

Hochschule

Uni Bielefeld im „Second-Life“

Die Universität Bielefeld hat in der virtuellen Internet-Welt „Second Life“ ein akademisches Lernangebot gestartet. Das „Second Life Learning Project“ (SL2) bietet Lehr- und Lernveranstaltungen in der Fantasiewelt an und werde dabei die Möglichkeiten des virtuellen Lernens wissenschaftliche untersuchen, kündigte die Universität in Bielefeld an. Die nicht unumstrittene virtuelle Welt Second Life („zweites Leben“) wird von ihren Nutzern selbst gestaltet und modelliert. Mit ihrem Bildungsangebot will die Universität die Potenziale dieser virtuellen Welt gegenüber konventionellen elektronischen Lernsystemen ausloten. Dazu würden Vorlesungen und Seminare in einem virtuellen Hörsaal oder Seminarraum angeboten. EPD

Weitere Informationen
www.secondlife-learning.de

Arbeiten und Studieren

BWL an Northern Business School

Die NBS Northern Business School in Hamburg bietet Berufstätigen unter dem Motto „Weiterkommen“ die Studiengänge BWL und Wirtschaftsinformatik mit den staatlichen Hochschulabschlüssen Diplom (FH) oder Bachelor in Präsenzform an. Die letzte Infoveranstaltung vor Beginn des Sommersemesters findet am 7. Februar in der Helmut-Schmidt-Universität statt. DW

Weitere Informationen
www.nbs.de

Stipendium

Online Marketing sucht Nachwuchs

Der Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) e.V. vergibt erstmals zehn Stipendien für Nachwuchskräfte, die sich zum Fachwirt Online Marketing BVDW ausbilden lassen wollen. Sämtliche Studiengebühren des berufsbegleitenden Studiengangs, der von der DDA (Die Dialog Akademie) in Berlin, Köln, München, Frankfurt und Hamburg angeboten wird, werden übernommen. Die Stipendien können ab sofort beantragt werden. Bewerbungsschluss für die BVDW-Stipendien im Frühjahr 2008 ist der 15. Februar. mey

Weitere Informationen
www.akademie.bvdw.org

Arbeitsrecht

Verfahrensrekord vor Gericht

Beim Bundesarbeitsgericht sind im vergangenen Jahr so viele Verfahren wie niemals zuvor in der Geschichte der Bundesbehörde eingegangen. Mit insgesamt 2715 habe es hundert Eingänge mehr gegeben als im Jahr 2006, sagte die Präsidentin des Bundesarbeitsgerichtes, Ingrid Schmidt. Von den Revisionen seien 383 zu Gunsten der Arbeitgeber und 260 zu Gunsten der Arbeitnehmer entschieden worden. AP

Anzeige

Aktuell

Internate & Privatschulen
heute auf S. B8/B9

Inhalt

Herr und Knecht

Freiberufler haben viele Freiheiten, dafür müssen sie mit finanziellen Unsicherheiten und dem fortwährenden Kampf um Aufträge klarkommen
Seite 2

Schule und mehr

Neue Privatschulen setzen auf ganzjährige Öffnungszeiten und Angebote vom Kindergarten bis zum Abitur

Für Studienabbrecher bieten sich passable Chancen auf dem Arbeitsmarkt
Seite 5

Zahlreich und unbezahlt

Überstunden gehören oft dazu – in vielen Firmen ist die tatsächliche Arbeitszeit von der vertraglichen weit entfernt

Preiswert und unbequem: Wenn Geschäftsreisende Billigflieger nutzen
Seite 10

Karriere Welt:

Eine Veröffentlichung der Redaktion Sonderthemen für die WELT

Redaktionsleitung: Astrid Gmeinski-Walter
Stv.: Klaus Ries
Redaktion: Dr. Anke-Sophie Meyer (verantwort.), Marie-Therese Nercessian, Christina Petrick-Lähr
Layout: Katja Wischnewski
Anzeigenleitung: Clemens Braun
Sylvia Priehn (Aus- und Weiterbildung)
Michael Haufe (Stellenanzeigen)
Internet: welt.de/stellenmarkt



In Champagnerlaune gelingt der Plauderton bei einer Gala besser

FOTO: LAIF

Von Yvonne Scheller

Mit Spannung – und einem Glas Wein in der Hand – wird der Vortrag eines bekannten Redners erwartet. Doch der Beginn verzögert sich. Damit ist die Stunde des Smalltalks gekommen, bietet doch ein solcher Abend neben neuen Erkenntnissen immer auch die Gelegenheit zum aktiven Netzwerken. Und Smalltalk ist die Basis eines jeden neuen Kontaktes. Doch wie beginnen?

