

Businessfaktor Etikette

Meike Slaby-Sandte über die Kunst der Tischmanieren und des Small-Talks

„Wenn ich groß bin, will ich auch mal Spießer werden“, heißt es in einem Werbespot. Spießig und altbacken: Das waren vor einigen Jahren noch Worte, die viele mit Etikette-Seminaren und Benimmkursen in Verbindung brachten. Die Zeiten ändern sich. Korrekte Umgangsformen sind privat und im Businessleben wichtiger denn je. Wer wird zuerst begrüßt? Darf die Brotscheibe in die Suppe gegentunkt werden? Gute Manieren liegen nicht nur im Trend, sie machen das Leben auch leichter.

Der perfekte erste Eindruck, sichere Umgangsformen und natürliche Freundlichkeit: Etiketteberaterin Meike Slaby-Sandte weiß, worauf es bei dem korrekten Business-Benimm ankommt. Vor vier Jahren nahm die Idee, sich selbstständig zu machen, Gestalt an. Damals arbeitete Slaby-Sandte noch als Veranstaltungsführerin im Hamburger Hotel „Vier Jahreszeiten“, kurze Zeit später startete sie durch, wurde Business Etikette Beraterin.

Inkompetenz und Unsicherheit vermeiden

Heute lassen sich Pharmakonzerne, Banken und Privatpersonen ihren Rat durchaus etwas kosten – auch in Hannover. Das Geschäft mit guten Umgangsformen floriert. „Um Pro-



Ellenbogen haben auf dem Tisch nichts verloren: Benimm ist in, fördert Geschäftskontakte und kann von jedem erlernt werden.

dukte verkaufen zu können, braucht man mehr als nur ein gutes Produkt. Der Anbieter muss sich von seinen Mitbewerbern positiv abheben“, meint die Benimm-Expertin.

So werde beispielsweise vielen Berufsanfängern plötzlich bewusst, dass sie Defizite in den Spielregeln der guten Umgangsformen haben. „Das spiegelt Unsicherheit und In-

kompetenz wider“, so die Expertin. Keine guten Voraussetzungen für erfolgreiche Verhandlungen. Beispiele für das falsche Auftreten hat Slaby-Sandte auf Anhieb parat. „Das fängt bei der unpassenden Kleidung zu bestimmten Anlässen und bei der falschen Begrüßungs- und Vorstellungsrangfolge an und geht bis hin zu Unsicherheiten beim Small-Talk und dem falschen Verhalten bei

Tisch“, sagt sie. Dabei ist vor allem die Kunst des Small-Talks für viele eine nicht selten schwere Hürde. Gesprächseinstiege, Themen und der Umgang mit unangenehmen Situationen: „Alles erlernbar“, so die Expertin. Beispiel: Geschäftsessen. Das gewählte Restaurant sollte dem Geschäftspartner liegen, Alkohol sollte erst dann bestellt werden, wenn der Geschäftspartner anwesend ist,

die Serviette wird einmal gefaltet auf dem Schoß platziert und: Der Beilagensalat wird nicht vor, sondern zum Hauptgericht gegessen.

Nachdem das praxisorientierte Seminar von Meike Slaby-Sandte Ende März im Cophorne Hotel bereits ausverkauft ist, soll ein weiterer Kursus im Herbst folgen. Der Termin steht noch nicht fest. cs