

„Ein Freund ein guter Freund ...“

Die menschliche Verbindung als Erfolgsfaktor

von Roland Arndt, Bad Oldesloe *

Jeder Mensch ist wie eine Tür zu anderen Menschen. Und wir selbst haben die Aufgabe, dafür zu sorgen, dass uns diese Türen mit einem guten Gefühl gerne geöffnet werden. Das gelingt mit ehrlichen Gesprächen und der grundsätzlichen Bereitschaft, Menschen (egal, ob Kunde, Geschäftspartner, Mitarbeiter oder Freund) als Partner zu sehen und die Kommunikation durch Respekt, Freundlichkeit, Fairness und Einfühlungsvermögen zu prägen. Dies sind die entscheidenden Zutaten zum Erfolg in allen Lebensbereichen. Es geht um eine neue Kultur des Verstehens und Verstandenwerdens.

Wir leben in einer Welt der Fakten, Zahlen, Gewichte und vergleichbaren Statistiken. Wenn es um Menschen geht, können wir diese Kriterien nicht unbedingt ansetzen. Dafür kann jeder Mensch jeden Tag andere Menschen kennen lernen und eine bestimmte Beziehung zu ihnen aufbauen. Was letztendlich daraus wird, haben beide in der Hand. Die Chance, den ersten Schritt auf jemanden zuzugehen, sollten wir nie verschenken oder dem anderen aufbürden. Auch im Business kann jeder angehende Geschäftspartner eines Tages unser bester Freund sein. Wenn wir in unser Adressverzeichnis schauen, wird uns bewusst: Jeder Name war einst ein Fremder, wurde dann zum Bekannten, einige zu guten Bekannten, daraus entwickelten sich zum Teil freundschaftliche Beziehungen und einige wenige wurden zu wirklichen (Geschäfts-)Freunden, einer vielleicht sogar zum Lebenspartner. Freunde sind Menschen, die sich gegenseitig helfen, das Leben zu verstehen, zu meistern, zu lieben und menschlicher zu gestalten.

Jeder Freund war einmal ein Fremder

Wenn uns jemand auf den ersten Blick durch seine Stimme und seinen Gesichtsausdruck sympathisch erscheint, dann sind wir geneigt, auch seinen Worten leichter Glauben zu schenken. Umgekehrt braucht er oft seinen Mund gar nicht erst aufzumachen. Wir sprechen hier von der „Psychologie des ersten Eindrucks“. Und auch der Augenkontakt selbst besitzt in diesem Zusammenhang eine große Wirkung: Wenn sich zwei Menschen offen und klar in die Augen schauen können, dann finden sie schneller die Möglichkeit zum erweiterten Kontakt, als wenn sie sich nur akustisch wahrnehmen. Körperliches Wirken sowie Stimme und Augenkontakt stehen ganz am Anfang unserer Skala, wenn es darum geht, Menschen kennen zu lernen, gefühlsmäßig zu empfinden und dann zu entscheiden, ob der Kontakt vertieft werden soll. Generell bauen wir in unserem Inneren mit einer Handvoll Informationen oder Eindrücken die Vision eines Ganzen.

Der wichtigste Mensch in Ihrem Leben sind Sie selbst!

Vielleicht mag es für den einen oder anderen egoistisch klingen: Der wichtigste Mensch in unserem Leben sind wir selbst! Nur wenn es uns selbst gut geht, wir die Kraft, den Willen und den Glauben für mehr Menschlichkeit aufbringen, können wir diese Elemente auch anderen zur Verfügung stellen. Also: Liebe Deinen Nächsten wie Dich selbst, aber fange bei Dir an! Wir können beispielsweise trainieren, anderen zu helfen, indem wir uns selbst Gutes tun. Wir haben aber auch die Möglichkeit, anderen zu helfen und somit uns zu trainieren, dass wir uns selbst Nutzen bieten können. Das, was wir schon können, setzen wir ein. Das was wir noch lernen müssen, eignen wir uns an. Und dafür bietet uns jeder Tag einen zeitlichen Rahmen für die Vervollständigung unserer Persönlichkeit in kleinen Schritten – hin zu uns selbst und in der Verbindung mit anderen Menschen.

