

Kolumne Nachhaltig erfolgreich mit Strategie

16-2018

Wiebke Brüssel

bruessel@strategiebuero-nord.de

September 2018

Download:

Diesen Beitrag können Sie auf unserer Homepage im Bereich „Strategie-Impulse“ als PDF-Datei herunterladen.

Der Beitrag erschien im September 2018 auf den Exxtra Seiten Bremen (www.exxtraseiten.de).

Respekt!

Neulich bei einer Veranstaltung in der Handelskammer. Das Thema hat offenbar viele Zuhörerinnen und Zuhörer angesprochen, denn der Saal ist gut gefüllt. Die Referentin erzählt. Ein Blick in die Runde enthüllte: So einige Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben die Köpfe gesenkt und sehen auf ihre Smartphones.

Eine andere Szene. Wir treffen bei einer anderen Veranstaltung einen von den Menschen, denen wir gelegentlich begegnen und uns dann immer freuen. Wir kommen ins Gespräch, er berichtet von seinem neuen Haus und holt sein Smartphone aus der Tasche. Wir denken, dass er uns Fotos zeigen will. Aber tatsächlich wollte er eine eingehende Mail lesen.

Haben Sie das auch schon erlebt? Mir stellt sich dann immer die Frage, wann uns der Respekt von unseren Gegenübern verloren gegangen ist.

Wenn ich bei meiner bevorzugten Suchmaschine „Bing“ das Wort „Respekt“ eingabe, erscheint als erstes die folgende Definition: *„die Haltung, dass man eine Person und ihre berufliche und soziale Stellung für wichtig hält und dies in seinem Verhalten deutlich zeigt“*. Wikipedia schreibt von einer *„Form der Wertschätzung, Aufmerksamkeit und Ehrerbietung gegenüber einem anderen Lebewesen (Respektsperson) oder einer Institution“*.

Heißt das im Umkehrschluss, dass die Smartphone-Nutzer in der Veranstaltung so wenig von der Referentin hielten, dass sie Nachrichten pauschal wichtiger fanden, deren Inhalt und Absender sie beim Summen in der Tasche noch nicht kennen konnten? Müssen wir es normal finden, dass Menschen, mit denen wir gerade sprechen, plötzlich ihr Smartphone aus der Tasche ziehen und die Kommunikation kappen?



Auf der Suche nach den Gründen für dieses Verhalten stieß ich auf ein wunderbares Video des Rhetorik-Trainers René Borbonus auf YouTube. Er spricht von der „Kultur des gesenkten Hauptes“. Prüfen Sie mal bei der nächsten Veranstaltung, zu der sie gehen, wie viele über ihre Smartphones gebeugte Menschen Sie sehen. Einer der Gründe dafür ist wohl tatsächlich die Geschwindigkeit der Kommunikation. Jede Minute erreichen uns Informationen, und wir meinen, den Anschluss zu verlieren, wenn wir nicht bei jedem Piepsen oder Brummen unsere Smartphones checken.

Mal geschäftlich betrachtet: Würden Sie einen Kontakt vertiefen oder jemandem einen Auftrag erteilen, der schon beim ersten Kennenlernen seine Mails wichtiger findet als das Gespräch mit Ihnen? Trauen wir diesen Menschen unterbewusst noch Souveränität zu? Sehen wir sie noch als „Treiber“ für ihr Geschäft oder als Getriebene ihres Maileingangs? Trauen wir ihnen zu, einen (vielleicht unseren) Auftrag mit voller Konzentration und Effizienz zu bearbeiten? Game over, oder? Mangelnder Respekt kann Geschäftserfolge verhindern.

Also bitte: Respektieren Sie Vortragende und Gesprächspartner! Oder sagen Sie Ihrem Gegenüber wenigstens, wenn Sie Arzt im Bereitschaftsdienst sind oder eine sehr wichtige Mail mit einem Millionenauftrag erwarten und deshalb mal kurz nachsehen müssten. Dafür hat bestimmt jede(r) Verständnis.

Um ein weiteres Mal René Borbonus frei zu zitieren: Wer respektiert werden möchte, muss andere respektieren. Und das wünschen wir uns doch eigentlich alle. Wer sich den Vortrag ansehen möchte, hier ist er zu finden:

<https://www.youtube.com/watch?v=9869CcKULwo> .

Ich mache mir das übrigens ganz einfach. Bei Veranstaltungen aller Art ist mein Smartphone in meiner Tasche, und da bleibt es. Wenn wir uns begegnen, habe ich beide Hände frei und Sie haben meine volle Aufmerksamkeit. Versprochen.

Redaktionelle Hinweise

Über die Autorin

Wiebke Brüssel ist Diplom-Betriebswirtin und Geschäftsführende Gesellschafterin des Strategiebüro Nord.

Das Strategiebüro Nord arbeitet für Unternehmen und Organisationen im privaten, sozialen und öffentlichen Bereich, für Gründer und für Firmen am Anfang ihrer Entwicklung.

Dabei geht es um individuelle Fragestellungen, die sich oft aus den Trends unserer Zeit ergeben. Hierfür entwickeln wir lösungsoffen und teamorientiert strategische Konzepte, die langfristig den Erfolg sichern.

Hinweis zur verwendeten Sprache

In unseren Beiträgen verwenden wir alle Begriffe in einem gesellschaftlich neutralen Kontext. Auch ohne Satz- und Worterweiterungen sind immer alle Geschlechter angesprochen.

Lobbyregister

Das Strategiebüro Nord ist unter der Kontonummer K4126147 im Lobbyregister des Deutschen Bundestages eingetragen.

Nutzungsrechte

Alle Rechte für unsere Beiträge und die verwendeten Bilder liegen, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, beim Strategiebüro Nord.

Wir freuen uns, wenn Sie Beiträge und Bilder für Ihre persönliche Information nutzen, sie zitieren oder verlinken. Wenn Sie unsere Beiträge oder die Bilder jedoch (ganz oder teilweise) für gewerbliche oder hoheitliche Zwecke verwenden, in elektronische Medien einstellen oder weitergeben wollen, bitten wir Sie, hierfür unsere schriftliche Genehmigung einzuholen.

