

BERN

WIRTSCHAFTS- RAUM

So gelingt der Geschäftsanlass

Der erste Eindruck entscheidet, ob Sie ein Gegenüber überzeugen können oder nicht. Was könnten Sie tun, damit Sie am Geschäftsanlass einen guten Eindruck hinterlassen? Zwei Expertinnen geben Auskunft.

Aperos und Anlässe dienen oft dazu, neue Geschäftskontakte zu gewinnen. Wie gelingt ein erfolgreicher Auftritt? Viel hängt vom ersten Eindruck ab; misslingt allerdings dieser, wird es schwierig noch zu punkten. Leider können wir aber auch nicht erklären, wie Sie verlässlich für einen positiven ersten Eindruck sorgen – Auftrittskompetenz ist keine exakte Wissenschaft.

Trotzdem gibt es einige gesicherte Hinweise, wie Sie für einen positiven ersten Eindruck sorgen können. Aus vielen verschiedenen Untersuchungen weiss man, dass wir beim ersten Eindruck die nonverbalen Merkmale viel mehr gewichten als die Stimme und den Inhalt: die Kleidung, die Körpersprache und die Stimme sind also wichtig. Beim ersten Eindruck ist die Verpackung wichtiger als der Inhalt.

Der erste Eindruck erfolgt in den ersten drei bis sieben Sekunden, dann entscheiden wir uns, ob wir das Gegenüber sympathisch, gepflegt, freundlich, kompetent, selbstsicher und vertrauenswürdig empfinden. In diesen Sekunden werden die Weichen für die Entwicklung der zukünftigen Beziehung gestellt.

Damit Sie an einem Geschäftsanlass erfolgreich sind, ist neben dem ersten Eindruck auch ein gelungener Smalltalk entscheidend. Bei diesem oberflächlichen Gespräch gibt es Themen, die geeignet sind und Themen, die man unbedingt vermeiden muss. Geeignete Themen sind: Wetter (besonders als Einstieg), Hobbies, Anlass, Essen, Sport, Filme, Literatur und Ferien. Hingegen sind Themen wie Politik, Religion, Lohn, Sexismus und Rassismus ungeeignet. Guter Smalltalk will geübt sein!

Ein paar Tipps:

- Nutzen Sie Ihre Körpersprache, denn der Körper spricht.
- Machen Sie sich Gedanken zu einer angepassten Kleidung - verschiedene Branchen und Berufe haben verschiedene Dresscodes. In der Regel sind Sie mit dem Dresscode «come as you are» oder «smart casual» bei einem Apéro passend gekleidet.
- Achten Sie auf die Stimmlage, diese entscheidet, ob Sie jemandem sympathisch sind oder nicht und verrät viel über Ihren Gemütszustand.
- Wählen Sie die richtigen Worte, punkten Sie mit ein paar netten Worten, überlegen Sie sich einen geeigneten Gesprächseinstieg.



«Vergessen Sie nicht, genügend Visitenkarten einzustecken.»

- Seien Sie sich bewusst, dass Düfte unbewusst wirken und mitentscheiden, ob sich jemand wohl oder unwohl fühlt oder ob Sie jemand «riechen» kann oder nicht.
- Vergessen Sie nicht, genügend Visitenkarten einzustecken. Tauschen Sie diese mit Ihrem Gegenüber aus. Erhalten Sie eine Visitenkarte, dann nehmen Sie sich einen Moment Zeit, diese zu lesen und vielleicht ein zwei Sätze über das Layout oder den Inhalt zu sagen, falls diese positiv ausfallen. Stecken Sie die Karte unbedingt ins Portemonnaie und nicht in die Hosentasche.
- Und zu guter Letzt: Vergessen Sie nie, dass ein Lächeln Tür und Tor öffnet.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim nächsten Geschäftsanlass!

Weitere Informationen:

Linda Hunziker und Susanne Schwarz gründeten gemeinsam die h+s knigge gmbh und bieten seit mehreren Jahren Kurse für Kinder, Jugendliche und Erwachsene zu Sozialkompetenzen und modernen Umgangsformen an. An verschiedenen Oberstufen, in der beruflichen Grundbildung und in der Weiterbildung engagieren sich Hunziker und Schwarz in den verschiedensten Ausbildungsgängen mit ihren Kursen und für Betriebe aus den unterschiedlichsten Berufsfeldern gestalten sie gerne individuelle Anlässe. Hunziker und Schwarz begleiten zudem mit Coachings Teams in turbulenten Zeiten zum Ziel und vermitteln in Kaderschulungen einen positiven und lösungsorientierten Führungsstil. Hunziker und Schwarz sind diplomierte Berufs- und Laufbahnberaterinnen mit eigener Praxis und Knigge-Trainerinnen. Hunziker ist Psychologin und Schwarz arbeitete früher als Pflegefachfrau und Helikopterpilotin und bildete sich zusätzlich zum Coach weiter.