Erfolge erzielen wir nur gemeinsam mit anderen

Die Vereinsamung greift in den Unternehmen immer stärker um sich. Erst versuchen Führungskräfte die Mitarbeiter dumm und unwissend zu halten, und später traut man sich dem Chef nicht einmal mehr einen guten Tag zu wünschen, weil er vielleicht an unserer Körpersprache und unserem Stimmverhalten Führungsschwäche erkennen könnte. Und schon passiert es, dass jemand sein Selbstvertrauen verliert, oder besser gesagt, dass Andere es ihm an der Unternehmenspforte abnehmen. Wir müssen uns bewusst machen, dass wir nicht in einer Welt von Produkten leben, sondern mit und für Menschen tätig sind und wirken. So ganz ohne Freundschaften – auch im Geschäftsleben – kommt ein erfolgreicher Mensch nicht aus. Allein sind wir nicht zu größten Erfolgen fähig. Wir brauchen Andere, und Andere brauchen uns. Nur so baut sich das auf, was wir ganzheitliche Akzeptanz und Gemeinsamkeit nennen.

Der Weg der Problembewältigung

Auf der einen Seite ist der Mensch ein Kontaktwesen, das auf die Gemeinsamkeit mit anderen Menschen angewiesen ist. Auf der anderen Seite blockieren uns Ängste, auf Andere zuzugehen oder auf Kontaktimpulse Anderer spontan und offen zu reagieren. Widersprüchlicher geht es kaum. Aber polares Bewusstsein schwingt in uns Menschen immer mit: Liebe und Freundschaft sind beispielsweise Kräfte, die uns beflügeln und persönlich erfüllen. Das Geschäftsleben hingegen gehört zum Erhalt unserer materiellen Existenz und zur Lösung der Probleme auf Erden. Nur gemeinsam können wir es schaffen, das Niveau unserer geistigen und körperlichen Welt anzuheben. Nur mit allen verfügbaren Ideen und Kräften kann es gelingen, den Selbstmordakt der Menschheit aufzuhalten und das Bewusstsein der Bevölkerung zur gemeinsamen Chance umzuformen. Doch dafür brauchen wir Zeit. Wir brauchen Zeit für uns selbst, Zeit für Erfolge, Zeit für unsere Freunde. Zeit für unsere Familie ... Zeit-Qualität = Lebens-Qualität!

8 Fragen zum „Freundschaftsbewusstsein“

Die Zeiten ändern sich mit jedem Augenblick, in dem wir auf dieser Erde wirken. Die Evolution steht nicht für eine Sekunde still. Das Leben wartet nur darauf, dass wir es besser erfinden als es sich abspielt. Wie sieht die Welt von morgen aus? Das weiß keiner mit Treffsicherheit zu beantworten. Eines aber steht fest: Unsere gedankliche Innenweltverschmutzung wächst ins Unermessliche, wenn wir ihr nicht Einhalt gebieten. Von Anderen erwarten wir Liebe, Freundschaft, Aufträge, gute Laune, Vorbildlichkeit und Vertrauen. Aber wir selbst bewerfen uns nur allzu häufig mit Dreck, treten uns selbst jeden Tag auf die Füße. Wir müssen Schluss damit machen, endlich einmal zu uns selbst halten und unser eigener Förderer werden. Das beginnt mit dem Großreinemachen in unseren Gedanken. Den ganzen Müll der letzten Jahre mit übergroßen Besen des konstruktiven Denkens aus unserem Hirn fegen. Aber nicht zu unseren Mitmenschen, sondern ins Nichts, in die Unendlichkeit des Weltalls, damit irgendeine Macht daraus wieder neue Energie für die Evolution erzeugen kann. Was wir brauchen, ist eine Checkliste für die Gewinnung des eigenen Freundes in uns, für das Erlangen von mehr Wissen über den Menschen, den wir vielleicht am wenigsten kennen: uns selbst:

