.775

* Quartil = Ober- oder unterhalb dieses Wertes verdienen nur noch 25 % besser oder schlechter.
 ** Median = 50 % verdienen mehr, 50 % weniger
 PERSONALMARKT