

GLOSSE

Relikte der
Wirtschaft

» KARRIERE



In Leipzig wurde eine Wohnung aus der DDR-Zeit entdeckt, die im Sommer 1988 offenbar verlassen und seither nicht mehr betreten wurde. Nun fand man dort einen repräsentativen Querschnitt durch das DDR-Leben, von Hit-Cola bis zu einer Vorladung bei der Volkspolizei. Keine schlechte Idee, diese Art der Konservierung für die Nachkommenschaft. Wir sollten überlegen, beispielsweise das Elsner-Penthouse zwecks Weiterbildung künftiger Generationen einzu-

frieren: Auf dem Tisch liegen vielleicht ja noch die Kontoauszüge der Bawag (natürlich tief-schwarz), der Prospekt vom Golfklub in Frankreich und das „Einmaleins des grenzenlosen Investierens“. Wer weiß, vielleicht kommen in den nächsten Monaten ja einige weitere Banker-Wohnungen in aller Welt dazu und es könnte die Auflage der



ROBERT
PRAZAK
robert.prazak@
wirtschaftsblatt.at

Welche
Gebäude
sich für
museale
Zwecke
bestens
eignen

staatlichen Zuschüsse sein, dass die ehemals expansionshungrigen Bankenbosse ihre Wohnungen versiegeln lassen, um Volkskundemuseen daraus machen zu lassen: Seht, Kinder, das verstand man früher einmal unter Kreditrisiko. Geeignet für museale Zwecke sind aber nicht nur Wohnungen, sondern unter Umständen ganze Gebäude: Das ORF-Zentrum an Küniglberg etwa (Rechnungshof-Museum, Abteilung Medien-Albanien) oder das alte AUA-Gebäude in Wien-Favoriten (Museum für Relikte aus der goldenen Prä-Ötsch-Ära). Eine Konservierung würde sich auch für die Dienstwagen der Nationalbank-Manager (Preis-und-Wert-Museum) und demnächst wohl auch für so manchen Glaspalast des Autohandels (Verschrottungs-Museum) anbieten.



Stimmcoach **Arno Fischbacher** trainiert mit Österreichs Managern: „Stimme ist nicht nur in Krisenzeiten ein Wirtschaftsfaktor“

Stimmcoach Arno Fischbacher ist überzeugt: Mit Pieps-Stimme wäre Obama nicht Präsident geworden. Was können sich Manager von ihm, aber auch von Österreichs Politikern stimmlich abschauen?

WirtschaftsBlatt: Hätte Barack Obama mit einer Pieps-Stimme US-Präsident werden können?

Arno Fischbacher: Nie im Leben. Noch weiß man nicht, was er faktisch tun wird. Weshalb ist er aber heute Präsident? Weil er in der Lage war, Millionen von Menschen zu begeistern, mit Gedanken zu infizieren und auf eine Utopie auszurichten. Und das überträgt die Stimme.

Was können wir stimmlich von Obama lernen?

Obama ist ganz sicher ein Stimm- und Rhetorikvorbild. Wenn ich ihn heute als Krisenmanager des Riesenunternehmens USA anschau, sehe ich weniger einen brillanten Redner, der er zweifellos ist, als jemanden, der gelernt hat, wie er das, was er sagt und was sehr klug ist, auch stimmlich und sprecherisch so rüberbringt, dass es andockt, dass es ein Dialog und nicht nur ein Monolog ist.

Wie erzeugt er diesen Dialog?

Obama regt in den Zuhörern Gedanken an, lässt Visionen entstehen, weckt Motive. All das können Führungskräfte, die in ähnlichen Situationen sind und Unternehmen durch Krisenzeiten manövrieren müssen, von ihm lernen.

Können Manager, die ihre Stimme richtig einzusetzen wissen, den Unternehmenserfolg vorantreiben?

Führungskräfte können lernen, das, was sie an Stimme mitbringen, so zu optimieren, dass Meetings rascher zum Ziel kommen, Mitarbeitergespräche zu einem erkennbaren Nutzen führen und nicht im Sand verlaufen. Und dass Menschen, die öffentlich auftreten, weniger nervös und klar und verständlich auf der Bühne sprechen. Und wie sie andere mit Begeisterung anstecken oder in Kri-

Danke!

US-Versicherungskonzern AIG, bekannt als Sponsor von Manchester United, zahlt 450 Millionen Dollar Boni - und zwar 400 Mitarbeitern der Finanzabteilung, die mit risikanten Geschäften die Beinahe-Pleite verursacht haben.



Bloomberg, EPA/Ramin Talaie

Bitte!

John Thain, vergangene Woche als Chef von Merrill Lynch zurückgetreten, will nun die 1,2 Millionen Dollar teure Ausstattung seines Büros zurückzahlen. Trotz Milliardenverlusten hatte Thain auf einer Renovierung bestanden.

