

SPEED DATING



Foto von SUNBEAM PHOTOGRAPHY auf Unsplash

SPEED DATING FÜRS BUSINESS

BEZIEHUNG IST KOMMUNIKATION – KOMMUNIKATION IST BEZIEHUNG

Beim Speed Dating wird schnell deutlich, dass jede Beziehung Kommunikation ist und jede Kommunikation Beziehung. Lockerbleiben bei der Kontaktaufnahme, wichtiger wie auch richtiger Gesprächseinstieg, Präsenz, raffinierte Wortwahl – letztendlich hat man nur wenig Zeit, einen kreativen Eindruck zu hinterlassen. Das gilt im geschäftlichen Kontext übrigens genau wie im privaten Umfeld. Hier kommen sechs Speed Dating-Regeln für eine spannende und wirksame, kreative und wertvolle Alltagskommunikation

Kolumne von Stefan Häseli,
Experte für glaubwürdige Kommunikation, Business-Kabarettist und Autor | stefan-haeseli.com

Längst wird Speed-Dating nicht mehr nur bei der Partnersuche eingesetzt. Die Prinzipien gelten inzwischen auch bei der Suche nach einem Job ebenso wie nach einer Wohnung, für die Zusammenführung von Azubis und Unternehmen, zum Kennenlernen der Teilnehmer bei Seminaren oder für einen fachlichen Austausch auf Messen. Identisch bleibt dabei immer das Ziel: innerhalb einer relativ kurzen und festgelegten Zeit möglichst viele Gesprächspartner etwas näher kennenzulernen, im Idealfall sogar erste Gemeinsamkeiten festzustellen.

REGEL NO. 1: LOCKER BLEIBEN

Die erste Speed Dating-Regel besagt, dass wir ganz locker sein sollen. Der Riegel im Kopf „die oder den muss ich haben“ oder „heute treffe ich meinen Märchenprinzen oder meine Traumfrau“ ist mehr Blockade und eher weniger eine motivierende Zielgröße. Ziele im Leben sind gut, das ist unbestritten. Doch in der konkreten Situation der Kommunikation gilt es, ans Hier und Jetzt zu denken: Konzentrieren Sie sich auf das, was gerade jetzt geschieht! Es geht nicht um schwierige Verhandlungen, dort ist strategisches Vorgehen sinnvoll – es geht um den Alltag. Einfach so, um diese fast vernachlässigbare Größe von etwa 85 Prozent der Gespräche während des Tages. Vertrauen wir ruhig darauf, dass „es“ schon richtig funktioniert. Das gelingt, wenn die innere Haltung stimmt. Denken wir Schlechtes über eine Situation oder unser Gegenüber, kommt es auch so rüber. Umso wichtiger ist es, an der eigenen Haltung zu arbeiten: Die Dinge positiv-konstruktiv sehen, um sie dann eben auch mal ganz locker angehen zu können.

*"So banal wie einfach und doch doppelt so schwer:
Zuhören ist eine Königsdisziplin in der Kommunikati-
on – gerade und erst recht im Alltag!"*

REGEL NO. 2: PRÄSENT SEIN

Alltägliches läuft Gefahr, einfach so nebenbei erledigt zu werden. Das kurze Gespräch mit dem Chef, der Kollegin, dem Kunden, der Mitarbeiterin wird im besten Fall inhaltsfokussiert geführt. Kurz, knapp, klar – so haben wir es gelernt. Allenfalls noch auf Level 2, nämlich sauber positiv formuliert. Eine Bitte statt ein Befehl, ein Wunsch statt eine Aufforderung. Aussagen wie „Hörst du mir überhaupt zu?“ oder „Ich habe den Eindruck, dass du gar nicht so richtig da bist?“ kennen wir alle. Die Präsenz gestaltet die Intensität unserer Alltagskommunikation. Unabhängig von den richtigen oder falschen Worten: ankommen tun diese nur, wenn sie in möglichst höchster Präsenz ausgesprochen werden. Genau so sollten wir auch in Dialog(e) gehen: keine automatisierten Sätze, sondern ein Bekenntnis zur Präsenz. Geht schneller, braucht weniger Vorbereitung, verlangt aber im Endeffekt mehr Vertrauen zu sich selbst. Dieses prägt unsere Auftritte auch im Kleinen. Dabei hat Selbstvertrauen nichts mit Überheblichkeit zu tun. Es ist das Vertrauen in sich, zu wissen, dass ich mit Talenten und Fähigkeiten so gut ausgestattet bin, dass ich das Richtige zur richtigen Zeit sage und tue.

