

DIE „WEICHEN“ KARRIERE-FAKTOREN

SOCIAL SKILLS AN DER CBS



Vom Umgang mit Menschen

„Sie sind flexibel, kommunikativ, kreativ, durchsetzungsfähig, teamfähig und hoch motiviert? Dann bewerben Sie sich bei uns!“ Solche oder ähnliche Texte sind in Stellenanzeigen heute nichts Ungewöhnliches, wenn Unternehmen Nachwuchsführungskräfte suchen. Eine schnelle Anpassung an unterschiedliche Situationen im Umgang mit Kunden und Kollegen ist genauso gefragt wie eine effiziente Arbeit in wechselnden Teams. Deshalb legen Unternehmen heute sehr viel Wert auf die weichen Faktoren, auf die sozialen Kompetenzen ihrer Mitarbeiter.

Doch auch „weiches Wissen“ will gelernt sein. Wer, wie an der CBS, zügig, international und praxisnah studiert, der bringt sicherlich schon vieles mit. Die Unternehmen suchen sozial kompetente und zugleich junge Hochschulabsolventen. Von den Führungskräften von morgen wird heute erwartet, sich in kurzer Zeit und in jungen Jahren bereits Fähigkeiten anzueignen, die sich normalerweise im (Berufs-)leben erst allmählich durch unterschiedliche Erfahrungen herausbilden und entwickeln.

Auf solche Anforderungen und Bedürfnisse der Unternehmen reagiert die CBS mit ihrem Social Skills Programm, betreut von Horst Hanisch. Diese Lehrveranstaltungen der CBS sind eine Antwort auf die Tatsache, dass Unternehmen die Anforderungen an die sozialen Kompetenzen heute zum Teil sogar über die Erwartungen an das Fachwissen ihrer Mitarbeiter stellen, weil dieses rasch veraltet. Ohne gezielte Unterstützung ist es dem Nachwuchs, der jung in den Beruf einsteigen und schnell studieren soll, kaum möglich, alle Anforderungen zu erfüllen.

Viele Hochschulen bieten heute Lehrveranstaltungen zur Schulung sozialer Kompetenzen an. Meist werden sie aber nur von den Studierenden belegt, die sich sowieso dafür interessieren. An denen, die kommunikativ noch viel lernen müssen und bei denen der Bedarf eigentlich am größten ist, gehen solche Angebote häufig einfach vorbei. Die Studierenden der CBS bekommen früh die Gelegenheit, ihre Freude und ihr Interesse an diesem Themenfeld zu entdecken.

Alle Bachelor-Studenten besuchen ein Semester lang die Veranstaltungen mit den Schwerpunkten Rhetorik, Persönlichkeit, soziales Verhalten, Präsentation oder Kommunikation. Ein weiteres Semester beschäftigen sie sich dann mit Zeit- und Selbstmanagement. „Im

Social Skills Programm geht es bei weitem nicht nur darum, sich fachlich mit ganz unterschiedlichen Themen auseinanderzusetzen“, betont Horst Hanisch. „Es geht darum, dass jeder Einzelne wirklich eingebunden ist, sich ausprobieren kann und an den Gruppendiskussionen teilnimmt. Nur so ist es möglich, dass jeder auch wirklich für sein Berufsleben profitieren kann.“ Deshalb sind die Gruppen mit rund 15 Studierenden auch klein.

Ab dem dritten Semester können interessierte Studierende zusätzlich Wahlpflichtmodule aus dem Social Skills Bereich belegen. Dabei geht es um Themen wie „Fragetechniken und Manipulation“. Hierbei führen die Teilnehmer dann echte Befragungen auf Kölns Straßen durch und beschränken sich nicht etwa darauf, ihr Thema im Seminarraum zu erarbeiten. Oder sie fahren nach Bonn ins Haus der Geschichte, um vor Ort zu ergründen, wie dort etwas nicht sofort Greifbares wie historische Zusammenhänge präsentiert wird bzw. wie der Besucher vielleicht auch in eine bestimmte gewünschte Richtung gelenkt wird.

Für die älteren Semester hält die CBS darüber hinaus einige freiwillige Veranstaltungsangebote bereit, die sie zusätzlich wahrnehmen können, aber nicht müssen. Die Nachfrage nach solchen Lehrangeboten in Gruppen von maximal acht



Teilnehmern ist gleichbleibend groß. Kein Wunder, denn die Seminartitel versprechen viel: „Coole Redner/innen“, „Das Ego-Image aufpolieren“ oder „Liberales Diskussionsforum“ sind heiß begehrt. Wenn es zeitlich machbar ist, bietet Horst Hanisch auch immer mal wieder sein Knigge-Seminar an. Hierbei geht es um Business-Etikette bis hin zum richtigen Verhalten beim Arbeitessen.

„Viele unserer Studenten sind fachlich top, haben aber manchmal anfangs noch ein paar Schwierigkeiten, sich gut zu verkaufen und selbstsicher aufzu-

treten“, so Horst Hanisch. „Absolventen berichten mir sehr häufig, wie gut sie das Gelernte im Job anwenden können. Erst nach dem Studium wird ja so richtig klar, wie nützlich die Veranstaltungen im Bereich Social Skills sind. Kein Wunder, denn erst dann treffen sie verstärkt auf Mitbewerber am Arbeitsmarkt, die nicht die Gelegenheit hatten, eine sorgfältige Schulung zu durchlaufen.“



Renate Kraft