STIMME

Begeisternd reden: Vom Monolog zum Dialog

senzeiten schlechte Botschaften so überbringen, dass sie nachvollziehbar und menschlich annehmbar sind.

In welchen Unternehmensbereichen spielt Stimme eine wichtige Rolle?

Im Vertrieb, im Verkauf, überall, wo verhandelt wird, wo Führungskräfte Führungsaufgaben wahrnehmen, etwa in Mitarbeitergesprächen oder in Gesprächen mit heiklen Inhalten. Wesentliche Punkte sind auch das Telefon und Besprechungen sowie Meetings.

Was läuft falsch in Meetings?

Millionen werden vernichtet, weil Leute nicht auf den Punkt kommen, Menschen nie gelernt haben, ihre Stimme und Sprechweise so zu nutzen, dass das Präsentierte zum Zuhören einlädt oder weil andere nicht zu Wort kommen. Stimme ist ein Wirtschaftsfaktor.

Obama hat vermutlich zahlreiche Trainer. Kann man überhaupt auf seine Stimme herankommen?

Er ist nicht der Mann mit der brillant ausgebildeten Stimme. Wenn man die zehn Beispiele der blendendsten Stimmen der Welt bringt, würde man Obama sicher nicht dort einreihen. Er ist jemand, der das, was er hat, mit viel Know-how und unglaublich viel Geschick optimal zur Geltung bringt.

Wie viel Zeit ist dafür nötig?

Das kann schon nach wenigen Stunden erreicht sein. Aber: Stimme ist Ausdruck von Persönlichkeit. Arbeit an der Persönlichkeit ist ein Langzeitprogramm.

Was ist nun Obamas Geheimnis?

Er spricht dialogorientiert. Woran kann man das ablesen? Die Pausen sind's! Er sagt etwas und lässt Zuhörern genug Zeit, dass es ankommt, wirkt und etwas auslöst. Im Training empfehle ich, sich nicht nur zu bemühen, eloquent und klug zu formulieren, sondern verstärkt davon auszugehen: Was wird es im Kopf meines Gegenübers bewirken? In dessen Mimik und Gestik sehe ich: Aha, es ist angekommen. Das kann man lernen.

Was ist außer den Pausen wichtig?

Glaubwürdigkeit. Wenn ich etwas glaubwürdig vermitteln will, muss es aus einer inneren Bewegtheit kommen. Durch die interne Simulation und das System der Spiegelneuronen werden die Bewegungen des anderen im eigenen Gehirn simuliert. Dadurch empfindet man unbewusst mit, was der andere empfindet. Wenn ich kühl und innerlich kalt ganz präzise das sage, was ich vorbereitet habe, bleibt mein Gegenüber kalt. Es versteht vielleicht 100-prozentig, was gesagt ist, aber die innere Beteiligung entsteht nicht. (rot)

▼ DIE STIMMEN VON ÖSTERREICHS POLITIKERN



„Werner Faymann schafft es, mit einfachen Veränderungen der Körperhaltung in Interviews näher an die Zuhörer heranzurutschen. Sich darauf zu verlassen, eine gestandene Persönlichkeit zu sein und zu wissen, wovon man redet, ist das eine. Wenn ich meine Stimme gezielt der Situation anpasse, bin ich in dem Moment näher bei den Menschen.“



„Von Eva Glawischnig können gerade weibliche Führungskräfte den Mut zu einer vollen und in dem Fall miteltiefen Frauenstimme lernen. Einer Führungskraft, die so eloquent wie sie ist und deshalb schnell spricht, rate ich, genauer wahrzunehmen: Wie viel Zeit brauchen Menschen, die etwas langsamer denken, zur Verarbeitung des Gesagten?“



„Von Heinz-Christian Strache kann man Mut zur Theatralik lernen. Ich sehe sehr oft Menschen, denen man eingetrichtert hat: Rühre dich nicht, bewege dich nicht. Gestik ist pfui, schneide keine Grimassen. Das führt zu austauschbaren Redeabziehbildern. Doch das Scheinauthentische, Eingetübte wirkt nur bei den eigenen Fans und grenzt nach außen ab.“



„Heinz Fischer spiegelt die Fähigkeit, etwas so zu sagen, dass es ankommt, in hohem Ausmaß wider. Daraus kann ich lernen, die Sprechweise so zu gestalten und sich beim Sprechen so viel Zeit zu lassen, dass die eigene Persönlichkeit in der Stimme durchklingen kann. So entsteht nicht der Eindruck, dass vorbereitete Statements abgespult werden.“



„Josef Pröll wirkt sehr jovial und in einer positiven Weise vereinnahmend auf mich. Eine Führungskraft, die oft präsentiert, kann von ihm lernen, dass es nicht genügt, Inhalte gut im Kopf zu haben und in der Lage zu sein, sie gut zu formulieren. Jovial zu wirken reicht nicht. Es ist wichtig, die inneren Beweggründe transparenter zu machen.“

