

BÜCHER TOP-TEN } getabstract
ENGLISCH compressed knowledge**1. Thinking, Fast and Slow**(1.) Daniel Kahneman, FSG, 2011, S.512, \$30,00,
ISBN978-0374275631**Haben Sie schon mal über Ihre Denkmuster nachgedacht?****2. Poor Economics**

(NEU.) Abhijit V. Banerjee and Esther Duflo, Public Affairs, 2011, S.320, \$17,45, ISBN978-1586487980

Könnten Sie von 99 Cent pro Tag leben? Millionen Menschen müssen es.**3. Too Big to Know**

(↑/7.) David Weinberger, Basic Books, 2012, S.196, \$17,15, ISBN978-0465021420

Das Internet revolutioniert das Konzept des Wissens.**4. StandOut**

(↓/2.) Marcus Buckingham, Nelson Publishers, 2011, S.223, \$22,99, ISBN978-1400202379

Setzen Sie Ihre Stärken gezielt ein, wenn Sie erfolgreich sein wollen.**5. That Used to Be Us**

(↓/4.) Thomas L. Friedman and Michael Mandelbaum, FSG, 2011, S.400, \$15,88, ISBN978-0374288907

Wie kommt Amerika aus der Krise?**6. Great Leaders Grow**

(NEU.) Ken Blanchard and Mark Miller, Berrett-Koehler, 2012, S.144, \$15,13, ISBN978-1609943035

Hören Sie nicht auf zu wachsen!**7. On China**

(↓/3.) Henry Kissinger, Penguin Press, 2011, S.608, \$21,44, ISBN978-1594202711

Kissingers Rückschau auf 40 Jahre US-Diplomatie in China.**8. Smart Trust**

(↓/5.) Stephen M.R. Covey, Greg Link and Rebecca R. Merrill, Free Press, 2012, S.296, \$27,00, ISBN978-1451651454

Vertrauensstrategien für eine misstrauische Welt.**9. Change the Culture, Change the Game**

(NEU.) Roger Connors and Tom Smith, Portfolio, 2011, S.240, \$17,13, ISBN978-1591843610

Veränderung ist die neue Schwerkraft - ein Naturgesetz.**10. Escape Velocity**

(NEU.) Geoffrey A. Moore, HarperBusiness, 2011, S.240, \$17,98, ISBN978-0062040893

Kann Ihr Unternehmen seiner Vergangenheit davoneilen?

getAbstract ist der weltweit grösste Anbieter von Wirtschaftsbuchzusammenfassungen mit rund 6000 Titeln im Angebot.

www.getAbstract.at
www.wirtschaftsblatt.at/getabstract

getabstract

Klare Entscheidung.
WirtschaftsBlatt**SPRECHTECHNIK** Betonung über Tontiefe signalisiert Glaubwürdigkeit**Kompetenz liegt in der Stimme**

Stimme gewinnt über Inhalt, ist Stimm- und Sprechtechnikexpertin Barbara Blagusz überzeugt. „Zuhörer bewerten die Tonalität einer Aussage vier Mal so wichtig wie den Inhalt einer Nachricht.“ Ob Sprechende glaubwürdig und kompetent erscheinen, liegt demnach an der richtigen Betonung, Lautstärke und Tonhöhe. Überzeugend wirken laut Blagusz Menschen, die Emotion in der Stimme zulassen und im natürlichen Eigenton bleiben.

Doch der muss oft gesucht werden. So drücken Nervosität und Stress die Stimme zu weit nach oben, was vom Gegenüber bemerkt wird. Auch jene, die besonders freundlich auftreten wollen, sprechen meist zu hoch. Sprechtrainerin Petra Falk erlebt das oft bei



Emotion in der Stimme ist für Barbara Blagusz nicht tabu

Frauen. Die optimale Tonlage wird laut der Expertin etwa durch Summ-Übungen entdeckt – auch die richtige Betonung ist ein Erfolgsfaktor. Falk: „Menschen, die die Verschlusslaute T, P, K härter sprechen, schneiden bei Verhandlungen besser ab.“

Nuscheln verboten

Mitarbeiter, die hingegen nuscheln, sich stets räuspern oder eine Piepsstimme haben, beeinträchtigen das Bild von Unternehmen. Beide Sprech- und Stimmexpertinnen erleben seit Jahren eine starke Nachfrage von Firmen, die ihre Außenwirkung diesbezüglich verbessern wollen. Doch nicht nur Mitarbeiter von Empfang und Telefonzentrale, sondern auch Führungskräfte optimieren ihre

Sprechweise, um überzeugender zu wirken und um ihre Stimme situationsbezogen einsetzen zu können.

