

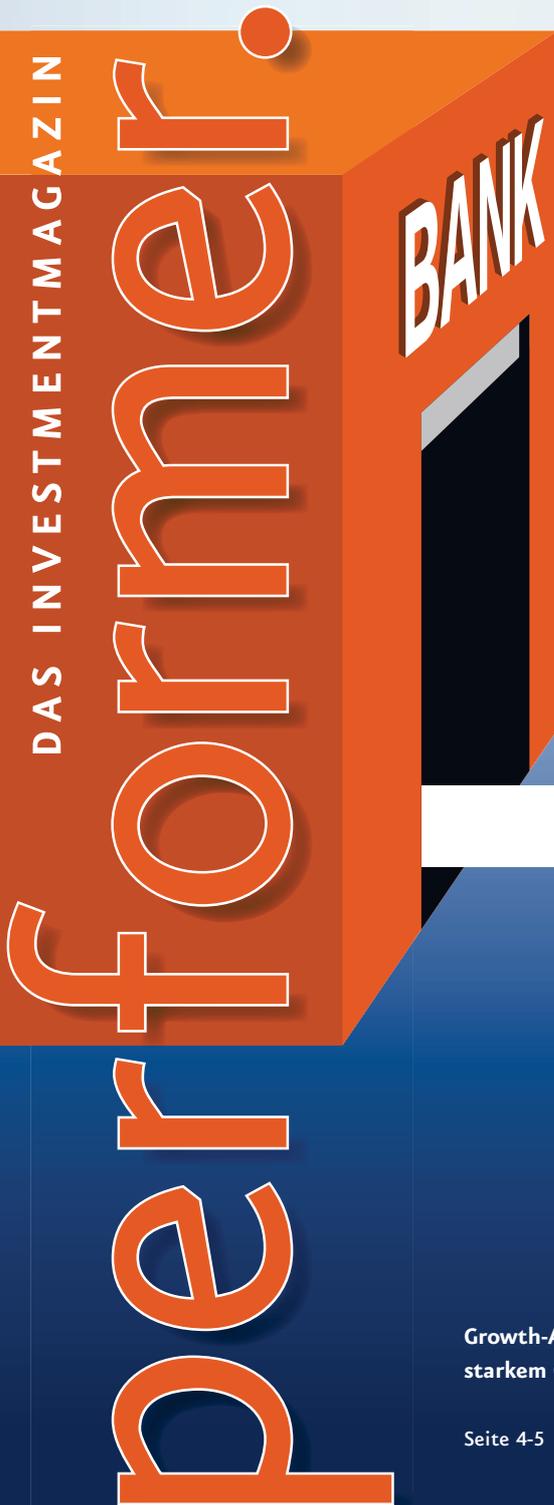


**patriarch.**

MULTI-MANAGER GMBH

# Wenn Zinsangebote für Berater zum Feind werden

Seite 22-25



**Growth-Aktiefonds mit starkem Comeback in 2023**

Seite 4-5

**Die Fondsindustrie im Wandel der Zeit – Ein unterhaltsamer Rückblick mit zwei langjährigen Branchenkennern**

Seite 28-31



**Im Blue Ocean der Werte vor die Welle kommen – Ein Gastbeitrag von Prof. Dr. Dr. Alexander Brink**

Seite 36-38



## Benimm ist wieder in

Knigge heißt nicht unnatürliches, gestelztes Benehmen. Der natürliche, persönliche Stil soll bei aller Etikette erhalten bleiben!

Ein Gastbeitrag von Stefan Johannes Schreiber

„Knigge ist zunächst eine Geisteshaltung, die auf Rücksichtnahme und Wertschätzung basiert. Es geht um anlass- und adressatengerechte Umgangsformen, sowie ein an die eigene Rolle und den Kontext angepasstes Verhalten. Diese sozialen Kompetenzen sind ein immenser Vorteil auf persönlicher und Unternehmensebene.“

- Clemens Graf von Hoyos -

Adolph Freiherr Knigge wurde am 16. Oktober 1752 in Bredenbeck bei Hannover als Spross einer alten, allerdings über ihre Verhältnisse lebenden niedersächsischen (Ur-) Adelsfamilie geboren.



„Über den Umgang mit Menschen“ wurde 1788 veröffentlicht. Es ging in keinem Fall um strikte Benimmregeln. In Knigges Erstlingswerk wurde insbesondere das zwischenmenschliche Interagieren thematisiert, sowie die damit einhergehende Wertigkeit des Miteinanders.