1. Bin ich bereit, mir meine Fehler zu verzeihen? Welche sind es im Einzelnen?
2. Bin ich in der Lage, mir mein bester Freund zu sein? Zum Beispiel durch eine unverbesserliche Art, konstruktiv und mutig zu denken?
3. Welche Schritte sind für mich die ersten, den Kontakt zu mir selbst erfolgreich zu gestalten?
4. Was tue ich heute, um mein Verhältnis zu mir zu stärken, über welche Vorschuss-Belohnung würde ich mich freuen?
5. Wie bezeichne ich meine eigenen Werte?
6. Welche „verrückte“ Sache könnte ich heute tun, die ich mir nie gestattet habe?
7. In welchen Punkten habe ich mich immer zu sehr meinen Mitmenschen angepasst?
8. Was kann ich tun, um ganzheitlich in meinem Interesse zu handeln, beruflich und privat hundertprozentig, das in die Wege zu leiten, was meinem Lebenserfolg dient?

Diese Fragen sollen einfach unser Denken etwas „aufbrechen“ und uns helfen, ganz neu in See zu stechen, um über große Teiche neue Ufer zu erreichen. Wir brauchen Menschen mit Visionen, die bereit sind, alles in Frage zu stellen, alles für

möglich zu halten und Menschlichkeit nicht nur neu zu definieren, sondern auch vorzuleben.

Die Verknüpfung von Privat- und Geschäftsleben zur Erfolgs-Synergie

Erfolgreiche Geschäfte tätigen, Freundschaften schließen, menschliche und unternehmerische Partnerschaften eingehen – die Basis Mensch treibt den Auf-, Ausbau und die Intensivierung auch geschäftlicher Beziehungen an. Diese Zielvision bedeutet gleichzeitig eine Anforderung an uns alle. Es geht darum, dass jeder von uns bei sich und seinen Aktivitäten startet. Freundschaften, die wir in den Geschäftsbereich integrieren, helfen dem Einzelnen, seine ganzheitliche Persönlichkeit zu entfalten.

Niemand kann seinen Weg zur Spitze allein finden und gehen. Wir suchen Anerkennung, Freundschaft, Liebe, Gesundheit, Erfolg und den Sinn des Lebens. Diesen ersehnten Zustand von Einheit können wir nur im Zusammenwirken mit anderen Menschen erreichen. Und auch nur, wenn wir einen beiderseitigen Nutzen schaffen. Das neue Freundschafts-Bewusstsein bricht mit dem veralteten Schubladendenken. Wir brauchen ein Erfolgs-System für den ganzen Menschen, durch die Entdeckung einer tiefen und wertvollen Sicherheit in jedem Einzelnen von uns und nicht die hemmende scharfe Trennung zwischen „Berufs- und Privatleben“. Aufrichtiges Gefühl, Verständnis und Einsatz aus menschlichen Beweggründen können wir für uns selbst und andere neu definieren und entwickeln.

9.068 Zeichen mit Leerzeichen

* Roland Arndt unterstützt seit über 20 Jahren Unternehmen, Teams, Einzelpersonen und Familien dabei, das Leben zu sortieren, Ziele zu setzen und zu erreichen sowie brennende Probleme zu lösen. Und zwar mit einer wertschätzenden Kommunikation. Parallel zu seinem autobiografischen Roman „Liebe ist stärker als ein Weltuntergang“ ist das Buch „Die Herz-Denker“ entstanden. Dieses gibt neue Impulse, um tägliche Aufgaben mit Herz und Verstand zu erfüllen und so die eigene Welt zu verändern. www.roland-arndt.de