



Schwäbisch für Profis

Früher galten Manager und Politiker mit starkem **Dialekt** als tumbe Provinzler, heute kann Mundart auch im Job ein Vorteil sein – falls sie richtig eingesetzt wird.

TEXT LIN FREITAG

13.7.2018 / WirtschaftsWoche 29

© Handelsblatt Media Group GmbH & Co. KG. Alle Rechte vorbehalten.
Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.

Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt durch Handelsblatt Media Group GmbH & Co. KG. Alle Rechte vorbehalten. © WirtschaftsWoche. Download vom 13.08.2018 10:38 von pressearchiv.vhb.de.



Nähe per Dialekt Provinz ist kein Schimpfwort mehr, sondern eine Auszeichnung

Was tun Menschen nicht alles, um einen Job bei Porsche zu ergattern. Die einen promovieren in Ingenieurwesen, andere absolvieren während des Studiums schlecht bezahlte Praktika. Rudolf Eberle verließ sich auf seine schwäbische Sprachfärbung. „Porsche stellt gerne Leute aus der Region ein“, sagt er. „Also habe ich meinen Dialekt ganz bewusst eingesetzt.“

Gut sechs Jahre ist es nun her, dass sich der Stuttgarter Unternehmensberater beim Autohersteller im Ortsteil Zuffenhausen um einen Auftrag bewarb. Porsche wollte damals sein Vergabemanagement optimieren. Natürlich stimmten auch Eberles fachliche

Expertise und sein Angebot. Doch er ist davon überzeugt, dass sein Schwäbisch ihm den entscheidenden Vorteil brachte. „Ein Dialekt schafft sofort Nähe und Verbundenheit“, sagt Eberle. „Für alles Zwischenmenschliche ist das Gold wert.“

Dabei galt gerade ein Dialekt lange als Karrierebremse und Reputationskiller. Der Altkanzler Helmut Kohl wurde den Ruf als Provinzfürst aus Oggersheim nie ganz los, auch dank seines breiten Pfälzisch. Kurt Beck, der ehemalige Ministerpräsident von Rheinland-Pfalz, wurde außerhalb seiner Heimat nie ganz ernst genommen. Und wer an EU-Kommissar Günther Oettinger denkt, der hat unweigerlich dessen mittlerweile legendäre Rede in schwäbischem Englisch im Kopf. In der Schule wurde die Mundart den

Kindern wie das Schreiben mit der linken Hand abtrainiert. Doch das hat sich längst geändert: Pädagogen tendieren dazu, die Dialekte zu fördern – und auch im Job kann die Mundart von Vorteil sein.

So klingt die Heimat

In vielen Schulen gibt es eigene Fächer, in denen die regionalen Spracheinschläge konserviert werden. Vorlesewettbewerbe auf Plattdeutsch oder Hessisch sind längst etabliert. In einer oberpfälzischen Realschule haben die Schüler sich gleich ein „Dialekteckerl“ eingerichtet, in dem Redewendungen, Brauchtümer und die Zubereitung lokaler Spezialitäten gelehrt werden. Die Schriftstellerin Rita Falk schreibt Bestseller mit Titeln wie „Zwetschgendatschikomplott“ oder ▶

„Grießnockerlaffäre“, der Österreicher Andreas Gabalier stürmt mit einem „Liad für Di“ die deutschen Charts. Zumindest kulturell ist Heimat längst kein Makel mehr, denn es zu verstecken gilt, sondern ein Mehrwert, mit dem sich punkten lässt. Immer häufiger gilt das auch für die Arbeitswelt – zumindest in gewissen Situationen.

Karl-Heinz Göttert hat dafür eine einfache Erklärung. Der Germanistikprofessor veröffentlichte 2011 das Buch „Alles außer Hochdeutsch“, in dem er einen Streifzug durch die verschiedenen Dialekte unternahm. In einer globalisierten Welt, schreibt Göttert, sehne sich der Mensch nach Zugehörigkeit – und was könnte die besser verdeutlichen als ein Dialekt? Provinz ist offenbar kein Schimpfwort mehr, sondern eine Auszeichnung – und die macht sich sogar im Gehirn bemerkbar.

