

Überfördert oder überfordert?

FAMILIE. Eltern wollen das Beste für ihr Kind und laufen dabei Gefahr, den Nachwuchs zu überfordern. Experten über Intelligenz und den natürlichen Forscherdrang.

Seite 2-7



FOTOLIA

BERUF & BILDUNG. Der große Karriereguide der Kleinen Zeitung



Kaum voneinander zu unterscheiden: Studie zeigt, dass Mehrzahl der Stellenausschreibungen einfallslos ist.



Bühne Büro: Kommunikationsprofi Silvia Agha-Schantl coacht mithilfe von Business-Schauspielern.

Heute mit

187

**Jobangeboten
auf 10 Seiten**

GESUNDHEIT. Nadeln gegen die Sucht: alles über die Nada-Akupunktur.

Seite 10-11



Training

Birgit Pichler begleitet Sie durch die dynamische Welt der Arbeit

Verstehen Sie, was ich spiele?

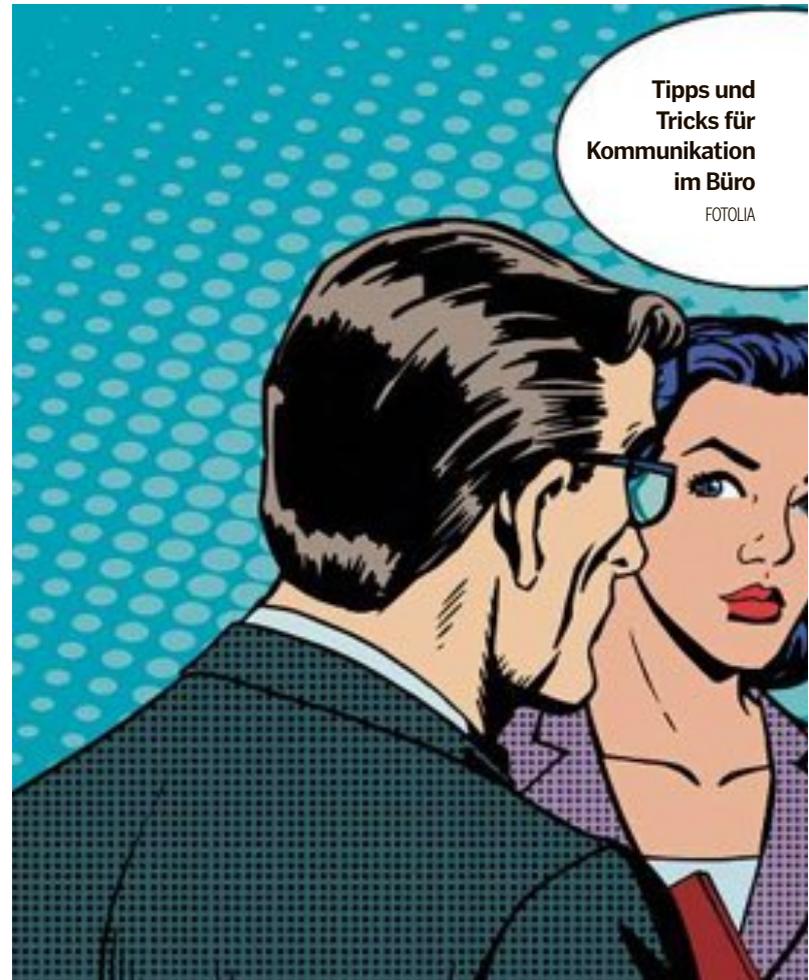
Kommunikationsprofi Silvia Agha-Schantl bringt Mitarbeiter und Manager mithilfe von Business-Schauspielern auf Kurs. Über einen ungewöhnlichen Beruf, wie man ihn erlernt, wo er zum Einsatz kommt.

Lust auf Rollenspiele mit den Kollegen, Videoaufnahmen und gemeinsame Verhaltensanalyse? Nur wenige werden sich bei dem Thema vordrängeln. Für Business-Trainerin Silvia Agha-Schantl war genau das der Hebel, an dem sie ansetzen konnte. Schon in ihrer Diplomarbeit beschäftigte sich die ausgebildete Schauspielerin und Kommunikationswissenschaftlerin mit dem Thema „Impression-Management von Führungskräften als Inszenierung auf der Bühne“.