Betonung abwechseln

Gefeilt wird dabei am Sprechtempo und an der Stimmpräsenz, aber auch an Betonungsmustern. Glaubwürdigkeit etwa wird durch Betonung über Tontiefe erreicht. Betonung mit Tonhöhe signalisiert Freundlichkeit; Betonung mit Lautstärke Überzeugung. Nur im freundlichen Ton geführte Verhandlungen wirken laut Blagusz zu unverbindlich. Doch Trainings alleine gleichen die jeweiligen Mankos nicht aus. Das Gelernte muss im Alltag automatisiert werden. Dazu gehören etwa Atemübungen, wenn das Telefon klingelt. (skn)

BEWERBER Auf ladiesjobs.at wurden seit Jahresanfang 600 Anzeigen platziert**Hier wird garantiert kein Mann gesucht**

Eine eigene Job-Plattform nur für Frauen soll diese motivieren, sich auch für „Männerjobs“ zu bewerben. Unternehmen erhoffen sich dadurch mehr Bewerberinnen.

Nach Karrierenetzwerken und Mentoring für Frauen gibt es jetzt auch eine Online-Jobplattform nur für Frauen. Gegründet wurde Ladiesjobs.at von Monika Becher-Paltram. Die frühere HR-Managerin eines IT-Unternehmens kündigte ihren Job, um ihre Firma Becher Medien GmbH zu starten: „Denn ich habe mich geärgert, dass sich immer nur männliche Bewerber gemeldet haben.“

Viele Frauen hätten es aufgegeben, sich auf normale Anzeigen zu bewerben, „weil sie die Erfahrung gemacht haben, dass sowieso nur ein Mann gesucht wird.“ Auf ladiesjobs.at hingegen würden jene Unternehmen ihre Jobs hinstellen, die gezielt mehr

Chancengleichheit einführen und speziell Frauen anwerben wollen.

600 Anzeigen wurden bereits seit Anfang des Jahres platziert. Gesehen wurden sie von 450 Bewerberinnen. Statistisch gesehen bewirbt sich dabei nur jede fünfzigste.

Bekannte Namen

Aber welche Unternehmen sind es, die ihren Bewerberpool freiwillig einschränken? Durchaus bekannte Namen. So sucht Billa eine Regionalmanagerin, Austrian Power Grid sucht eine „Expertin für den internationalen Netzbetrieb“ und die ÖBB suchen eine Lohnsteuerexpertin. Daneben werden viele Trainees und Versicherungsberaterinnen ausgeschrieben. Eher mau sehen andere Rubriken aus: Im Gesundheitsbereich gibt es zum Zeitpunkt des Artikels gar keine Anzeigen und auch im Baubereich „fehlt uns noch etwas“, sagt Becher.

Iris-Sabine Bergmann ist Leiterin des Personalrecruitings bei der Bawag und hat auf ladiesjobs.at bereits offene Stellen ausgeschrieben. Sie sieht das durchaus nicht als Einschränkung. „Wir posten gezielt Positionen aus Bereichen, wo wir Bedarf an einem ausgeglichenen Männer-Frauen-Anteil haben, also zum Beispiel Controlling, Kreditrisiko und so weiter“, sagt sie. Die Frauenplattform sei aber nur einer unter vielen Orten, an denen die Bawag nach Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen sucht.

Ausweitung im Herbst

Als Nächstes will Monika Becher-Paltram ab Herbst ihr Service auf den deutschsprachigen Raum ausweiten. Außerdem wird der Content ausgebaut. Derzeit gibt es Interviews mit Experten wie Erste Bank-Personalmanagerin Sabine Mlnarsky-Bständig und ÖBB-HR-Managerin Claudia Eder zu lesen.

MELANIE MANNER
melanie.manner@wirtschaftsblatt.at

„Ich habe mich geärgert, dass sich immer nur männliche Bewerber gemeldet haben“, sagt Monika Becher-Paltram

www.jku.at/ulg/marketing

JOHANNES KEPLER
UNIVERSITÄT LINZ | JKUGLOBAL
MARKETING
MANAGEMENTProfessional
MBA**STRIVING FOR GLOBAL EXCELLENCE.
MEET THE CHALLENGE.****INFOABENDE 29.5. & 12.6.2012
an der JKU, Unicenter 1. Stock**Um Anmeldung wird gebeten:
Tel. +43 732 2468-9405
E-Mail: claudia.leitner@jku.atUNIVERSITÄTSLEHRGÄNGE
AM INSTITUT FÜR HANDEL,
ABSATZ UND MARKETING

ul