Tatsächlich gehen Forscher mittlerweile davon aus, dass ein Dialekt das Hirn genauso trainiert wie eine zweite Fremdsprache. So untersuchten der Psycholinguist Kyriakos Antoniou und ein Team von der Universität Zypern gemeinsam mit Napoleon Katsos von der Universität Cambridge, wie sich Dialekte auf die Fähigkeiten von Kindern auswirkten. Für die Studie verglichen die Forscher Kinder, die ein- oder zweisprachig aufwuchsen, mit jenen, die zwei verschiedene Dialekte sprachen: modernes und zypriotisches Griechisch.

Antoniou und sein Team ließen die Kinder verschiedene Übungen absolvieren, in denen unter anderem ihr Gedächtnis und ihre Aufmerksamkeitsfähigkeit getestet wurde. Die Wissenschaftler stellten fest, dass nicht nur die bilingual erzogenen Kinder besser abschnitten als jene, die nur eine Sprache erlernt hatten – sondern auch diejenigen, die mit zwei Dialekten aufwuchsen.

Anscheinend wird das Gehirn auch dann stimuliert, wenn es regelmäßig zwischen zwei Formen derselben Sprache wechselt. „Gerade Dialekte können daher nicht genug wertgeschätzt werden“, schreibt Studienautor Katsos. Das gilt natürlich nur dann, wenn der Dialektsprecher parallel auch die Hochsprache beherrscht.

Das Image der Sachsen

Dass die Mundart überhaupt so einen schweren Stand hatte, lag meist an den Assoziationen, die ihre Herkunft auslöste. Sächsisch zum Beispiel galt zwischen dem 16. und 18. Jahrhundert als feinstes Deutsch. Auch weil Martin Luther das Deutsch der sächsisch-kurfürstlichen Kanzlei in Meißen als Grundlage für seine Bibelübersetzung wählte. Damit ist es seit der Wiedervereinigung

und Stefan Raabs Parodie der vogtländischen Maschendrahtzaun-Besitzerin Regina Zindler vorbei. „Das Sächsische wird schon länger mit einem etwas simplen Gemüt assoziiert“, sagt Ariane Willikonsky, Kommunikationstrainerin und Gründerin des FON Instituts für Rhetorik in Stuttgart. Seit dem Aufschwung von Pegida und AfD komme noch eine weitere Komponente dazu: „Sächsisch steht jetzt für eine fragwürdige politische Einstellung.“ Und das kann im Job mitunter veritable Nachteile haben.

Wie groß diese Bürde ist, weiß Uwe Kanning. Der Wirtschaftspsychologe von der Hochschule Osnabrück beschäftigt sich eigentlich damit, wie man etwa Mitarbeiter motiviert oder wie Unternehmen die passenden Talente finden. In einer aktuellen Studie wollte Kanning nun herausfinden, ob eine Mundart schädlich bei der Jobsuche sein kann. Für die USA gibt es entsprechende Studien bereits, in Deutschland wurde dieser Zusammenhang bislang noch nicht nachgewiesen. Kanning beauftragte daher Schauspieler damit, einen Interviewtext in drei verschiedenen Varianten einzuspre-



„Der bairische Dialekt wird als sehr sympathisch wahrgenommen, er klingt sehr nah“

ARIANE WILLIKONSKY
Kommunikationstrainerin

chen: Bairisch, Sächsisch und Hochdeutsch. Im Anschluss spielte er die Aufnahmen Personalmanagern und Laien vor, alle sollten die verschiedenen Redner nun bewerten. Wie ehrgeizig klingt die Person? Wie belastbar wirkt sie? Und würden Sie diese zu einem Bewerbungsgespräch einladen?

Der hochdeutsch sprechende Schauspieler wurde zwar am kompetentesten eingeschätzt. Der Redner mit der bairischen Sprachfärbung wurde als etwas weniger leistungsbereit eingeschätzt, aber dennoch genauso häufig zum Bewerbungsgespräch eingeladen. Der sächselnde Schauspieler hingegen wurde in allen Bereichen signifikant schlechter bewertet. Und das nicht nur unter den befragten Laien, sondern auch unter den Personalprofis.