Und langsam reifte eine Geschäftsidee heran, die es in der Form in Österreich noch nicht gab. „Überzeugungskraft, Körperhaltung, Sprache, Selbstin-

szenierung, Atmung, Rhetorik, Einfühlungsvermögen – all die Soft Skills aus der Schauspielkunst“, sagt Agha-Schantl, könne man auch prächtig bei Coachings gebrauchen. Sie entwickelte Unternehmenstrainings mit Business-Schauspielern, die in die Rolle des Kollegen, Kunden, Chefs schlüpfen und so helfen, Mitarbeiter und Manager auf ihrem Weg weiterzubringen, „zu optimieren“, wie die Trainerin sagt.

Wie man sich das vorstellen darf, wenn die gebürtige Steierin mit einem ihrer Mitarbeiter zum Training kommt? „Wir geben keinen Schauspielunterricht“, sagt sie. Wenn sie etwa einen Verkaufsprozess begleite,



Tipps und Tricks für Kommunikation im Büro

FOTOLIA

also Bedarfsanalyse, richtige Argumentation oder Angebotslegung theoretisch vermitteln, dann „wird gleich danach am Kunden in einer realen Situation geübt. Der Business-Schauspieler schafft es, authentisch in die Rolle des Gesprächspartners einzutauchen“. Trockentraining für den Ernstfall.

Die Basis für die Ausbildung zum Business-Schauspieler, erklärt die Trainerin, sei eine vierjährige Schauspielausbildung. „Bei einem Casting prüfe ich, ob die Voraussetzungen für den Beruf überhaupt gegeben sind“,

sagt Agha-Schantl. „Gibt es schon Erfahrung, weiß der Bewerber, wie es in der Wirtschaft läuft? Wie gut gelingt es ihm, sich selbst zurückzunehmen und in Kundenfälle einzutauschen?“ Dann folgt „eine intensive Ausbildung. Was ist didaktisch zu tun, welche Methoden wende ich an?“, zählt sie auf. Ein Business-Schauspieler brauche psychologische Grundkenntnisse, Improvisationsgabe, sollte die Kommunikationsmodelle kennen und darstellen können. Außerdem wichtig: „Wie geht er mit den unterschiedlichen Persönlichkeiten um – vom Mit-

PREISFRAGE

Wie hoch ist das Brutto-Einstiegsgehalt einer Multimedia-Konzepterin im Monat?

1900 bis 2200 Euro

HINWEIS

„Schönheit ist das Durchdringen des Authentischen.“

Michael Lehofer,

Psychiater und Psychologe



SCHON GEHÖRT?

Nachdem die Unternehmensinitiative „Fokus Wirtschaft inklusiv// innovativ“ in Graz Halt machte, kommt sie 2017 auch nach Klagenfurt. Am 11. Mai '17 können sich Unternehmen über die Beschäftigung von Menschen mit Beeinträchtigungen schlau machen. Barrierefreies Video: youtu.be/r41-9QoqFEY



arbeiter bis zum Vorstand?“ In einer Verkaufssituation muss er realisieren, wer der Kunde ist, wie er tickt, in einem Schlagabtausch mit Führungskräften einen herausfordernden Mitarbeitern mimen, der sein Ziel nicht erfüllt hat.

Das Feedback für den Kunden folgt unmittelbar – die Trainerin hält nichts von verzögerten Analysen: „Schlüsselsätze hat man schnell wieder vergessen.“ Deshalb „friert“ der Business-Schauspieler quasi in der Bewegung ein, sobald es Fragen gibt, und setzt erst nach der Analyse mit seiner Aufgabe fort.