Jürgen Hesse, Gründer des Büros für Berufsberatung, rät zu einem situativen Einstieg: „Sie könnten sich etwa mit dem Satz Ich bin schon richtig gespannt, wie schade, dass es noch dauert an eine neben Ihnen stehende Person wenden.“ Der Inhalt dieses ersten Satzes ist dabei im Einzelnen gar nicht so wichtig. Entscheidend ist vielmehr, er sollte positiv wirken. Denn „beim Smalltalk geht es darum eine positive Atmosphäre zu schaffen“, erklärt Hesse. Also nicht stöhnen oder gereizt auf die Uhr blicken, selbst wenn die Ungeduld nagt. Stattdessen das eigene Temperament als Vorlage nutzen, empfiehlt der Experte. „Sie könnten sagen: Dabei bin ich doch so ein ungeduldiger Mensch und dann eine Anekdote anfügen, die mit ihrer Ungeduld zu tun hat.“ Lachen bricht schließlich fast immer das Eis.

Hat der Vortrag schließlich stattgefunden, bieten sowohl Redner als auch Inhalt vielfältige Möglichkeiten zum Einstieg in den Smalltalk. Das ist leicht, wenn der Vortrag gefallen hat. Ganz natürlich kommen eigene Sätze über die Lippen wie: „Was das nicht interessant? Wie gut er doch reden kann, finden Sie nicht? Er hat wirklich ein Talent, schwierige Sachverhalte klar zu vermitteln, was meinen Sie? Ganz anders sieht es jedoch aus, wenn der Vortrag schlecht war. Schließlich lautet die erste Smalltalk-Regel: Positiv wirken. Wie nun diese Gradwanderung meistern?

Da es sich bei der Beurteilung einer Rede um eine subjektive Meinung handelt, spricht sich Hesse für eine offene Frage aus: „Ich oute mich nicht, sondern sage etwa: Jetzt bin ich aber gespannt, wie das im Raum angekommen ist. Wie haben Sie das denn empfunden? Ist mein Gegenüber zufrieden, mächtige ich meine Kritik. Ist er ebenfalls enttäuscht, kann ich sagen: Sie sprechen mir aus dem Herzen.“ Eine solche Herangehensweise ebnet den Weg zu einem Gespräch, anstatt „dem Gegenüber von vorne herein die Luft und den Freiraum für seine Meinung zu nehmen, indem man die eigene Ansicht zementiert“, wie der Berliner Berufsstrategie erklärt.

Doch nicht nur bei der Anbahnung neuer Kontakte ist Smalltalk das Instrument der Stunde. Die Kunst, durch die richtigen Worte eine positive Atmosphäre zu schaffen, ist gerade in heiklen Situationen ausgesprochen hilfreich. Gerade wenn es darum geht Kritik zu äußern, sind ein paar betont entspannte Sätze sehr sinnvoll, weiß Hesse. Etwa wenn ein Vorgesetzter an seinem Mitarbeiter etwas auszusetzen hat: „Wer in

So gelingt der Small Talk

Wer den lockeren Ton beherrscht, hat gute Chancen, auch mit wichtigen Anliegen bei Geschäftspartnern und Chefs Gehör zu finden

einer solchen Situation verärgert mit seiner Kritik rausplatzt, verbaut sich die Möglichkeit, das Gespräch in einer konstruktiven Form zu führen.“ Richtig dagegen: „Begrüßen, Anschauen, ein allgemeines, nach Möglichkeit gar nettes Wort zur Situation – das zeigt das Bemühen bei jedem Anliegen Contenance zu wahren. Alles andere ist ein Banküberfall.“ So kann ein Hochkochen von Emotionen verhindert und auf einer sachlichen Ebene eine Problemlösung angestrebt werden.