In der Zeit seines Tuns und Handelns hatte ein großer Teil des Adels wirtschaftlich fast alles in der Hand und Manieren sowie Respekt dem Volk gegenüber gab es kaum. Die Welt war politisch im Umbruch und nach dem amerikanischen Unabhängigkeitskrieg folgte 1789 die französische Revolution. In dieser Zeit leb-

ten so außergewöhnliche Persönlichkeiten wie Friedrich Schiller, Johann Wolfgang von Goethe, Johann Gottfried Herder und Adolph Freiherr Knigge. Mit einigen von zuvor genannten war er persönlich bekannt. Das resultierte u.a. aus seiner Mitgliedschaft im Illuminatenorden (lateinisch illuminati, die Erleuchteten<sup>1</sup>); einer Geheimgesellschaft mit dem Ziel, durch Aufklärung und sittliche Verbesserung die Herrschaft von Menschen über Menschen überflüssig zu machen.

### Was kann man aus der Vergangenheit für die heutige Gegenwart adaptieren und daraus ableiten?

Im klassischen Business-Knigge gibt es klare Themenfelder. Die übergeordnete Devise lautet: Für ein besseres Miteinander! In der Mission geht es in jeder Situation um angemessenes und wertschätzendes Auftreten. Gute Umgangsformen tragen dazu bei, dass sich nicht nur das Leben eines jeden Einzelnen verbessert. Z.B. fördern sie den persönlichen und gesellschaftlichen Erfolg.

Im ersten Schritt sollte sich jeder über sein eigenes Wertesystem klar sein, oder versuchen, Klarheit zu schaffen. Das lässt sich sicherlich transparent und einfach beantworten: Was ist mir im privaten und geschäftlichen Leben wichtig, wie trete ich auf?

Ideale sind sehr persönlich und individuell. Dazu gehören z.B.: Aktivität, Aufmerksamkeit, Akzeptanz, Authentizität, Bescheidenheit, Disziplin, Fairness, Fleiß, Freundlichkeit, Glaubwürdigkeit, Klugheit, Leidenschaft, Mitgefühl, Fantasie, Respekt, Seriosität, Tapferkeit, Toleranz, Willenskraft und viele mehr.

## "Interessiere dich für andere, wenn du willst, dass andere sich für dich interessieren!" Stefan Johannes Schreiber

Wie möchten wir auf andere wirken? Was sollen unsere Gesprächspartner über uns denken? Es muss jedem bewusst sein, inwieweit die eigenen Ideale sowie das persönliche Auftreten für Erfolg und Misserfolg verantwortlich sein können. Schon häufig reicht der erste Eindruck zur Meinungsbildung aus.

### Zentrale Fragen sind: wie begegne ich Menschen und welches Meinungsbild von mir möchte ich hinterlassen?

„Wenn die Regeln des Umgangs nicht bloß Vorschriften einer konventionellen Höflichkeit oder gar einer gefährlichen Politik sein sollten, so müssen sie auf den Lehren von den Pflichten gegründet sein, die wir allen Arten von Menschen schuldig sind, und wiederum von ihnen fordern können. Das heißt: Ein System, dessen Grundpfeiler Moral und Weltklugheit sind, muss dabei zu Grunde liegen.“

Die ersten Sekunden einer Begrüßung entscheiden oft über den Erfolg oder Misserfolg eines Gesprächs. Sehr wichtig ist es daher, bestimmte Rechte und Pflichten zu beachten.

### Traditionen leben lassen!

Wer z.B. in der Ritterzeit seinen Helm abnahm, signalisierte damit Frieden. Auch das Händeschütteln steht heute (wieder) für friedliches Miteinander. Während der Pandemie entwickelten sich die seltsamsten Begrüßungsformen, wie z.B. der Fuß- und

Ellenbogenkick. Ganz ehrlich! Wirklich passend war das nicht. Ein freundliches Lächeln hätte sicherlich mehr positiven und nachhaltigen Effekt beinhaltet.

### Was also tun im ersten persönlichen Kennenlernen?

- Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance!
- Die ersten Sekunden einer Begegnung entscheiden darüber, wie erfolgreich ein Gespräch verläuft!
- Der erste Kontakt ist der Augenblick, in dem Menschen sich erstmalig begegnen. Mehrere Welten (Weltanschauungen, Neigungen, Absichten, Fähigkeiten, Vorurteile, etc.), treffen aufeinander.
- Findet man sich anziehend?
- Versteht man sich oder redet man aneinander vorbei?
- Achten oder geringschätzen?
- Der Erfolg des ersten Eindrucks entscheidet maßgeblich, ob Menschen zusammen gehen, bald wieder auseinandergelassen oder aneinander vorbeigehen werden.

