

Zwischen Cüpli und Verzweiflung

Für introvertierte Menschen können Businessanlässe zum Spiessrutenlauf werden

Selbst gestandene Führungskräfte kennen sie, die Angst, auf andere zuzugehen und Gespräche anzufangen. Was bloss tun dagegen?

VON KARIN KOFLER

Als vor kurzem einer der Top-Gesellschaftsanlässe von Zürich über die Bühne ging, gab der Chef eines Schweizer Grosskonzerns derjenigen Person, die für die Sitzordnung zuständig war, vorab diskrete Anweisungen durch: Er wünsche, zwischen seiner Frau und einem Mitarbeiter des eigenen Unternehmens zu sitzen. Der besagte CEO wollte damit verhindern, dass er mit wildfremden Menschen einen Abend lang parlieren muss.

MAN REIBT SICH DIE AUGEN, wenn man solche Anekdoten hört. Wer ein grösseres Unternehmen führt, muss tagtäglich auf Empfang sein, unbekannte Leute treffen. Und dann diese Angst vor banalen Tischgesprächen am Abend? Für Harry Holzheu ist das kein Widerspruch. «Die meisten Manager sind weniger extrovertiert, als man meint.» Der Doyen der Schweizer Kommunikationstrainer muss es wissen. Holzheu coacht seit Jahren Top-Führungskräfte, versucht, ihre Rhetorik und ihren Auftritt in der Öffentlichkeit mit gezielter Schulung zu verbessern. Zudem hat er zahlreiche Bücher über Verkaufskommunikation geschrieben (u. a. «Wer nicht lächeln kann, macht kein Geschäft; Emotional selling», «Vetruen gewinnen»). In Zusammenhang mit seiner Klientel nimmt der Kommunikationsprofi das Wort «schüchtern» wohlweislich nicht in den Mund. Er spricht lieber von «introvertierten» Menschen. «Manager wollen nicht als schüchtern bezeichnet werden.»

Wie aber behauptet man sich ganz grundsätzlich im Geschäftsalltag, wenn einem die Fähigkeit, direkt auf andere



Sich locker und extrovertiert geben, ist nicht jedermanns Sache.

zuzugehen, abgeht? Wenn ein Businessapéro Schweissausbrüche auslöst, weil man sich davor fürchtet, mit anderen ins Gespräch kommen zu müssen? «Grundsätzlich ist das Eingeständnis, dass man introvertiert ist, schon ein guter Anfang», meint Harry Holzheu. «Verschenden Sie keine Zeit darauf, sich einzureden, dass Sie sich selbstsicher fühlen», rät auch die amerikanische Marketingspezialistin Ilise Benun in ihrem Ratgeber*. Kommunikationsprofi Holzheu findet Introvertiertheit gar nicht a priori negativ – nicht mal im Verkauf. «Solche Menschen wirken garantiert niemals aufdringlich. Das kommt bei den mit Informationen überfluteten Kunden je länger, je besser an», ist er überzeugt.

Trotzdem ist klar: Zurückhaltende Charaktere werden immer wieder dazu gezwungen, sich zu überwinden. Sie müssen sich in eine Situation begeben, die ihrem Naturell zuwider ist – eine Frage der Selbstdisziplin. Es gibt jedoch Tricks, die die Sache wesentlich erleichtern. Beispiel Smalltalk: Styleberaterin und «Der Sonntag»-Kolumnistin Corinne Staub von der Zürcher Firma «One» ist überzeugt, dass viele an ihrer eigenen Einstellung gegenüber Netzwerkanlässen scheitern. «Wir sollten etwas spielerischer mit Smalltalk umgehen», meint sie. Viele glaubten, sie müssten etwas wahnsinnig Hochgestochenes von sich geben, und setzten sich selber unter Druck, so die Fachfrau. Staub führt seit Jahren Seminare durch, an denen sie

den Teilnehmern den sicheren Auftritt an gesellschaftlichen Anlässen beibringt. Eine Dienstleistung, die zunehmend gefragt ist. Der Grund liegt in der steigenden Internationalität der Geschäftswelt.

Die Schweizer, so Corinne Staub, merkten langsam, dass sie im Gespräch mit anderen Nationen, die geübt seien im Smalltalk, ins Hintertreffen gerieten. Ihre wichtigsten drei Tipps für Menschen, die sich vor dem Netzwerken fürchten: Erstens – unbedingt ein Outfit wählen, in dem man sich wohl fühlt. Zweitens: Sich irgendwo zwischen Eingang und Buffet stellen und dann auf Einzelpersonen zugehen. Darauf achten, dass man sich nicht verloren an einem Glas hält. Drittens: Sich ein realistisches Ziel setzen – z.B. fünf Visitenkarten zu sammeln oder im Minimum mit einer Person gesprochen zu haben.