REGEL NO. 3: OFFEN BLEIBEN

Das Vorurteile einschränken, ist hinlänglich bekannt. Treffen wir auf ein Gegenüber, das uns optisch an eine verflissene Liebe erinnert, geht es entweder negativ oder positiv weiter. Egal was war – es prägt. Einfacher gesagt als getan: Das Gegenüber hat eine Chance, genau nicht so zu sein, wie wir es erwarten. Achten wir also auf Unterschiede oder suchen wir Dinge, die neu, interessant, spannend sind. „Haben Sie Schulterschmerzen?“, war die Frage bei einer Polizeikontrolle. Es interessierte den Polizeibeamten wahrlich nicht, mit welchen Schmerzen

der Verkehrsteilnehmer fährt, sondern er wollte ihm lediglich mitteilen, dass er den Sicherheitsgurt nicht trägt und dass das ein Bußgeld kostet. Das ist beileibe keine positive Alltagskommunikation. Wenn Sie etwas wissen möchten, dann stellen Sie eine Frage. Wenn Sie etwas sagen möchten, dann sagen Sie es. Bei dem oben genannten Beispiel liegt eine deutliche Diskrepanz vor. Gleiches passiert oft in Führungsgesprächen: „Geht's dir nicht gut, hast du privat Probleme?“ Entweder interessiert es mich wirklich, oder ich deklariere es als Interpretation: „Ich habe die Vermutung, dass privat etwas nicht stimmt, liege ich da richtig oder falsch?“

REGEL NO. 4: INTERESSE AN ANDEREN

So banal wie einfach und doch doppelt so schwer: Zuhören ist eine Königsdisziplin in der Kommunikation – gerade und erst recht im Alltag! Versuchen Sie doch mal diese kleine Beobachtungsaufgabe: Stellen Sie sich nach der Urlaubsphase in Ihrem Unternehmen in den Pausenraum. Hören Sie einfach zu, wie oft sich Menschen nicht (zu)hören. Da erzählt Kollege x, er sei heute wieder zurück aus dem Urlaub. Kollege y fragt nett: „Wie war's denn und wo wart ihr?“ Spannend einfach zuzuhören, wie oft sich viele überhaupt nicht interessieren, was der andere erzählt. Bei der ersten Gesprächspause kommt die eigene Geschichte wieder aufs Set. „Wir hatten wirklich einen tollen Service an Bord.“ Kurze Atempause. Das Gegenüber erwidert: „Ja, letztes Jahr sind wir mit der Air Singapur geflogen, war noch besser als ihr Ruf.“ Zur Erinnerung: Interessieren wir uns wirklich für unser Gegenüber, werden wir reicher! Und wenn zwei reden, heißt das noch lange nicht, dass es auch ein Dialog ist. Sehr häufig sind es so genannte Doppelmonologe – beide erzählen abwechselnd ihre Geschichte.

