

„Die Beziehungsebene entscheidet“

Die Businesstrainerin Annette Kessler führt Ingenieure in die Kunst der Smalltalks ein

Annette Kessler von der ssi Akademie Boddensee ist seit vielen Jahren als Trainerin in deutschen Unternehmen tätig. Irgendwann merkte sie, wie sympathisch Ingenieure sein können, wenn man sie erst einmal zum Reden bringt und welches Potenzial da für die Unternehmen schlummert. Ihr Smalltalk-Training soll einsilbige Ingenieure zum Reden bringen.

„Es gibt ehemalige Teilnehmer, die sagen, ich hätte ihr Leben verändert.“ Die Business-Trainerin **Annette Kessler** bringt einsilbigen Ingenieuren die Kunst des zwanglosen Smalltalks bei. FOTO: OH



SZ: Frau Kessler, warum tun sich Techniker und Ingenieure mehrheitlich schwerer, mit Fremden ein lockeres Gespräch anzuknüpfen als Vertriebsmensen?

Annette Kessler: Ich denke, das liegt einfach an ihrer Persönlichkeitsstruktur. Die meisten Ingenieure befinden sich im Bereich der Sachorientierung. Mit ihnen kann man wunderbar über Sachthemen reden, in denen sie sich zu Hause fühlen. Die suchen sich einen Job, in dem sie so sein können, wie sie sind. Es gäbe nichts Schlimmeres, als solch einen Menschen in den Vertrieb zu stecken.

Aber genau das passiert doch gerade überall. Ingenieure sollen nicht nur fachlich spitze sein, sondern auch polyglott, reisefreudig, in verschiedenen Kulturen zu Hause und überdies verhandlungssicher den Vertrieb unterstützen. Was ist die Ursache, dass sich das Anforderungsprofil für Fachkräfte so erweitert hat?

Größter Faktor ist die Globalisierung. Firmen haben Kunden in aller Welt, mit denen kommuniziert wird. Und auch der In-

genieur muss kommunizieren, er braucht Komponenten aus vielen Ländern. Selbst firmenintern muss er kommunizieren – mit sehr verschiedenen Typen und Kulturen. Zum anderen ist da der Kostendruck! Den Tüftler in der Ecke gibt es nicht mehr.

Auf einer Skala von 1 bis 10: Wo stehen die Ingenieure, und wer führt als echte Plaudertaschen das Ranking an?

Ich finde, man kann nicht alle Ingenieure über einen Kamm scheren, gerade die jungen Ingenieure sind anders. Das Bewusstsein, sich öffnen zu müssen, ist bei allen da – schon an der Uni. Das spiegelt sich auch in unserer Hochschulwelt wider, in den Kombistudiengängen etwa zwischen Technik und BWL zeigt sich schon, dass die Anforderungen breit gefächert sind. Da wächst eine ganz andere Generation nach. Das ist anders als die Ingenieure 50 plus.

Dann geht Ihnen bald die Arbeit aus?

Nein, nein, so ist es nicht. Es gibt immer ein Stückchen Disposition. Und trotz Schulungen sind manche eher mehr geeignet für den Bereich Forschung und Entwicklung. Das ist auch gut so: Es sollte natürlich nach wie vor Fachleute geben, die dafür sorgen, dass etwa Gebäude nicht einstürzen.

Gibt es den geborenen Kommunikator?

Ich habe auch schon erlebt, dass man sich dazu entwickeln kann.

Wie erkennen Sie das?

Man muss die Leute kommen lassen, indem man die richtigen Fragen stellt. Da kann man echte Überraschungen erleben, wie witzig und unterhaltsam sonst eher stille Menschen sein können.

Wie sind Sie auf die Idee gekommen, ein Training zu entwickeln, das introvertierten Menschen die Zunge lösen soll?

Generell bin ich ja schon seit einigen Jahren als Trainerin mit dem Thema Social Skills in der Wirtschaft tätig. Und ich habe festgestellt: Wie diese Menschen kommunizieren, ist teilweise sehr umständlich.

Zum Beispiel?

Na ja, etwa in der Kaffeepause: Die normalen Kommunikatoren unterhalten sich über ihre letzte Urlaubsreise, die Ingenieure stehen in einer Ecke und reden über ein technisches Problem bis ins letzte Detail. An die kommt kein anderer ran. Oder in der Firma, wenn sie ein Produkt vorstellen: Die fallen gleich mit der Tür ins Haus, anstatt erst ein wenig warm zu werden mit den Leuten. In China ist das zum Beispiel ganz wichtig, da muss man sich erst mal tagelang „sozial lausen“, wie ich das nenne. Da geht man voll über die Beziehungsebene: Man macht dort nur Geschäfte mit Leuten, die man kennt und die einem sympathisch sind. Ingenieure stehen sich da oft mal selbst ein bisschen im Wege. Man muss menschlich weiterkommen.

Was genau passiert bei Ihren Trainings?

Das Wichtigste ist erst mal, dass die Leute da sind. Wir rücken den Scheinwerfer auf die Beziehungsebene, erklären, warum ist das überhaupt wichtig. Dann erlernen die Teilnehmer, wie sie sich auf der Beziehungsebene austauschen, dosiert etwas von sich preisgeben können.

„Nicht alle Frauen reden gern, das ist ein Klischee. Es gibt auch sachorientierte Frauen.“

Lernt man da ein Drehbuch auswendig?

Nein, über allem steht für mich die persönliche Authentizität. Wir versuchen für jeden individuell einen kleinen Einstiegsatz zu üben, die kriegen dann ihr Feedback von den anderen Teilnehmern. Es geht darum, eine Seite in ihnen zu wecken, die ja sowieso da ist. Die Individualität ist dabei ganz wichtig, ich zeige eine Seite von mir, die ich sonst nur privat zeige. Der Sinn der Sache wird eingesehen.

Kommen die Teilnehmer freiwillig?

Manchmal wird es von oben angeordnet, aber einige kommen auch von selbst, die merken, das könnte noch besser werden.

Ist das Schweigen der Ingenieure eigentlich geschlechtsspezifisch?

Man hat gern dieses Klischee von den redseligen Frauen. Doch auch bei den Frauen gibt es eine Sachorientierung, das ist nicht geschlechtsspezifisch. Und da die Menschen so unterschiedlich sind, ist die Sachorientierung nicht auf eine Branche beschränkt: Unter meinen Kunden sind Leute aus Banken, der Consulting-Branche oder auch aus der Pharmaindustrie.

INTERVIEW: INGRID BRUNNER



Chinesen kaufen nur von Menschen, die sie kennen und die ihnen sympathisch sind. Da hilft nur: reden, reden, reden.

FOTO: PA-DPA

Ingenieurberufe

Verantwortlich: Werner Schmidt

Redaktion: Ingrid Brunner

Anzeigen: Jürgen Maukner