

Der heiße Tipp: Menschen zum Lachen bringen!



Fachliche Kompetenz reicht nicht aus, um anzukommen. Sympathie ist der Schlüssel zum Erfolg, meint die Trainerin Gabriela Meyer. Zehn Businessetikette-Tipps für Ingenieure.



Gabriela Meyer: „In kaum einer anderen Branche kleiden sich Männer so stilsicher, wie in der Ingenieurbranche.“

Foto: Modern Life Seminars

Ingenieurkarriere, Düsseldorf, 21. 4. 17, ws
Kaum etwas ist in Deutschland so stark ausgeprägt, wie die Ingenieurkultur – selbst bei Nicht-Ingenieuren. Gewissenhaftigkeit, Korrektheit und Verlässlichkeit sind einige der Tugenden, die diese Kultur gut beschreiben. Doch bringen sie uns auch im Zwischenmenschlichen weiter? Gerade Ingenieure wissen, wie groß der Spagat ist, den es täglich zu meistern gilt: Von der Baustelle geht es zur Sitzung, am Abend zum Essen mit der Geschäftsführung und am Wochenende steht eine Tagung mit Abendveranstaltung im Kalender. Wer Menschen für sich einnehmen möchte, sollte wissen, wie er sich präsentiert. Mit diesen zehn Etikettentipps bewegen Sie sich sicher, sympathisch und professionell auf dem sozialen Parkett.

ersten Eindruck. Treten Sie anderen Menschen nie wortlos, gähnend oder als Griesgram gegenüber. Nehmen Sie Blickkontakt zu den Anwesenden auf, grüßen und lächeln Sie. Haben Sie immer ein nettes Wort für andere übrig. Bei der Begrüßung sollte Ihr Händedruck angemessen kräftig sein. Gelingt es Ihnen dann auch noch, ein Dankeswort oder ehrliches Kompliment zu platzieren, etwa, dass Ihnen die Zusammenkunft Freude bereitet, haben Sie die erste Hürde bereits mit Bravour gemeis-

tert. Es ist außerdem höflich, für die Begrüßung aufzustehen. Damit signalisieren Sie Respekt, daran erkennt man gutes Benehmen.

2. Zeigen Sie Interesse. Versuchen Sie nicht, sich interessant zu machen, sondern zeigen Sie Interesse an anderen. Deshalb: fragen, aufmerksam zuhören und Neues erfahren, gut informiert sein und lernen.

3. Bereiten Sie sich auf Termine vor. Falls Sie planen, eine Veranstaltung

zu besuchen, bereiten Sie sich auf die Gespräche vor, die Ihnen wichtig sind. Ein Vorteil unserer Zeit: Sie können sich im Vorfeld über die Person informieren, mit der Sie es bei Termin, Abendessen oder auf einer Konferenz zu tun haben. Networking-Plattformen wie Xing oder LinkedIn verraten einiges über bestehende und potenzielle Geschäftspartner. Nutzen Sie diese professionellen Informationsquellen und finden Sie gemeinsame Themen.

4. Stellen Sie beim Small Talk Gemeinsamkeiten her. Für viele ist Small Talk ein Graus. „Viel zu anstrengend und oberflächlich“, ist es oft zu hören. Dabei lassen sich beim Plaudern neue Kontakte schließen und Hierarchien überbrücken. Während des Gesprächsverlaufes streifen Sie am besten ein breites Themenspektrum – aber bitte nur kurz. Denn es geht darum, Gemeinsamkeiten zu entdecken. Je mehr Gemeinsamkeiten Sie finden, umso leichter unterhält man sich. Seien Sie offen für andere Perspektiven und immer bereit, erstau zu sein. Vermeiden Sie beim Small Talk Themen mit Konfliktpotenzial, wie Politik oder Religion. Langweilen Sie andere nicht mit Details oder Wiederholungen. Sollten Sie etwas nicht wissen, dann sagen Sie es ehrlich.

5. Antworten Sie in ganzen Sätzen. Diese Empfehlung gilt sowohl für das gesprochene als auch das geschriebene Wort, insbesondere wenn Sie Kontaktanfragen über Onlineportale erhalten. Man kann durch Schreiben Menschen informieren und begeistern. Auf eine Kontaktanfrage mit „sehr gerne“ ohne persönliche Anrede zu antworten, festigt Ihre Beziehung zu einem Geschäftspartner oder Mitarbeiter nicht. Ein einsilbiger Text leistet nichts. Stil zeigen Sie, indem Sie sich die Mühe machen, eine persönliche Anrede zu verwenden und Zeit für einen Gruß aufzuwenden.