STEFAN HÄSELI



REGEL NO. 5: LÄCHLE UND SEI FREUNDLICH

Setzen Sie Ihr freundliches Gesicht auf, zeigen Sie Ihre Freude, jemanden zu treffen und denken Sie ans Positive jetzt und im Leben. Sie gewinnen als authentisch positive Person mehr. So steht es im „Leitfaden zum Daten“. Stellen wir uns vor, das Gespräch am Dating-Tisch beginnt mit den Worten „Hallo, ich bin Peter. Ich hatte eine schwere Jugend, im Moment habe ich kein Geld und mein Chef macht mich kaputt. Abgesehen davon finde ich die politischen Verhältnisse in unserem Land furchtbar.“ Ehrlichkeit in allen Ehren – aber Sympathien gewinnt man so keine und schon gar kein Herz! Das ist keine Aufforderung zum gequälten „Think-positive“, sondern für klare Botschaften: Ohne innere, positive Haltung sind wir weder im Date noch im Alltag wirklich erfolgreich. Deshalb ist es wichtig, das Positive zu suchen. „Ich bin gerne bis um 16 Uhr persönlich für Sie da“ ist inhaltlich gleich aber eben doch ganz anders als die Formulierung „Ich bin dann ab 16 Uhr weg“. Zugegebenermaßen handelt es sich um kleine Details, aber in der Summe macht Kleinvieh auch Mist und das Leben besteht im Grunde nun einmal aus vielen Details. Übrigens: Positive Verhaltensweisen einer freundlichen Person werden durch Lob und Zuwendung verstärkt. Ehrliches Lob und Zuwendung freuen im Grund jeden Menschen, so dass es ihm wiederum auch leichter fällt, freundlich und vertrauensvoll zu sein.

REGEL NO. 6: NETTE WORTE ZUM START

„Himmel, wo warst du beim Friseur, hierzu braucht´s wohl auch keine Ausbildung.“ Das Date können wir abschreiben. Bei allem Interesse, Präsenz, Lockerheit – irgendwann beginnen wir zu reden. Ein guter Grund, von Anfang an charmant, nett und unverfänglich zu sein. Es kann durchaus sein, dass es sich im Verlauf des Ge-

sprächs zeigt, dass unser Gegenüber unseren Sinn für Humor teilt, aber diesen Sinn sollten wir zuerst kennen! Erfahrene Speed-Dater empfehlen: Beginne mit einem Lob. Gehen wir davon aus, dass jeder gerne zuerst etwas Positives hört, schaffen wir einen Mikrokosmos der konstruktiven Aura und beginnen im Alltag mit einem positiven Wort: „Eine schöne Tasche haben Sie?“ oder „Danke, dass Sie mir den Platz überlassen haben.“ Als ich vor kurzem bei einem Restaurantbesuch (notabene ein nobler Gourmettempel) das Auto auf ein markiertes Feld stellte (aber wohl den Schriftzug in selbem nicht las), kam ein Mitarbeiter nach draußen gestürmt „Hier dürfen Sie Ihr Auto nicht hinstellen!“ – und das noch bevor die Fahrzeugtür abgeschlossen war. Kurzum: „Danke, dass Sie bei uns vorbeikommen. Dürfte ich Sie noch bitten, das Fahrzeug auf die andere Seite zu stellen?“ So einfach wäre es. Locker, positiv, nett, freundlich, offen, interessiert – und das mit dem Mehraufwand von ein paar wenigen, vor allem aber anderen Worten.

FAZIT

Erfolg im Umgang mit Kunden heißt, nicht nur dann gut zu kommunizieren, wenn etwas schiefgelaufen ist. Einen Führungsstil leben, der Mitarbeitende fördert, findet nicht nur beim Lohn- oder Disziplinargespräch statt. Stressabbau im Alltag bedeutet nicht, dass ich zweimal im Jahr ins Wellness-Weekend gehe. Der Erfolg kommt schleichend im Alltag. Ebenso wie auch Probleme langsam und leise um sich greifen. Wenn wir es schaffen, zentrale, oft ganz kleine Erfolgselemente in der Kommunikation und im Aufbau von Beziehungen in unseren Alltag zu integrieren, wird er strukturell, rituell oder eben ganz normal und selbstverständlich. Erfolgreiche Kommunikation als Selbstverständlichkeit – eine Ode an die 90 Prozent Normalleben. ≡