Somit wären wir bereits beim „Bigtalk“ angekommen, also dem bedeutungsvollen Gespräch. Der Weg zum Bigtalk sollte immer über den Smalltalk führen, ist Elisabeth Bonneau überzeugt, egal ob es sich um eine normale geschäftliche Besprechung handelt oder etwas kniffliger, eine Honorarverhandlung. „Durch das Gesuch um mehr Geld machen Sie sich selten sympathisch bei dem, der zahlen soll. Aber durch Smalltalk können Sie sich zuvor positiv präsentieren“, rät Bonneau. Die Expertin für Stil und Etikette nennt einen weiteren Vorteil des einleitenden Geplänkels: „Der Smalltalk bietet die Möglichkeit, sein Gegenüber gefahrlos kennen zu lernen. So erfahre ich vor dem wichtigen Bigtalk: Wie tickt mein Gesprächspartner? Spricht er schnell oder langsam? Ist er eher ein sachbezogener oder ein gefühlbetonter Mensch? Diese Informationen verhelpe mir zu einem besseren Stand im folgenden Gespräch.“

Wiederum jedoch stellt sich die Frage: Wie beginne ich das Gespräch? Der Klassiker ist das Wetter – leider kein ausgesprochen origineller Einstieg. „Das stimmt. Aber wenn es gerade regnet und ihr Gegenüber bemerkt, „schade, ich hatte am Wochenende vor, den Rasen zu mähen“, ist das Wetter ein wunderbarer Einstieg zu vielseitigem Geplauder über Wochenendgestaltung“, entgegnet Bonneau. Ebenfalls beliebte erste Worte: „Eine schöne Tasche/Krawatte haben Sie da“. Doch ein Kompliment als Einstieg birgt die Gefahr, aufgesetzt, gar heuchlerisch zu klingen. „Auch das ist richtig. Doch wenn Sie es mit einem modebewussten Menschen zu tun haben, der Wert auf Designerkleidung legt und eventuell gerade eine neue Brille trägt, können Sie davon ausgehen, dass er sich über Ihre Bemerkung freut.“ Andererseits gibt es eine Reihe gefährlicher Themen, bei

denen die Grenze zwischen Small- und Bigtalk schnell überschritten ist. Dazu gehören Politik, Religion oder Gesundheit. Also kein Wort über die anstehende Wahl oder eine kürzlich überstandene Magen-Darm-Grippe. „Wenn allerdings ihr Gegenüber erklärt, er sei vor 14 Tagen aus dem Krankenhaus entlassen worden, können Sie nicht mit dem Wetter kontern. Er möchte offensichtlich über seine Gesundheit sprechen und in dem Fall sollten Sie darauf eingehen.“ Die Kunst bestehe nun darin, dem Gespräch eine positive Wendung zu geben. Eine Top-Ten-Liste der besten Smalltalk-Themen gebe ebenso wenig wie es eine Hitliste der Todstünden, betont Bonneau. Ausschlaggebend ist immer die individuelle Situation des Gesprächspartners.

