

Warum Knigges Regeln heute noch gültig sind

Liebe Leserin, lieber Leser,

Adolf Freiherr Knigge verfasste 1788 sein Standardwerk "Über den Umgang mit Menschen". Es hat unzählige Neuauflagen erfahren. Seit einem Jahrzehnt erlebt der nach ihm benannte "Knigge" geradezu eine Renaissance. Warum aber stehen Umgangsformen in unserer immer schnelllebigeren Zeit so hoch im Kurs?

Knigge: Über 200 Jahre alte Regeln sind immer noch up to date

Dass Knigge-Regeln heute noch gültig sind, erklärt ein näherer Blick auf des Freiherrn "Bemerkungen über die Kleidung":

- ▲ Kleide dich nicht unter und nicht über deinen Stand; nicht phantastisch, nicht bunt; nicht ohne Not prächtig, glänzend und kostbar; aber reinlich, geschmackvoll, und wo du Aufwand machen musst, da sei dein Aufwand zugleich solide und schön.
- ▲ Zeichne dich weder durch altväterliche, noch jede neumodische Torheit nachahmende Kleidung aus.
- ▲ Wende eine größere Aufmerksamkeit auf deinen Anzug, wenn du in der großen Welt erscheinen willst.
- ▲ Man ist in Gesellschaft verstimmt, sobald man sich bewusst ist, in einer unangenehmen Ausstaffierung aufzutreten.

Warum brauchen wir einen Knigge?

Umgangsformen erleichtern unser kompliziertes Zusammenleben, schreibt der große Knigge:

- ▲ Zeitgemäße Umgangsformen helfen uns, dass Menschen unterschiedlichster Gruppen, Staaten und Kulturen reibungslos miteinander umgehen.
- ▲ Im Gegensatz zu den locker-lässigen, aber auch anonymen Siebziger und Achtziger Jahren erkennen immer mehr Menschen, dass wir eben doch Spielregeln im Umgang mit Arbeitskollegen, Freunden und auch mit Fremden brauchen.
- ▲ Auch in der Wirtschaft zählt nicht mehr allein die Qualität der Produkte. Funktionierende Kommunikation verschafft einen Wettbewerbsvorteil.
- ▲ Soziale Kompetenz ist eine Schlüsselfunktion geworden. Moderne Umgangsformen sollen a) helfen, nicht behindern b) zu natürlichem, nicht steifem Verhalten erziehen c) variabel sein, nicht dogmatisch.

Wer in unserer Gesellschaft kümmert sich um Knigge und Umgangsformen?

In Deutschland befassen sich gleich mehrere Organisationen mit dem Thema Knigge und Umgangsformen:

- ▲ Der Informationsdienst "Der große Knigge" und die TYP Akademie im hessischen Limburg: Deren Empfehlungen basieren auf den langjährigen Erfahrungen beider Institutionen und auf Profi-Wissen. Ziel ist, auf sture Regeln zu verzichten und Erklärungen zu liefern, warum ein Verhalten empfehlenswert ist oder nicht. Ansätze dafür liefern die Geschichte von Umgangsformen, Statistiken, Studien, Vergleiche.
- ▲ Der Arbeitskreis Umgangsformen International (AUI): Das Gremium - mit 21 Mitgliedern aus dem europäischen Ausland, den USA und Deutschland - diskutiert knifflige Fragen rund um das Thema moderne Umgangsformen.
- ▲ Das Netzwerk Etikette-Trainer International (E.T.I.): Sein Ziel ist, Fachwissen zu bündeln und zu vermitteln. Da es bislang keinen verbindlichen Lehrkanon gibt, setzt sich das Netzwerk für eine Vereinheitlichung grundlegender Etikette-Regeln ein.
- ▲ Das jüngste Gremium, der Deutsche Knigge-Rat, sieht sich als Ergänzung zu den bisherigen Expertenorganisationen.

Laut Auszug von Ralf Höller Chefredakteur Rhetorik-Newsletter

VIVALDI´s IMPULS dazu: Achtsamkeit ist das höchste Gebot!

Sprachhistoriker führen das altertümliche Wort „Acht“ (Aufmerksamkeit, Beachtung, Fürsorge) auf eine indogermanische Wurzel zurück, die die Bedeutung „nachdenken“ und „überlegen“ hatte. „Gib acht!“ heißt: Sei vorsichtig, denke nach, bevor du etwas tust, und pass auf dich und andere auf.

Den grundlegenden Wert eines Menschen anzuerkennen, ist für mich Voraussetzung für ein achtungsvolles Verhalten. Verächtlich äußert sich jemand, der dem anderen seinen Wert abspricht, ihn gering schätzt. Wer diese Wert-Überzeugung nicht in sich trägt, kann sich dennoch höflich verhalten. Seine Achtsamkeit bleibt aber leere Etikette, antrainierbar, aber nicht „herzensecht“.

Im Alltag verlieren wir unsere guten Vorsätze allzu schnell durch das ZUVIEL auch von AUSSEN. Die guten Vorsätze höflich und respektvoll unserem Gegenüber auch als Vorbild aufzutreten, sowohl unseren Kindern, Mitarbeitern und Kunden gegenüber nehmen leider immer mehr ab. Ehrliche Kritik muss beispielhaft und nicht verletzend sein! Ein schlechtgelaunter Mitarbeiter kann die ganze Abteilung herunterziehen und an der Effektivität des Tageszieles bedeutende Spuren hinterlassen.

