

30. September 2007 im Stadtanzeiger Mörfelden-Walldorf

Weg auf die Gewinnerseite

Erst lernte Sabine Thiel, als professionelle Schauspielerin eine gute Figur zu machen. Dann wurde sie Journalistin, verhalf den Kollegen zum gelungenen Studioauftritt. Inzwischen arbeitet Frau Thiel als so genannter „Kommunikationscoach“ für hochrangige Bankmanager und Versicherungschefs. Doch nicht nur die müssen ihr Gegenüber von sich und ihrem Angebot überzeugen. Deshalb feilt die Personaltrainerin nun an einem Konzept, um Schülern in Vorträgen und Beratungen das kleine Einmaleins der Eigenwerbung beizubringen.

Denn in diesem Punkt muss schon der Schüler einen persönlichen Punktsieg erringen, wenn er sich erfolgreich um einen Ausbildungsplatz bewerben will. Und nur wenige Schüler fühlen sich vor dem Bewerbungsgespräch selbstbewusst genug, um sicher auf der möglichen Gewinnerseite zu stehen. Auch die Zehntklässlerinnen Vanessa (16), Lucienne (15) und Julia (15) stellen sich bei ihrer Bewerbung zur Büro- oder Industriekaufmann (kauffrau) vor allem die Frage: Wie soll ich mich benehmen, und was kann ich dabei falsch machen?

Dabei ist schon viel gewonnen, wenn sich der Kandidat als Individuum begreift, dabei offen zu Stärken und Schwächen steht und einen natürlichen Rest an Nervosität auch nach der Aufwärmphase im Gespräch nicht künstlich zu überspielen sucht. Einige Regeln und Etikette gilt es aber dennoch zu beachten. Um diese zu vermitteln, war ein interaktiver Vortrag in der Bertha-von-Suttner-Schule in Mörfelden-Walldorf auch für Sabine Thiel so etwas wie eine Generalprobe.

Um niemanden nicht auf die Bühne bitten zu müssen, griff Frau Thiel zu einem kleinen Trick: Sie verteilte Briefchen an die rund 70 Schüler mit verschiedenen Grußformeln zum Gesprächseinstieg. Denn schon darin kann ein Fettnäpfchen liegen: Wer sich unvollständig vorstellt oder auf veraltete Formeln wie „Gestatten Sie, ...“ zurückgreift, wird selten den richtigen Ton für ein erfolgreiches Vorstellungsgespräch treffen.

„Dabei ist der erste Eindruck entscheidend, denn in Sekundenschnelle beurteilt einen der Gesprächspartner als sympathisch“, beschwört Sabine Thiel eine längst bekannte und doch oft vernachlässigte Erkenntnis. Wobei sie das Vorstellungsgespräch in gewisser Weise gerne mit dem Flirten vergleicht. Denn auch in dieser Situation möchte man sich von seiner sympathischen Seite zeigen und einen interessanten Menschen für sich gewinnen.

Körpersprache, Blickkontakt, Lautstärke, Tonhöhe: Auf jedes dieser Details kommt es an, wenn der Gesamteindruck stimmen soll. Aus zehnjähriger Tätigkeit als Coach verfügt Sabine Thiel über einen reichhaltigen Schatz an Erfahrungen, den sie nun weitergeben will. Der Weg dorthin kann vielfältig sein: Vortrag, Frage-Antwort Spiel, Flipcharts, je nach Klientel gibt es die unterschiedlichsten Möglichkeiten. Bei ihrem ehrenamtlichen Einsatz für Jugendliche will die Trainerin künftig aber lieber gezielt mit Rollenspielen auf Schulklassen zugehen. In Mörfelden-Walldorf ist Sabine Thiel in ihrem Beruf und mit ihrer Firma „Brillanz Consult“ für

Kommunikationstraining und Motivberatung seit zehn Jahren eine feste Größe. Dabei hat Frau Thiel nicht immer in dieser Branche gearbeitet. So kann sie eine Menge Tipps aus ihrer eigenen sehr verzweigten Karriere geben. „Erst wollte ich Industriekauffrau oder gar Polizistin werden“, erinnert sie sich. Dann habe sie doch Abitur gemacht und sich für den Beruf der Anwältin interessiert. „Da aber engagierte Plädoyers bei uns nicht so gefragt sind wie in den USA, habe ich die Kunst des großen Auftritts lieber in die Schauspielschule verlegt.“