

Mit einem Lächeln zum Erfolg

Warum es sich lohnt, ein freundlicher Mensch zu sein

Wann hat Freundlichkeit eigentlich einen derart schlechten Ruf bekommen?

Der Mythos, dass nur die ganz Hartgesottenen erfolgreich die Karriereleiter erklimmen, hält sich hartnäckig. Sind freundliche Menschen, die sich für ein Lächeln zwischendurch nicht zu schade sind, wirklich weniger erfolgfähig?

Ich finde: Das Gegenteil ist der Fall. Wer den Mut hat, sich seine Menschlichkeit auch in Konkurrenzsituationen zu bewahren, tut sich langfristig den größeren Gefallen als einer, der über die sprichwörtlichen Leichen geht.

Der weiche Kern

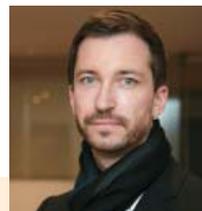
Menschen sind soziale Wesen, und in der Regel ist der eigene Erfolg vom Zutun anderer Menschen abhängig. Menschen, die einem etwas zutrauen. Menschen, die dabei helfen, das eigene Ziel durchzusetzen.

Wer für seinen Erfolg über Leichen gegangen ist, hat sich jedoch mit Sicherheit eher Feinde als Freunde geschaffen. Diesen Geschädigten würde es große Freude bereiten, wenn der Erfolg nicht lange vorhält.

Wer sich dagegen mit Menschlichkeit, sozialem Verhalten und Authentizität den Weg zum Erfolg bahnt, schafft sich zuverlässige Verbündete und kann darauf zählen, dass diese ihm den Rücken stärken – egal wie es läuft.

Freundlich führen

Es gibt immer noch viele Vorgesetzte, die denken, dass die Abwesenheit von Kritik das größte Lob und ausreichend Motivation für die Mitarbeiter ist. Die Befürchtung, dass ein Zuviel an Freundlichkeit als Schwäche ausgelegt werden kann und den Respekt der Mitarbeiter untergräbt, ist ebenfalls verbreitet.



René Borbonus

René Borbonus zählt zu den führenden Spezialisten für professionelle Kommunikation im deutschsprachigen Raum.

Praxisnah und unterhaltsam vermittelt er rhetorische Fertigkeiten, die alles andere als verstaubt erscheinen.

Mehr Infos unter www.rene-borbonus.de

Enttäuschung und Angst sind jedoch keine gute Motivation, das Beste zu geben. Wer sich als freundlicher und großzügiger Chef zeigt – ein Chef, der die Arbeit der anderen wertschätzt – wird eher belohnt – mit besseren Arbeitsergebnissen, weniger Krankentagen der Mitarbeiter und einer geringeren Fluktuation.

Kleiner Anlass, große Wirkung

„Das Leben ist so weise eingerichtet, dass niemand ernsthaft versuchen kann, anderen zu helfen, ohne sich dabei selbst zu helfen.“ (Ralph Waldo Emerson)

Eine Studie der amerikanischen National Service Association aus dem Jahr 2002 bestätigt, dass Sie für Ihre freundliche Ausstrahlung in der Regel wirklich handfest belohnt werden: Ob Sie in einem Geschäft sind, in der Bank, beim Arzt oder im Restaurant – wenn Sie sympathisch und kompetent auftreten, erhöhen Sie Ihre Chancen auf ein positives Service-Erlebnis um das Dreifache. Nicht schlecht, oder?

Probieren Sie es für den Anfang einfach mal gezielt aus:

Seien Sie einen Tag oder auch nur eine Mittagspause lang gezielt freundlich, indem Sie jemanden loben, Komplimente verteilen jemandem Ihre Hilfe anbieten. Sie werden Sehen: Sie bekommen Ihre Freundlichkeit doppelt und dreifach zurück. ■

Kommen Sie gut an!

Ihr
René Borbonus