6. Kleiden Sie sich immer einen Tick besser als es Ihre Position verlangt. Ein gepflegtes Äußeres ist selbstverständlich. Legen Sie Wert darauf. Denn auch mit der Wahl Ihrer Kleidung zeigen Sie Ihre Wertschätzung. Planen Sie Ihren Tag am besten so, dass Sie zwischen Baustellenbesuch und Kundentermin gegebenenfalls genügend Zeit haben, sich umzuziehen. Überdenken Sie, ob der Studententrucksack zum Anzug sein muss oder Ihr Outfit eine elegantere Businessstasche verträgt. In kaum einer anderen Branche kleiden sich Männer so stilsicher, wie in der Ingenieurbranche.

7. Seien Sie lernbereit. Dozieren Sie nicht. Regeln sind wichtig, keine Frage. Doch sollten Sie andere leiden-

schaftlich gerne schulmeistern, schreiben Sie einen Blog oder satteln Sie um und werden Lehrer. Die Wahrheit ist, Besserwisser gelten als unbeliebt, Besserwisserum ist out. Lernbereitschaft hingegen ist heute sehr gefragt. Sie zeigt Souveränität und Zukunftsinteresse. Jeden, den wir treffen, weiß und kann etwas, was wir nicht wissen oder können.

8. Gönnen Sie sich den Luxus, Ihre Meinung zu ändern. Mit antidigitalen Sätzen wie „Mein Telefon nutze ich nur zum Telefonieren“ oder „Social Media interessiert mich nicht“ waren Sie vor einigen Jahren noch ein Held, heute sind Sie es nicht mehr. Sie zeigen damit, dass Sie lieber weiter Kutsche fahren, während andere den Zug nehmen. Nichts gegen Kutsche fahren. Digitale Kontakte sind die neue Währung. Beschäftigen Sie sich intensiv damit und bauen Sie Medienkompetenz auf.

9. WLAN gehört heute zur Gastfreundschaft. Wir leben in einer vernetzten Welt, also bieten Sie Ihren Kunden, Gästen und Geschäftspartnern den WLAN-Zugang ebenso selbstverständlich an wie ein Mineralwasser oder eine Tasse Kaffee. Es macht einen guten, professionellen Eindruck, wenn Sie ihre Besucher bei einer Konferenz nicht durch alle Stockwerke laufen lassen auf der Suche nach dem geheimen Passwort für den Internetzugang. Gerade auch bei Veranstaltungen zur Digitalisierung ist das ein No-go.

10. Seien Sie originell. Wir glauben oft, uns anpassen zu müssen, dabei kommen wir immer dann am besten an, wenn wir natürlich auftreten. Wer ein authentisches Selbstbewusstsein entwickelt, ist offen für Neues. Warum nicht mal bei Visitenkarten auf spröde Titel verzichten und stattdessen beschreiben, was wir tun? Kreativität wird künftig eine der gefragtsten Eigenschaften auf dem Arbeitsmarkt sein. Trauen Sie sich, ungewöhnlich und kreativ zu sein.

Bevor Sie sich zu viele Gedanken machen, kommt hier der ultimative Tipp: Zeigen Sie, dass Sie zu den Guten gehören, zeigen Sie Humor. Es ist einfach nur schön, Menschen zum Lachen zu bringen.

GABRIELA MEYER

Gabriela Meyer

Die Business-Etikette-Trainerin und Gründerin von Modern Life Seminars hilft Menschen, gute Umgangsformen zu entwickeln, erfolgreich zu kommunizieren und die Chancen von Social Media optimal zu nutzen. **WS**
► www.modernlifeseminars.de

HECTOR SCHOOL
Technology Business School of the KIT





Karriereantrieb für Ingenieure

... mit der Kombination aus
Technologie Expertise und
Management Know-How.

Berufsbegleitende Master-Programme & Zertifikatskurse

Master of Science

- Green Mobility Engineering | Nachhaltige Mobilität
- Production & Operations Management | Produktion & Logistik
- Management of Product Development | Innovative Produktentwicklung
- Energy Engineering & Management | Energiesysteme & -technologien
- Service Management & Engineering | IKT für Dienstleistungsmärkte
- Electronic Systems Engineering & Management | Eingebettete Systeme
- Financial Engineering | Finanzwirtschaft und Unternehmensfinanzierung

Zertifikatskurse

- Kompakte Seminare (3-5 Tage)
- Aktuellste Technologie-Themen in 4 Bereichen:
 - Energy (z.B. Renewables Generation & Grid Integration)
 - Mobility (z.B. Technology of Hybrid & Electronic Vehicles)
 - Industry 4.0 (z.B. Systems & Software Engineering)
 - Digitalization (z.B. Modern Network Infrastructures)

Open House
VDI Recruiting Tage
Online Info Sessions
Mehr Infos
online!

www.ectorschool.com

Schlossplatz 19 | 76131 Karlsruhe | Tel: +49 (0)7243 608 47880
E-Mail: info@ectorschool.com
KIT – The Research University in the Helmholtz Association