Um nun das für den jeweiligen Gesprächspartner passende Thema zu finden, ist vor allem aktives Zuhören gefragt, sind sich die Experten einig. „Ein klarer Vorteil für Frauen“, findet Carolin Lüdemann, Mitautorin von „Business-Smalltalk für Frauen. Die Kunst des kleinen Gesprächs“. Sie erklärt die Basis für guten Smalltalk: „Die Voraussetzung ist, sich zurückzunehmen und stattdessen viel zu fragen. Dabei immer offene Fragen stellen. Erst dann entwickelt sich ein Dialog.“ Einen weit verbreiteten Kommunikationsfehler hat die Beraterin auch ausgemacht: „Wir neigen leider oft zum Monologisieren – möglicherweise müssen sich gerade Frauen hier besonders zügeln.“ Als weiteren geschlechtsspezifischen Aspekt nennt Lüdemann: „Frauen hören anders zu als Männer“ – und das könne leicht zu Missverständnissen führen. „Während Frauen beim aktiven Zuhören oft „Mmh“, „Ahh“ oder „Verstehe“ sagen, um damit zu signalisieren, dass sie dem Gespräch folgen, begreifen Männer dies bereits als Zustimmung. Wenn Frau dann zum Ende des Gespräches erklärt, „das sehe ich nicht ganz so“ oder „dazu würde ich gern etwas ergänzen“, ist die Überraschung groß, vielleicht gar das Unverständnis, wie Frau so schnell ihre Meinung ändern konnte.“ Ein weiterer Unterschied könne in der Kommunikationsebene liegen. „Frauen sind oft vornehmlich an der Beziehungsebene interessiert, Männer eher an der Sachebene.“ Nun dürfe Frau aus dieser Vorliebe nicht den vorschnellen Schluss ziehen: Hier

funktioniert die Beziehungsebene nicht, der mag mich nicht. „Sachlichkeit ist kein Zeichen für Geringschätzung“, betont Lüdemann.

Grundsätzlich liegt Frauen das lockere Gespräch vielleicht mehr als Männern, trotzdem ist nicht jede die geborene Smalltalkerin. Macht nichts, meint Lüdemann. Smalltalk lässt sich gut üben, etwa beim Einkaufen. „Zum Beispiel beim Bäcker. Dabei bleibt zwar nur Zeit für ein paar zusätzliche Worte, es ist aber ein guter Übungseinstieg. Der nächste Schritt könnte beim Schuhkauf sein. Während des Anprobierens lässt sich wunderbar smalltalken.“ Gibt es eine bessere Ausrede, um wieder einmal Schuhe kaufen zu gehen?

Literatur:
Hesse/Schrader, „Praxisbuch Small Talk“, Eichborn Verlag, 14,90 Euro.
Elisabeth Bonneau „Erfolgsfaktor Smalltalk“, Gräfe und Unzer, 12,90 Euro.
Carolin Lüdemann und Lydia Wismeth „Business-Smalltalk für Frauen. Die Kunst des kleinen Gesprächs“, Redline Wirtschaftsverlag, 7,90 Euro
Carolin Lüdemann „Schlagfertigkeit für Frauen. Schnell, angemessen und intelligent kontern“, Redline Wirtschaftsverlag, 7,90 Euro

Weitere Informationen
www.berufsstrategie.de
www.bonneau.de
www.carolinluedemann.de

So klappt das Wohlfühlgespräch

■ Die erste Smalltalk-Regel lautet: Positiv wirken! Die lockere Plauderei soll eine angenehme Atmosphäre schaffen, etwa um neuen Kontakten den Weg zu ebnet oder als Vorläufer zum Bigtalk, dem bedeutungsvollen Gespräch.

■ Als Einstieg eignen sich allgemeine Themen wie das Wetter oder eine Bemerkung zu einem aktuellen Ereignis. Sport ist ein gern gewähltes Thema, eine Fußball-Weltmeisterschaft oder Olympiade bieten somit vielfältigen Gesprächsstoff.

■ Auch ein modischer Trend oder eine kulinarische Neuheit sind passende Gesprächsaufhänger.

■ Steht hingegen eine Wahl ins Haus, ist Vorsicht geboten. Denn Politik, wie auch Religion, Geld oder Gesundheit gehören eher zu den „Doits“ und sollten vermieden werden. Zu schnell ist die Grenze zwischen Small- und Bigtalk überschritten.

■ Voraussetzung für jedes Gespräch ist aktives Zuhören und offene Fragen. Der Gesprächspartner muss sich ernst genommen fühlen – und wenn er etwa auf die Wahl zu sprechen kommt, sollte das Thema angenommen werden. ys

Der ungekrönte König des TV-Smalltalks: Thomas Gottschalk und sein Gesprächspartner das Rennfahreridol Michael Schumacher FOTO: PICTURE-ALLIANCE