Anscheinend ist ein Dialekt grundsätzlich nichts Schädliches – es muss nur der richtige sein. Das bestätigt auch die Kommunikationstrainerin Ariane Willikonsky. „Der bairische Dialekt wird als sehr sympathisch wahrgenommen, er klingt sehr nah“, sagt sie. Außerdem schreibe man den Bayern eine hohe Sozialkompetenz zu. Ganz anders geht es Bewerbern mit negativ konnotierten Dialekten wie dem Sächsischen. „Solche Bewerber haben im Wettbewerb um den Job einen natürlichen Nachteil“, sagt Kanning. Um das zu verhindern, brauche es einen veränderten Bewerbungsprozess. Zunächst müssten sich die zuständigen Experten ihrer Vorurteile bewusst werden: „Sie dürfen bei den Gesprächen nicht einfach nur plaudern, sondern müssen hochstrukturierte Interviews führen.“

Dialekt lenkt ab

In den derzeit üblichen Bewerbungsgesprächen wiege der persönliche Eindruck nach wie vor meist schwerer – und der falle bei Menschen mit einem bestimmten Dialekt eben häufig negativer aus. Um das zu verhindern, sollten Personaler allen Bewerbern die gleichen zehn Fragen stellen und die Antworten sofort im Anschluss nach einem zuvor festgelegten Punktesystem bewerten. Außerdem sollten immer mehrere Menschen an der Bewertung der Kandidaten beteiligt sein. Das schütze vor allzu subjektiven Urteilen.

Zum objektiven Nachteil werden Sprachfärbungen hingegen dann, wenn sie die Verständlichkeit beeinträchtigen. Davon gehen zumindest die beiden Psychologen Shiri Lev-Ari und Boaz Keysar von der Universität von Chicago aus. Für ein Experiment ließen die Wissenschaftler neun verschiedene Redner mit unterschiedlich stark ausgeprägten Akzenten vor einem Publikum eini-

ge einfache Sätze vortragen. Darunter so triviale Äußerungen wie „Ameisen schlafen nicht“. Im Anschluss sollte das Publikum die Glaubwürdigkeit der einzelnen Redner bewerten. Die Muttersprachler schnitten mit Abstand am besten ab, jenen mit starkem Akzent wurde am wenigsten Kompetenz zugesprochen.

Sicher, ein Akzent ist etwas anderes als ein Dialekt – dennoch sind Experten davon überzeugt, dass sich die Ergebnisse übertragen lassen. „Ein Dialekt lenkt mitunter vom Inhalt ab“, sagt Kommunikationstrainerin Willikonsky. Eine ihrer Kundinnen, eine schwäbelnde Psychologin, habe etwa einmal einen wichtigen Vortrag gehalten. Sie war optimal vorbereitet und brannte für das Thema. Doch im Anschluss kam eine Zuhörerinnen auf sie zu und sagte nur: „Ich fand ihr Schwäbisch ja so nett.“ Nicht gerade das Feedback, das sie sich erträumt hatte.

Sprache verbindet

Doch zu welchen konkreten Anlässen sollte man auf seinen Dialekt setzen, wann sollte man ihn auch verbergen? „Menschen mögen es, wenn ihr Gegenüber ihnen ähnelt“, sagt Wirtschaftspsychologin Kanning. Immer dann, wenn es um das Zwischenmenschliche geht, könne die Mundart von Vorteil sein – zum Beispiel bei Vertragsverhandlungen. Sprechen die Kontrahenten buchstäblich die gleiche Sprache, wirkt sich das vertrauensbildend aus.

In bestimmten Berufen bestimmt der Dialekt sogar darüber, wie kompetent man wahrgenommen wird. Spricht ein Taxifahrer oder Außendienstmitarbeiter das örtliche Idiom, wirkt er sofort glaubwürdiger. Das Gleiche gilt für Lokalpolitiker. „Man hat automatisch das Gefühl, dass sie wissen, was in der Region vor sich geht“, sagt Willikonsky. Beim Ingenieur aus dem Raum Stuttgart ist der Dialekt sogar zum Qualitätssiegel geworden. Die Region ist wohlhabend und Heimat innovativer Mittelständler, der schwäbische Tüftler ist so selbst zur Marke geworden. Ariane Willikonsky will ihren Kunden den Dialekt daher nie ganz abgewöhnen. „Am besten ist es, wenn man beides beherrscht.“

So hält es auch Rudolf Eberle. Ihm ist klar, dass sein Dialekt zwar so manche Tür öffnet – aber auch genauso viele schließt. Der Unternehmensberater hat daher extra ein paar Stunden bei Willikonsky gebucht. Bis zum letzten verräterischen „S“-Laut hat er an seiner Aussprache gefeilt. Und kann deshalb heute selbstbewusst sagen, zwei Sprachen fließend zu sprechen: Hochdeutsch und Schwäbisch. ■

Die Angst vor dem Sieg

KOLUMNE HENNING BECK, NEUROBIOLOGE



Kaum etwas scheuen Menschen so sehr wie Veränderungen. Manch einer fürchtet sich deshalb gar vor einem Erfolg.

