

Dieser Trend hat ein berühmtes Vorbild: Den Philosophen Diogenes in seinem Fass. Er war mit seiner Behausung und seinem Leben völlig zufrieden, obwohl er so gut wie nichts besaß. Daran orientieren sich auch moderne Minimalisten.

Was brauche ich wirklich?

Beim “Minimalismus”, “Downshifting” oder “Einfach leben” geht es immer um die Frage: Was brauche ich wirklich? Die Anhänger dieses Lebensstils hinterfragen ihr Verhalten hinsichtlich Konsum, Besitz und Beziehungen auf echte Notwendigkeit. Sie erhöhen ihre Achtsamkeit, um ihre eigenen Ziele zu verwirklichen statt Trends hinterherzulaufen.

Ich sehe schon, jetzt kommen ein paar Fragen auf:

1. Was bedeutet dieses Hinterfragen in puncto Ihrer persönlichen Weiterbildung und persönlichen Veränderung?
2. Sie haben “Stillstand ist Rückschritt” in dem einen Ohr und “Lebenslanges Lernen” im anderen?
3. Und bekommen dabei womöglich das Gefühl, der sprichwörtliche Hamster im Rad zu sein?

Kommunikation und Teamwork: 8 Gründe warum Geben besser ist als Nehmen

// Von Dr. Cornelia Topf

Ist es nicht schwierig genug, die eigenen Interessen zu klären und zu vertreten? Macht es wirklich Sinn, auch noch diejenigen der andern zu berücksichtigen? Ist es nicht viel einfacher, nur auf sich selbst zu schauen, frei nach dem Motto: "Wenn jeder an sich denkt, ist auch an alle gedacht!"

Was bringt mir das alles?

Zugegeben, Alterozentrierung kann wirklich anstrengend sein. Man stellt sich immer wieder die Frage: Was bringt mir das alles?

Erwischt. Die letzte Frage muss heißen: Was bringt uns das alles? Ein Teil der Antworten liegt in den Anfängen der Menschheitsgeschichte:

1. Gemeinsam erfolgreicher

Schon damals hätte ein Einzelner nur schwer alleine auf die Jagd gehen können. Die Aussicht auf reiche Beute war in der Gruppe bedeutend größer, weshalb sich die Fähigkeit zur Kooperation ausbildete. Heutzutage werden Sie wahrscheinlich nicht mit Ihrem Nachbarn auf die Jagd gehen, um Ihr Abendessen zu erbeuten.

Aber was tun Sie, wenn Sie ein dringendes Problem haben und jemanden zum Reden brauchen? Sind Sie dann nicht auch froh, wenn Ihr Gegenüber, Ihr Partner, Ihr Coach ein offenes Ohr für Sie hat?

2. Alterozentrierung fördert die Gesundheit

"Die gute Tat", nämlich die Alterozentrierung, fördert nicht nur Verstehen, Verständnis und Beziehung, sie fördert auch die eigene Gesundheit.

Einem anderen zuzuhören, sich auf seine Wünsche und Bedürfnisse einzulassen, bewirkt häufig mehr als tausend Worte. Schenken Sie Ihrem Partner auch mal ein Lächeln. Ihr Partner wird das Gefühl haben, von Ihnen ernst genommen und geschätzt zu werden. Er wird gerne auf Sie zukommen und den Kontakt zu Ihnen suchen – und auch gerne mit Ihnen Geschäfte machen.

3. Die weichen Erfolgsfaktoren

Alterozentrierung, Sympathie und Einfühlungsvermögen sind “weiche” Erfolgsfaktoren. Es ist ja auch ein gutes Gefühl, wenn ich weiß, der Partner schenkt mir sein volles Vertrauen. Gleichzeitig profitieren Sie selbst davon, denn ein Lächeln entspannt, baut Stress ab und schüttet wertvolle Glückshormone aus. Alterozentriert handeln lohnt sich!

Offenheit für die Meinung Ihres Gesprächspartners und Rücksichtnahme auf seine Situation signalisieren Verständnis und Anteilnahme. Ihr Partner fühlt sich bei Ihnen gut aufgehoben und stimmt Ihren Vorschlägen eher zu, als wenn er sich übergangen, nicht gehört und nicht gesehen, an die Wand geredet fühlt.

4. Erfolgreicher verhandeln

Doch nicht nur das: Auch bei Verhandlungen kommen Sie mit Alterozentrierung schneller zum Ziel. Glauben Sie nicht? Dann bedenken Sie das:

Niemand kooperiert oder schließt gerne Verträge mit Menschen, die ausschließlich über ihre Konzepte, Ideen und Vorstellungen reden und Ihre Fragen, Interessen und Bedürfnisse schlichtweg ignorieren.

5. Herausforderungen besser meistern

Ihr Vorgesetzter hat Sie gebeten eine Präsentation zu halten. OK, werden Sie denken und lesen noch schnell diese Studien, diesen einen Aufsatz, ah, da gab es noch diesen Artikel in einem Fachmagazin. Vergessen Sie`s.

