

So brechen Sie das Eis!

Die ITB steht an: Nutzen Sie die Messe nicht nur zum Prospektesammeln! Werfen Sie Ihr Mauerblümchen-Dasein über Bord, und gehen Sie mit Selbstbewusstsein auf andere Menschen zu.

Evelyn Sander

Einfach mal so an einen ITB-Stand gehen, sich nach Jobs erkundigen oder sich vorzustellen ist für „alte Hasen“ der Branche kein Problem. „Ich spreche die Leute einfach an“, erzählt Diana Geithe vom LCC in Hamburg-Eppendorf, die seit 16 Jahren in der Branche arbeitet. Bei Berufsanfängern sieht das mitunter ganz anders aus: „Nicht wenige Expedienten verwandeln sich bei großen Veranstaltungen in scheue Rehe“, beobachtet Lars Sahling, Ausbilder der TUI-Leisure-Travel-Büros in Hamburg. Statt vor den Ausstellern stehen sie lieber mit Kollegen am Büfett.

Dabei findet man nur auf der ITB diese Fülle an Ausstellern aus 180 Ländern – eine einmalige Chance, sich direkt über neue Produkte zu informieren, Fragen loszuwerden, Zielgebietswissen aufzufrischen und neue Technik auszuprobieren. Und wer einen neuen Job sucht, kann hier vorfühlen, und über bestimmte Kundenprobleme lässt es sich Face-to-Face besser verhandeln.

Azubi Andreas Bracht fährt dieses Jahr zum ersten Mal zur Messe nach Berlin. „Ich will einfach alles auf mich wirken lassen“, so der Aus-

zubildende von der Tourist Information Paderborn. Wertvolle Kontakte erwartet er weniger – nicht weil er schüchtern sei, sondern weil die Aussteller im Stress seien. Er habe keine Hemmungen, Fremde anzusprechen. Es gebe jedoch einige in seiner Klasse, die eher still sind.

„Viele Expedienten nehmen die

Chance nicht wahr, auf der ITB wichtige Kontakte zu knüpfen“, sagt Trainerin Heike Bähre, Chefin vom Beratungsinstitut Integron in Berlin. Als einzige Ausbeute der Messe schleppen sie schwere Tüten mit Prospekten nach Hause. Dabei könnte eine Hand voll Visitenkarten für ihre Karriere nützlicher sein.

Doch wie überwindet man seine Scheu? Der erste Schritt ist eine gute Vorbereitung. „Überlegen Sie vorher, wen Sie treffen wollen“, rät

Bähre. Und wenn man sich vor der Kollegin nicht so traut, geht man eben allein durch die Hallen. Auch Expedientin Diana Geithe trennt sich meist von den Kolleginnen, mit denen sie zusammen zur Messe fährt. „Während der Autofahrt macht jede für sich einen Plan, welche Stände sie besuchen will.“ Wichtig auf dem gesellschaftlichem Parkett sind Courage und



Nur nicht so schüchtern, rät Trainerin Heike Bähre.

Charme. Das bedeutet, dass man das Risiko eingehen muss, zurückgewiesen zu werden, und gleichzeitig die Kunst beherrscht, die Zuneigung des anderen zu gewinnen. Bähre: „Auch wenn Sie sich für schüchtern halten, fassen Sie sich ein Herz!“ Denken Sie immer an das Ziel: Kontakte knüpfen, Informationen sammeln und austauschen.

Mit Hallo und einem Lächeln das Gespräch beginnen

Es hilft, wenn man sich zuvor überlegt: Wie will ich mich vorstellen? Was möchte ich mitteilen? Was soll dem Gesprächspartner im Gedächtnis bleiben? Expertin Bähre: „Entscheidend ist, dass Sie Wärme und Begeisterung ausstrahlen.“

Der beste Einstieg in das Gespräch ist ein Lächeln, ein freundliches Hallo. Denken Sie sich vorher einige Themen aus, über die Sie