Eine wirkliche Wahl hatte man kaum, vor der Fußballweltmeisterschaft war in den vergangenen Wochen kein Entkommen. Immerhin: Wann verdichten sich Sieg oder Niederlage schon in so vielen dramatischen Momenten? Das Wichtigste, um am Ende erfolgreich den Platz zu verlassen, ist natürlich der unbedingte Siegeswille. An eine potenzielle Niederlage soll man am besten gar nicht denken, sich stattdessen den kommenden Triumph ausmalen. So sind die psychologischen Rollen klar verteilt: Niederlagen sind schlecht, im schlimmsten Fall haben wir sogar Angst davor. Siege hingegen sind positiv und mit aller Konsequenz anzustreben.

Was dabei oft unterschätzt wird: Nicht nur vor Niederlagen kann man sich fürchten, sondern auch vor Siegen. Viele Spitzensportler bringen ihre Top-Leistung nicht, weil sie nicht wissen, was dann kommt, wenn sie an die Grenze und darüber hinaus gehen, um schlussendlich Erfolg zu haben. Im Beruf fürchtet man sich vor dem nächsten Karriereschritt, weil man nicht weiß, was dann genau passiert, wenn sich alles ändert. Und aus demselben Grund tun sich viele Menschen schwer, auf neue Ideen zu kommen: Wird man mit einem Einfall zum Depp oder zum Helden? Und was passiert wohl, wenn die Idee einschlägt und sich auf einmal alles ändert?

Mit Niederlagen umzugehen kann mitunter einfacher sein als mit Siegen. Man hat verloren. Kann doch jedem passieren. Also Mund abputzen, weitermachen. Man kehrt in sein bisheriges Leben zurück und probiert es dann mit besserer Vorbereitung noch einmal. Im Erfolgsfall klappt das nicht, dann ändert sich alles: Plötzlich kann man nicht mehr zurück in seine Komfortzone, sondern sieht sich mit neuen (Lebens-)Umständen konfrontiert. Das ist potenziell bedrohlich, eine Situation, die man vielleicht nicht mehr im Griff hat. *Business as usual* ist dann nicht mehr möglich. Das verschreckt viele Menschen so sehr, dass sie den Erfolg mit letzter Konsequenz gar nicht wollen. Man redet sich ein, dass die Niederlage doch nicht so schlimm ist, das Ziel vielleicht doch zu ambitioniert war. Man macht sich selbst schlechter, als man ist.

Prinzipiell ist das nicht überraschend, denn alle Veränderungen werden von uns zunächst erst mal abgelehnt. Bei einer Diskrepanz zwischen Wunsch und Wirklichkeit sprechen Psychologen von kognitiver Dissonanz, und die ist auch im Gehirn messbar: Kontrollregionen im Nervennetzwerk werden immer genau dann aktiv, wenn wir uns mit einer neuen und möglicherweise bedrohlichen Situation konfrontiert sehen. Diese Regionen kann man sich vorstellen wie einen Schiedsrichter beim Fußball: Sie liegen genau zwischen den Arealen, die unsere Handlungen planen und anschließend ausführen, kurz hinter der Stirn. Falls unsere Handlung nicht zu unserer Erwartung passt, wird sie „zurückgepfiffen“. Das unterbricht unseren Spiel-, pardon, Handlungsfluss. Aber immerhin begeben wir uns nicht auf unliebsames Terrain.

Um diese Erfolgsangst zu überwinden, sollte man sich bewusst machen, dass Erfolg nicht alles ist. Man braucht auch einen Plan für danach. Erfolgreich zu werden ist eben einfacher, als erfolgreich zu bleiben. ■