

BEN'S WORLD

Jetzt mal Butter bei die Fische

Ben Rund ist Spezialist für Wirtschaft und Public Relations und hat mehr als 20 Jahre Erfahrung im Bereich Data Management. Er verfügt über exzellente Fachkenntnisse in allen wesentlichen Disziplinen moderner Unternehmenskommunikation und zählt zu den Top Omnichannel-Influencern. In den vergangenen Jahren verbrachte er viel Zeit im Silicon Valley und arbeitete dort an gemeinsamen Angeboten und Partnerschaften mit Unternehmen wie Amazon, Google, Microsoft oder Salesforce. Seit November 2017 ist Ben Rund General Manager DACH & VP Business Development Europe bei Riversand Technologies.

VON BEN RUND

Im letzten Quartal geht es mal wieder um die Wurst. Daher will ich zum Ende des Jahres nicht um den heißen Brei herumschreiben, sondern mal Butter bei die Fische geben, wie die Fischköpfe sagen. Bei uns im Süden beginnt die Fischkopfgrenze ja schon nördlich von Frankfurt. Wenn Sie sich jetzt brüskiert fühlen, weil Sie ein solcher sind, tut es mir leid. Sie verpassen etwas. Aus dem schwäbischen Glashaus heraus sollte ich wohl eher nicht mit Steinen werfen. Daher schreibe ich hier und produziere keinen Podcast. Podcast? Liebes PKM, das wäre doch eine Idee, den Content schnell aufzunehmen und leicht konsumierbar zu machen.

Doch zurück zur Sprache. Wenn ich sage, dass mein Englisch besser ist als mein Deutsch, dann kommt der nächste Lacher und die Frage, ob es denn so gut sei wie das Englisch von Günther Oettinger. Ich grinse, innerlich aber koche ich zugleich und gebe zu, dass ich meinen Podcast lieber in Englisch als in Deutsch aufnehme. Liebe Leser, seien Sie froh, dass ich hier schreibe und nicht Schwäbisch spreche.

Das vierte Quartal ist das wichtigste des Jahres für Softwarefirmen. Oft liefert es gut 40 Prozent des Jahresumsatzes. Manchmal hat man das Gefühl, dass es um Leben oder Tod geht. Ja, oft geht es um den Job, die Karriere, die Familie, das Haus, das Ego. Es geht aber heute darum, was wirklich zählt, und das möchte ich Ihnen anhand von drei Beispielen erklären. Ich behaupte nicht, ich hätte das alles erfunden, aber es hilft mir, vielleicht auch Ihnen, wenigstens zur Auffrischung.

Erstes Beispiel: Was freut mich jetzt? Kennen Sie diese Art von Menschen? Ich nenne sie den Flennkopf, zumal ich schon mit Fischköpfen angefangen habe. Der Flennkopf ist stets am Heulen. Umgangssprachlich „Flennen“. Eigentlich ist es eher ein Lamentieren. Warum hat der Nachbar schon wieder einen neuen Mercedes? Er ist stets darauf bedacht, sich zu fragen, warum er das nicht hat oder jenes nicht kann. Dabei hat jeder unendlich viele Gründe, gut gelaunt und zufrieden zu sein. Mein Trick für eine positive Einstellung ist, in schwierigen Situationen an mindestens drei, oder gar besser gleich fünf Dinge zu denken, die mich erfreuen. Das geht jeden Morgen auf dem Weg zur Arbeit. Die Dinge können noch so banal sein. Sie sind auf dem Weg zum Zahnarzt oder auf dem Weg zum Vorstellungsgespräch und sind irgendwie nervös. Es gibt viele Sachen, über die Sie sich freuen können. Sei es nur das Wetter, das Lachen Ihrer Kinder, der Sieg Ihrer Fußballmannschaft, auch ein Zettel am Kühlschrank oder am Rückspiegel als Gedächtnisstütze ist erlaubt.

Als zweites Beispiel: Grrrr ... Ich hasse diesen Typen. – Hassen? Das ist starker Tobak. Aber ich bin mir sicher, dass Sie das schon mal gesagt oder wenigstens gedacht haben. Gemeint war der Nachbar, der stets mit Klagen droht, der Chef, der nur kritisiert statt lobt, und und und. Es muss gar nicht um Hass gehen in schwierigen

Situationen mit Menschen, die schnell aggressiv oder laut werden oder einfach extrem harte und schlaue Verhandlungspartner sind. Ich bin mir sicher, Ihnen fällt sofort jemand ein, bei dem oder der Sie vor dem Treffen ein ungutes, negatives Gefühl haben. Das wird dieser Mensch auch spüren. Ihr Gehirn und dadurch Ihr Verhalten sind somit vorkonditioniert. Das Ergebnis: vorprogrammiert. Das Gute ist: Sie können das ändern. Wie? Mein Tipp: Hier folgt dieselbe Idee wie im ersten Beispiel: Denken Sie an mindestens drei Sachen, die Sie an Ihrem Gegenüber gut finden. Auch hier können einfache Dinge helfen. Tolle Socken, schicke Krawatte, coole Sonnenbrille, ehrlich, direkt, schlank, sportlich, erfolgreich im Thema X. Ihnen wird mit Sicherheit was einfallen. Am besten kurz davor, denn die Stimmung, die Einstellung und das Ergebnis werden dadurch anders sein. Das, was Sie sich vorstellen, wird dann auch passieren. Wie beim Elfmeter; wenn Sie sich sicher sind, dass Sie verwandeln, geht er auch rein.

Mein letztes Beispiel ist eine kleine Anekdote, die mich kürzlich beeindruckt hat. Im Rahmen eines Workshops fiel mir ein junger Entwickler auf. Unscheinbar gekleidet und viele Vorurteile bestätigend. Doch vom ersten Gespräch an fiel er durch seine Fragerei auf. Fragen über Fragen. Und noch mal Fragen. Es stellte sich heraus, dass der Programmierer mit dem Thema noch nie zu tun gehabt hatte und er sogar erst einen Monat im Unternehmen war. Aber auf diese Idee wäre ich nie gekommen. Unerschrocken vor allen anderen: vor Alten, Jüngeren, Internen, Externen, Chefs- und Nicht-Chefs. Einfach drauflos. Ohne Hemmungen. Fragen Sie. Wer fragt, der führt. In diesem Sinne. Denken Sie groß, wie der Benzinverbrauch eines Containerschiffes. Denken Sie groß. Wo bleibt der Wille. Lesen Sie die Welt und dann weg mit der Brille.

bens-world.com