FOTO: MAURITIUS

Die richtige Vorbereitung für die Messe

Das sollten Sie beachten

- Wo können Sie wen treffen? Informieren Sie sich per Internet über alle öffentlichen Veranstaltungen, treffen Sie **frühzeitig Verabredungen**.
- Besorgen Sie sich einen **Anreise- und Hallenplan**.
- Legen Sie einen Terminkalender an, vermerken Sie genau Uhrzeiten, interessante Veranstaltungen und Gesprächspartner. Planen Sie **zeitliche Puffer** ein.
- **Handy und Akku** nicht vergessen, um Verspätungen kurzfristig durchzugeben.
- Denken Sie an Ihr **Namensschild**, und nehmen Sie genügend eigene **Visitenkarten** mit – lieber zu viele als zu wenige!
- Minirock, wallende blonde Locken, **tiefer Ausschnitt** sind **passé**. Besser sind konservativ-dezente Kleidung und zurückgebundene Haare. Die meisten Ansprechpartner in Führungspositionen sind Männer.

Die Small-Talk-Regeln

Zeigen Sie stets Stil und Takt

- Amor muss draußen bleiben: Verwechseln Sie Ihre Arbeitszeit und den geselligen Part einer Messe nicht mit einer Partnerbörse. Vermeiden Sie **Doppeldeutiges**!
- Versuchen Sie nicht, beim Alkohol mitzuhalten. Achten Sie auf Ihre persönliche Konstitution. **Schummeln ist erlaubt**: Mit Mineralwasser und einem Schuss Bier im Sektglas lässt es sich stimmungsvoll und bei klarem Kopf mit vielen Gesprächspartnern anstoßen.
- Führen Sie mit Fragen, doch Ihre **Fragen sollten nicht indiskret** sein.
- Vermeiden Sie den Eindruck eines Nörglers. **Jammern Sie nicht**, beschweren Sie sich nicht. Signalisieren Sie gute Laune!
- Natürlich müssen auch Sie sich ihrem Gesprächspartner öffnen. Dabei sollten sie darauf achten, dass Sie **nicht allzu Persönliches preisgeben** – vor allem dann, wenn es dem Gesprächspartner unangenehm sein oder ihn belasten könnte.
- Hüten Sie sich vor **Überheblichkeit** gegenüber vermeintlich unwichtigen Gesprächspartnern. Es kann Ihr Boss von morgen sein! Achten Sie auf Stil und Takt, das heißt, verhalten Sie sich so, dass sich Menschen jeglicher Herkunft in ihrer Umgebung wohl fühlen.

plaudern können, um mit dem Fremden ins Gespräch zu kommen. „Small Talk dient dazu, das Eis zu brechen“, sagt Bähre.

Für das Reservoir an interessanten Gesprächsthemen sollte man stets auf dem Laufenden sein. Lesen Sie täglich die Zeitung, um viele Themen parat zu haben und die Sprachfertigkeit zu schulen. Auch Fachzeitschriften sind wichtig. Achten Sie darauf, wer in der Branche gerade „in“ ist, und informieren Sie sich über den neuesten Branchentratsch. Seien Sie humorvoll, haben sie auch einige kuriose Geschichten auf Lager, über die man lachen kann. Doch Vorsicht: „Amüsieren Sie sich nicht auf Kosten anderer, und erzählen Sie keine Witze, wenn es Ihnen schwer fällt“, empfiehlt Bähre.

Kurz und gut: Sie sollten über alles reden können. Dazu gehören auch Themen, die Sie persönlich eigentlich nicht interessieren. Es schadet zum Beispiel nicht, die Bundesliga-Tä-

belle zu kennen – zumal viele Führungskräfte Männer sind und fußballbegeistert.

Im Gespräch muss man allerdings zuhören können – mit Augen und Ohren. Passen Sie sich Ihrem Gesprächspartner, seinem Alter, Beruf und seinen Interessen an. „Entdecken Sie im Gespräch das Besondere an ihm und an Gemeinsamkeiten mit Ihnen“, rät Bähre.

Wer sein Ziel erreicht hat, feiert danach noch besser

Ist das Eis gebrochen, fällt es leicht, zum eigentlichen Anliegen zu kommen – zur Frage nach freien Jobs oder Problemfällen bei der letzten Buchung. Und danach können Sie immer noch ganz relaxt mit den Kolleginnen feiern. „Nach unserem offiziellen Job treffen wir uns zum Mittagessen oder abends auf einer Party“, erzählt Reiseverkäuferin Geithe. Denn Spaß machen soll die ITB ja auch.

fwf