### Mein Tipp für die persönliche Begrüßung und Vorstellung:

- Lächeln
- Tagesgruß
- Sich (Vor- und Nachname) vorstellen (dabei gilt: der Ranghöhere hat stets das Recht, zu erfahren, mit wem er es zu tun hat)
- Den Namen erfragen
- In die Augen sehen
- Fester Stand



DER ERSTE EINDRUCK

#### NACHLÄSSIGKEIT IM ÄUßEREN

Schmutzige Schuhe  
Schlecht sitzender, verknitterter und  
befleckter Anzug

#### PERSÖNLICHE DARSTELLUNG

Händedruck  
Komische Mimik  
Verkrampfter Auftritt

#### AUFTRETEN

Demonstrativ  
Selbstherrlich  
Billige Komplimente

- Sympathische Mimik
- Der erste Eindruck bleibt haften
- Aufrechte Körperhaltung
- Offener Blickkontakt
- Gestik
- Mimik
- Händedruck (fest, aber nicht brutal!)
- Distanzverhalten
- Freundlicher Klang in der Stimme
- Angemessene Kleidung
- Stimmige Aufmachung

Dann beginnt das kleine Gespräch (der Smalltalk). Der Smalltalk ist eine Kunst und sollte möglichst beherrscht werden und bildet oft die Basis für eine nachfolgende Beziehung. Das „Smalltalk-Bingo“ wurde dem „Workbook der KniggeAkademie“ inhaltlich entnommen.

#### Hier einige Beispiele für gesprächsfördernde Themen:

- Die Person kommt aus der geografischen Nähe! Woher genau?
- Der Gesprächspartner hilft gerne anderen! Womit, wobei oder bei was?
- Die Persönlichkeit steht vor einer großen Herausforderung! Vor welcher?
- Die Gesprächspartnerin liebt das Leben! Warum?
- Die Person nimmt auch am aktuellen Seminar teil! Wieso?
- Der Mensch ist auf ein externes Verkehrsmittel angewiesen! Auf welches?
- Der Mensch betreibt ein identisches Hobby! Welches?
- Der Gesprächspartner kann Ihnen etwas völlig Neues beibringen! Was?
- Die Persönlichkeit hat Geschwister! Wie viele?
- Die Person hat ein Haustier! Welches und wie heißt es?
- ... und übrigens: wenn ihr Gegenüber die erste Frage verneint, haben sie die Chance, das Gespräch mit einem „was machen sie denn stattdessen gern bei diesem Wetter“? am Laufen zu halten.

#### Natürlich gibt es auch absolute und nachfolgende Tabuthemen!

- ... Mitglied einer Partei ist: Welcher?
- ... deutlich mehr als sie verdient: Wie viel?
- ... im vergangenen Jahr im Krankenhaus war: Warum?
- ... Single ist: Glücklicher?
- ... haben wir uns nicht auf der Reeperbahn getroffen?

#### Weitere wichtige Themen im gesamten Kontext sind:

- Visitenkarte – in oder out; wichtig oder überflüssig
- Duzen und Siezen
- Pünktlichkeit
- Gastgeber oder Gast
- Passende / unpassende Geschenke
- Themenkontext zusammen essen
- Business-Outfit, Kleidung, Mode, Stil, Angemessenheit
- und, und, und

Jetzt beende ich meinen heutigen Einstieg in das Thema Business-Knigge und wünsche viel Erfolg für zukünftiges Handeln und Tun, sowie bei der persönlichen Positionierung.

Für Fragen, Feedback und/oder Anregungen stehe ich Ihnen gerne jederzeit zur Verfügung.  
Herzliche Grüße

#### STEFAN JOHANNES SCHREIBER



Stefan Johannes Schreiber  
Key-Account-Manager Vorsorge  
Maklervertrieb  
AXA Konzern AG  
Berliner Straße 300  
63067 Offenbach am Main  
Mobil: 01520 9372742  
axa.de

Key Account Manager Vorsorge  
(AXA Konzern AG, Maklervertrieb – Key  
Account Management Vorsorge)

Zertifizierter Knigge-„Trainer für  
Business-Etikette“ (IHK)

Sales Manager (EBS)

Risikomanager (TÜV)