«Wenn man das gesteckte Ziel dann erreicht, ist das Balsam für das Selbstbewusstsein», so Staub. Auch Ilse Benun rät den Introvertierten, sich mit Zielen dazu zu zwingen, auf Leute zuzugehen. Zudem, so schreibt die Beraterin in ihrem Buch, könne man schon mit der richtigen Beschriftung des Namensschildchens «stumme Einladungen» zum Smalltalk aussenden. Je mehr Informationen darauf stünden, desto eher ergebe sich ein Anlass für ein Gespräch.

EINE GUTE MÖGLICHKEIT, Kontakte zu knüpfen, ohne sich allzu stark exponieren zu müssen, sind auch die zahlreichen Business-Netzwerke im Internet wie Xing, LinkedIn etc. Auch ein so genanntes Business Speeddating kann eine gute Übungsanlage sein: An diesen Anlässen wird der Visitenkartentausch gezielt inszeniert. Belangloser Smalltalk zwischen den Besuchern entfällt.

*Ilise Benun, «Jetzt hört ihr mal zu! Erste Hilfe für Schüchterne, Verunsicherte und Zurückhaltende», WILEY-VCH-Verlag.

S&P
Stier & Partner
Luzern · Zug · Zofingen 062 752 6633

Ref.-Nr. 2295-S

Wir suchen einen STAND-ORTVERANTWORTLICHEN für ZOFINGEN

Profil:

- Informatik oder Ingenieur-ausbildung
- Berufspraxis im Umfeld - Wirtschaftsinformatik - Informatik - Systemtechnik
- Englisch von Vorteil

Mehr unter www.s-p.ch

Handelschule KV Aarau
www.hkvaarau.ch
Handelschule KV Aarau, Erwachsenenbildung, Bahnhofstrasse 46, 5001 Aarau

WISSEN MACHT SPASS

www.excellent.ch

Idealbesetzung?
Stellenwechsel?

excellent ©
PERSONALDIENSTLEISTUNGEN AG
056 200 20 80, Langhaus 1, 5400 Baden

Bauen für eine sichere Energieversorgung

Unser Mandant ist einer der Keyplayer in der Schweizer Energiewirtschaft. Um die Zukunft und die Sicherheit unserer Energieversorgung zu gewährleisten, sind grosse Investitionsvorhaben geplant oder befinden sich am Beginn ihrer Realisierungsphase. Die dafür vorgesehene Kerntechnik wird der Rückgrat der Basisenergie-Erzeugung sein und erfordert qualitativ einwandfreie Bauweisen und technologisch anspruchsvolle Konstruktions- und Realisierungsverfahren. Für das damit beauftragte Spezialistenteam suchen wir einen sehr ausgewiesenen – angesprochen sind Damen und Herren –

Bauingenieur als Bauherrenvertreter

In dieser herausfordernden und eigenverantwortlichen Aufgabe leiten Sie als starker Realisator anspruchsvolle und nicht alltägliche Projekte. Ihre umfassende Verantwortung als Bauherrenvertreter reicht von der Projektierung über die Prüfung der Statik und der Bautechnik, den Verhandlungen mit Behörden und externen Planern bis zur Realisierung und Übergabe des Objektes an den Betreiber. Ihre Projekte realisieren Sie in einer vielseitigen und spannenden interdisziplinären Zusammenarbeit. Sie koordinieren alle beteiligten Fachabteilungen in Bezug auf die Anforderungen der Bautechnik und gewährleisten eine einwandfreie Abwicklung Ihrer Vorhaben. Im Zentrum stehen neben dem Hoch- und Anlagenbau die Implementierung und die Überwachung projektbezo-

gener Qualitätssicherungsprogramme, um die strengen Anforderungen der nuklearen Bautechnik sicherzustellen. Wir wenden uns an einen Bauingenieur, der über eine breite Erfahrung in der Projektierung und der Abwicklung von Bauobjekten verfügt. Es ist Ihnen vertraut, wie man in einer vielschichtigen und komplexen Organisation Ziele erreicht. Als technikbegeisterter Bauingenieur verfügen Sie auch über die notwendigen Fachkenntnisse, um Statikkonzepte zu verifizieren. Ihr Verhandlungsgeschick und Ihr Organisationstalent sind ausgewiesen. Sie wissen, wie man Baufortschritts- und Qualitätsziele mit General- und Totalunternehmen erreicht und verstehen die ganze Wertschöpfungskette von der Planung bis zum Objektbetrieb. Sie besitzen einen Abschluss einer

Technischen Hochschule oder einer Fachhochschule als Bauingenieur und Praxiserfahrung. Bitte rufen Sie uns für eine unverbindliche Vorabklärung an, oder senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen vorzugsweise per E-Mail. Wir danken Ihnen für Ihr Interesse und freuen uns auf Ihre Bewerbung.

ENGINEERING MANAGEMENT SELECTION E.M.S. AG

Rütistrasse 66 · CH-8032 Zürich · Tel. +41 (0)44 266 13 13 · theodor.klossner@ems.ch
The leading Human Resources Consultants for Engineering and Information Technology · www.ems.ch
A PARTNER COMPANY OF CORPORATE MANAGEMENT SELECTION C.M.S. AG AND COMMUNICATION EXECUTIVE C.E. AG