SEMINARTIPPS

- **Stimme in Vortrag und Präsentation**
24./25. April und 6./7. November 2009 (Schloss Mondsee)
 - **Die Macht der Stimme**
8./9. Mai und 16./17. Oktober 2009 (Schloss Mondsee)
 - **Geheimer Verführer Stimme (6 Tage intensiv)**
20.-27. März 2010 (La Gomera)
- www.stimme.at

BUCH-REZENSIONEN



STIMMTRICKS

Geheimer Verführer Stimme

Arno Fischbacher, Stimmcoach und Gründer von www.stimme.at, erklärt, inwiefern Stimme als geheimer, also unbewusster Verführer wirkt – und zwar nicht nur im Privatleben. Es finden sich hier aber auch praktische Tipps, etwa für Stimm-Notfälle. Und der Leser erfährt, wie die Stimme während des Zähneputzens aufgewärmt werden kann. Durch das durchgängige Frage-Antwort-Schema ist das Buch angenehm zu lesen. (rot) Junfermann, 79 S., 10,30 €



RHETORIK

Sag's wie Obama

Spätestens seit Barack Obama es schaffte, sich im Vorwahlkampf durch mitreißende Reden gegen seine erfahrene demokratische Konkurrentin Hillary Clinton durchzusetzen, will jeder wissen: Wie macht er das bloß? Shel Leanne analysiert diese Fragen hier ausführlich. Die Hauptkapitel haben Titel wie „Begeistern“, „Das Wir-Gefühl“ oder „Visionen vermitteln“. Nachahmung wärmstens empfohlen. (rot) Linde, 260 S., 25,60 €



BIOGRAFIE

Barack Obama – Sein Weg nach oben

Wer nicht genug Zeit hat, die zahlreichen Biografien über Barack Obama zu wälzen, findet in Sabine Scheffers „Barack Obama – Sein Weg nach oben“ eine Hörbuch-Alternative. Der Karriereweg, die Jugend und die Familiengeschichte werden hier ebenso thematisiert wie Obamas Ausbildung, sein Einstieg in die Politik sowie der Wahlkampf 2008. (rot) CDA-Verlag, 80 Minuten, 9,80 €



FRAGETECHNIKEN

Wer fragt, der führt

Wer fragt, der führt – so einfach scheint Kommunikation zu funktionieren. Sicher ist jedenfalls, dass gerade Führungskräfte im Alltag viel zu erfragen haben: Sei es beim Bewerbungsgespräch, in Interviews, sogar in Präsentationen und natürlich im Mitarbeitergespräch. Holger Stein erläutert in diesem Ratgeber, welche Fehler dabei zu vermeiden sind und mit welchen Fragetypen was zu erreichen ist. (rot) Cornelsen, 182 S., 15,40 €



Nicht nur ein Phänomen bei Studenten: Auch in Unternehmen werden

RATGEBER

Prokrastination Die Kunst des

Die Liste der Ratgeberliteratur zum Thema Produktivitätssteigerung ist lang. Für Kathrin Plassig und Sascha Lobo alles eine Frage der Prioritäten. Nicht alles, was uns stresst, ist es auch wert.

„Was du heute kannst besorgen, verschiebe nicht auf morgen“ – wie das Sprichwort zeigt, befindet sich die Menschheit schon lange vor der Erfindung von To-do-Listen und Blackberrys im Kampf gegen Deadlines. Fast jeder kennt das Phänomen, unangenehme Dinge auf die lange Bank zu schieben. Doch was tun, wenn Aufschieben zum Prinzip wird? Nicht nur im Arbeitsleben ist bei „Prokrastination“ (lat. „für morgen lassen“) mit Konsequenzen zu rechnen. Von sozialer Ächtung durch nie retournierte Anrufe, bis hin zu

abgestelltem Strom und Gas, weil die Post geflissentlich ignoriert wurde, reicht das Spektrum.

Für diese Klientel haben Sascha Lobo und Kathrin Plassig ihr neues Buch „Dinge geregelt kriegen, ohne einen Funken Selbstdisziplin“ geschrieben. Dabei präsentieren die beiden Autoren, bekannt aus dem Grimme-Preis-prämierten Weblog „Riesenmaschine“, keine Tipps, die aus Aufschiebern fleißige Arbeitsbienen machen. Die Lösung liegt in einer grundsätzlichen Änderung der eigenen Haltung: Erzeugt Aufschieben ein schlechtes Gewissen, so führt dies mit der Zeit zu einem Teufelskreis. Der führt dazu, dass dann gar nichts mehr klappt.

Kaum erforscht. Prokrastination hat sich im deutschen Sprachraum erst seit Kurzem einen Namen gemacht. Erforscht wurde das Phänomen vor allem im studentischen Bereich. Diplomarbeiten, die jah-