ZUR PERSON

Die Steirerin Silvia Agha-Schantl (33) ließ sich zur Schauspielerin ausbilden und studierte an der Uni Klagenfurt Publizistik und Kommunikationswissenschaften. Sie ist Business Trainerin, Moderatorin und Speakerin. Seit rund zehn Jahren unterstützt sie Manager, Mitarbeiter und Führungskräfte (inter-)nationaler Unternehmen in Kommunikation, Auftritt, Verkauf und Führung. www.agma-schantl.com

Training: So machen Sie's besser!

1 Was man bei der Begrüßung eines Neukunden besser machen kann:

Schlecht: „Grüß Gott! Kommen Sie bitte gleich mit. Darf ich Ihnen was zu trinken anbieten?“, nennt die Trainerin als Beispiel und analysiert: „Zu schnell, wenig Wertschätzung, keine persönliche Ebene hergestellt, eine geschlossene Frage beim Anbieten des Getränks.“

Best-of: „Grüß Gott, Frau Huber! Freut mich, dass wir uns heute persönlich kennenlernen! Na, wie war die Anreise?“ ... „Schön, dann begleite ich Sie gleich in mein Büro! Verraten Sie mir: Wie sind Sie denn auf uns aufmerksam geworden?“ ... „Sagen Sie: Was trinken Sie denn gerne: Kaffee, Tee oder Wasser?“

2 Wie man sich persönlich vorstellt:

Schlecht: „Ja, ich gebe Ihnen gleich meine Visitenkarte. Ich heiße Max Mayer und Sie sehen hier eh meine E-Mail-Adresse, wo Sie mich erreichen können, und unserer Öffnungszeiten. Ja, vielleicht noch interessant: Wir sind seit acht Jahren schon hier.“ Analyse: „Keine Selbstvorstellung, keine Kompetenz oder persönliche Werte vermittelt, keine Emotion, kein Kunden-Nutzen.“ **Best-of:** In vier einfachen Schritten. „Mein Name ist ...“, „Ich bin ... verantwortlich für...“, „Kunden profitieren bei mir/uns von ...“ und „Das ist der Grund/ich unterstütze ...“

3 Wie man zu spät Kommenden Feedback gibt:

Schlecht: „Max, du bist immer zu spät, das gibt's ja nicht. Hast du keine Uhr?“ Analyse der Trainerin: „Pauschalisieren mit immer und nie ist unkonkret, wirkt wie ein Vorwurf, ist emotional negativ beladen. Die Frage ist eine rhetorische, keine ernst gemeinte.“

Best-of: „Max, es ist jetzt fünf nach zehn und mir ist aufgefallen, dass du die letzten Montage auch zu spät warst. Es ärgert mich, auf dich warten zu müssen und dadurch in Stress und Verzug zu geraten. Mir ist wichtig, dass sich alle Teilnehmenden an die vereinbarten Zeiten halten, damit wir unsere Zeit gewinnbringend nutzen. Deshalb bitte ich dich, ab jetzt verlässlich pünktlich zu sein.“ Bei hartnäckigen Fällen ergänzt man noch: „Habe ich dein Wort darauf, dass du ab sofort pünktlich bist?“ ... „Ja, fein. Dann verlasse ich mich auf dich!“

PILOTEN GESUCHT

Austrian Airlines sucht 2017 rund 100 neue Pilotinnen und Piloten – anders als in diesem Jahr ohne Flugerfahrung am Markt. Der Bedarf an Nachwuchskräften entsteht durch die Umflottung von 21 Fokker-Flugzeugen auf 17 Embraer und durch die Ausweitung der Flotte um zwei Airbusse A320 und eine Boeing 777. Die Ausbildung erfolgt in der Konzernflugschule „European Flight Academy“. www.austrianpilot.at



NEU BEI ...

Die „Personalagentur »F«“ in Graz hat Verstärkung bekommen. **Jakob Gretler** verwaltet nun sämtliche Onlinekanäle der Personalagentur, klickt sich durch die sozialen Netzwerke und spürt die talentiertesten Bewerber auf LinkedIn, Xing und Co. auf. Der gebürtige Obersteirer hat mit 12 Jahren seine ersten Radiosendungen produziert und später als Radio- und Onlineredakteur, Texter und Werbesprecher gearbeitet.