Rücksichtslosigkeit und Egoismus sind leider keine Seltenheit. Die „gute alte Schule“ ist mehr denn je, die Basis für eine gesunde Persönlichkeitsentwicklung. Charismatische und erfolgreiche Menschen kennen meistens die „Regeln des guten Tons“ und besuchen regelmäßig zeitgemäße Seminarlehrgänge. Ein Mensch, der sich kontinuierlich, sei es durch Bücher oder Weiterbildungsseminare oder persönliche Coaches weiterentwickelt, wird stets mit ehrlicher Freude begrüßt und auch so verabschiedet.

Dies bedeutet stets kritisch zu bleiben und in den „Spiegel“ von Eigen- und Fremdbild zu blicken. Wenn Sie Ihr **WUNSCHBILD** neu definieren möchten, vereinbaren wir einen ersten Termin, damit wir die nächsten Schritte zum **FEINSCHLIFF** von Etikette von A bis Z, Ihrem Erscheinungsbild, auch Körpersprache bis zur gelungenen Selbst-PR gemeinsam definieren.

So ist auch meine Meinung: Ohne Benimm keine Karriere!

Themen für Ihren Feinschliff könnten sein:

- ▲ Der erste Eindruck ist entscheidend
- ▲ Was ist Image – Mode – oder Show
- ▲ Erscheinungsbild und Kleidung. Stylingfragen von Kopf bis Fuß
- ▲ Kosmetische Themen – Haare – Accessoires
- ▲ Individuelle Typanalyse mit Garderobencheck und Personal Shopping
- ▲ Beruf und Berufung? Leidenschaft als Kompetenzfaktor
- ▲ Kniggeeregeln auf den Tisch gebracht – Esskultur
- ▲ Kniggeeregeln im Miteinander – Benimm ist in - Beruflich und privat
- ▲ Wissenswertes zum Umgang mit Vorgesetzten und schwierigen Situationen
- ▲ Kommunikation ist der Spiegel unserer Lebenseinstellung
- ▲ Telefontraining – Stimme macht Stimmung – Dont´s und Do´s
- ▲ Blinddate – Authentisch und sympathisch oder schüchtern?
- ▲ Was ist mein Markenzeichen ICH – Einzigartigkeit
- ▲oder was Sie selbst gerne „verändern- oder verbessern“ möchten.....

Für alle die viel zu sagen haben hier noch etwas zum GLEICH MITNEHMEN:
Die richtige Ansprache macht aus Ihrer Rede einen Dialog mit dem Zuhörer.

„Wie reden Menschen mit Menschen?“, fragte der Satiriker Kurt Tucholsky - und gab die Antwort gleich mit: „Aneinander vorbei.“ Die Art, wie Menschen kommunizieren, entscheidet darüber, wie andere sie wahrnehmen. Für Sie als Redner bedeutet das: Sie müssen die richtige Ansprache finden, um Ihr Publikum für sich einzunehmen.

Die wichtigsten Wörter für Ihre Ansprache

Der US-Rhetorikexperte Charles Francis - er gehörte schon zum Beraterstab von Präsident John F. Kennedy weiß, welche Wörter jedes Publikum unbedingt hören möchte. Hier ist seine Hitliste:

- ▲ Die wichtigsten 5 Wörter heißen: "Ich bin stolz auf Sie!"
- ▲ Die wichtigsten 4 Wörter lauten: "Was ist Ihre Meinung?"
- ▲ Die wichtigsten 3 Wörter sind: "Ich danke Ihnen."
- ▲ Die wichtigsten 2 Wörter: "Würden Sie ...?"
- ▲ Das wichtigste Wort: "Sie"!

So bauen Sie mit Ihrer Ansprache eine Publikumsbeziehung auf

Mit dem wichtigsten Wort Ihrer Ansprache - dem "Sie" - bauen Sie eine persönliche Beziehung zu Ihrem Publikum auf.

- ▲ Rufen Sie sich beim Entwurf Ihrer Ansprache die Zuhörer vor Augen. Schreiben Sie alles genau so, wie Sie es im Gespräch formulieren würden: möglichst einfach.
- ▲ Versuchen Sie es einmal mit einem Diktiergerät. Das Ergebnis klingt lebendiger, als wenn Sie gleich den Text in den Computer hacken.
- ▲ Stellen Sie Nähe durch persönliche Fürwörter her: Sprechen Sie die Hörer mit "Sie", "Ihnen", "Ihre" an. Vermeiden Sie das unpersönliche "man".

Zur Ansprache gehören auch Fragen ans Publikum

"Wenn einer eine Ansprache hält, müssen die anderen schweigen - das ist deine Gelegenheit. Missbrauche sie." Dieser Ratschlag stammt ebenfalls von Kurt Tucholsky, richtet sich aber nur an schlechte Redner. Die richtige Ansprache Ihrer Zuhörer gelingt Ihnen mit Fragen. Rhetorische Fragen leiten den Dialog mit dem Publikum ein und halten Ihre Rede in Schwung. Wecken Sie die Neugier der Zuhörer aber nur mit Fragen, die diese auch interessieren. Im weiteren Verlauf Ihres Vortrags beantworten Sie dann alle von Ihnen aufgeworfenen Fragen und befriedigen so die Publikumsneugier.

Ein Tipp: Zählen Sie, während Sie Ihre Rede vorbereiten, die Fragezeichen in Ihrem Entwurf! Je mehr Publikumsfragen Sie vorwegnehmen, desto lebendiger wird Ihre Rede, desto gezielter Ihre Ansprache. Meinen Sie, es sind zu wenig Fragen gestellt, überarbeiten Sie Ihr Manuskript - diesmal ganz aus der Sicht des Publikums!

Ich freue mich auf Ihre Fragen und unser Kennenlernen.
Meine Telefonnummer: 0711 – 696366

Ihre