Verschwenden sie Ihre Gedanken weniger für den Inhalt, überlegen Sie sich lieber:

- Wie wirke ich auf meine Zuhörer?
- Kommt das, was ich vermitteln möchte bei meinen Zuhörern auch so an?
- Wie kann ich auf deren Bedürfnisse eingehen?

6. Überzeugen durch alterozentriertes Handeln

Selbstverständlich müssen die Fakten sitzen, aber die meisten können Sie sowieso im Schlaf. Ihr Chef traut es Ihnen zu, also warum sollten Sie selbst an sich zweifeln? Entscheidend für den Erfolg bei Ihrer Präsentation wird sein, wie gut Sie überkommen.

Durch alterozentriertes Handeln können Sie Ihre Zuhörer von sich überzeugen. Wer anderen das Gefühl gibt, auf deren Wünsche und Gefühle einzugehen, dem hört man gerne zu. Ebenso ist man eher bereit, ihm das zu glauben, was er erzählt. Klingt doch

praktisch: Handle alterozentriert und Dir wird automatisch eine höhere Kompetenz zugeschrieben.

7. Sympathien gewinnen

Durch alterozentriertes Handeln können Sie in Ihren Verhandlungspartnern Sympathien wecken. Oder finden Sie es nicht auch sympathisch, wenn ihr Gesprächspartner auf ihre Wünsche eingeht und seine ganze Aufmerksamkeit auf Sie richtet.

Wenn Sie es verstehen, Ihrem Partner richtig zuzuhören, werden Sie freundliche Blicke ernten. Zudem werden Sie in Gesprächssituationen selbstsicherer auftreten und freier reden. Alterozentrierung hilft Ihnen, Herausforderungen besser zu meistern. Sie werden sehen, man wird Ihnen einen Fehler oder einen Stotterer eher verzeihen, als einem eigensinnig handelnden Egoisten.

8. Gemeinsam ist mehr als die Summe der Einzelteile

Wenn ich Aufmerksamkeit schenke, Egozentrierung abgebe, Interesse zeige, verliere ich nichts. Kommunikation ist kein Nullsummenspiel: Was der eine gibt, gewinnt der andere und umgekehrt. Im schlimmsten Fall verlieren alle, möglicherweise im Streit, Kampf, Angriff, kriegerischer Auseinandersetzung – bestenfalls gewinnen alle durch ,Alterozentrierung.

Zeigen Sie Offenheit für Ihren Kommunikations-Partner,,lassen Sie sich auf Neues ein. Sie werden überrascht sein, welche bisher unentdeckten Fähigkeiten zum Vorschein kommen. Sie werden sehen: Es lohnt sich!

Erfolgreich und sympathisch werden: Nähe wirkt magisch

// Von Reiner Neumann

Menschen, die uns emotional berühren, können durch ihr Verhalten bei uns bestehende positive oder negative Gefühle verstärken oder diese sogar erst hervorrufen. Das können Sie für sich nutzen!

Wie gehen erfolgreiche Verkäufer vor?

Wenn Sie es also schaffen, zu Ihrem Gegenüber Nähe und emotionale Verbindung herzustellen, wird es Ihnen leichter gelingen, diejenigen von Ihrem Vorhaben zu überzeugen. Das ist einer der Gründe, warum Verkäufer versuchen, es dem Kunden möglichst angenehm zu machen.

Autohäuser sind nach den Vorgaben der Hersteller gestaltet, um das Ambiente zu schaffen, das den Markenkern angemessen interpretiert. Der Verkäufer wird gleichfalls geschult, um durch passendes Verhalten Nähe zum Kunden herzustellen und dadurch Überzeugung zu generieren.

Wie man Nähe für Erfolg nutzt

Der erfolgreiche Verkäufer plaudert mit dem Kunden über Musik und seine Urlaubspläne. Er sorgt dafür, dass sich der Kunde als Gast im Autohaus fühlt, Kaffee und Ledersofas unterstützen diesen Eindruck. Der Verkäufer baut Sympathie zum Kunden auf, Ähnlichkeit ist ein entscheidender Faktor – gleiche Kleidung, Vorlieben für Sport oder Urlaubsziele und mehr. So ist die emotionale Verkaufsfalle perfekt aufgestellt.

Der Rat Gleichgesinnter oder wenigstens gleich Gekleideter wird als wichtiger und wertvoller eingeschätzt. All das ist die Basis für die irgendwann folgende Kaufempfehlung, die dann eher als Rat eines Freundes denn als aggressive Akquisition empfunden wird.

Gleiches Umfeld schafft Nähe

Besonders nahe stehe ich Menschen, die zu meinem engeren Umfeld, zu meinem Netzwerk gehören. Die Zugehörigkeit zu denselben Kreisen, zu derselben Kaste schafft