

**Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,
sehr geehrte Teilnehmerinnen und Teilnehmer,
liebe Interessenten!**

Für das Jahr 2018 wünsche ich Ihnen Gesundheit, Glück und Erfolg!
Und in einer sehr komplexen Welt immer wieder ein Moment der Zufriedenheit, der inneren Kraft und Freude. Verlieren Sie Ihren Humor nicht!!

Kürzlich las ich eine Geschichte, die mich tief inspiriert hat.
Ob Führungskraft oder Akquisiteur, ob Kollege oder Privatperson, wie oft beurteilen wir die Menschen um uns herum nach dem, was wir sehen.
Und machen dabei eine Menge Fehler.
Wie oft erreichen wir unseren Gesprächspartner nicht oder nur oberflächlich. Natürlich wird er uns das meist nicht sagen, wer jedoch ehrlich zu sich selbst ist spürt, ob man den Gesprächspartner wirklich erreicht hat oder nicht.

Erfolg im Umgang mit Menschen hängt zu 93% von der Persönlichkeit, der emotionalen Intelligenz ab. Wer erfolgreich sein will, muss die Menschen „erreichen“.

Sind wir wirklich in der Lage, uns in andere Menschen hineinversetzen zu können?
Man spricht hier von Paradigmenwechsel!

Die Geschichte ereignete sich in einer New Yorker U-Bahn.

Es war Feierabend und die Passagiere saßen still in der Bahn, manche lasen die Zeitung, andere waren in Gedanken versunken, einige hatten die Augen geschlossen und ruhten sich aus vom Arbeitstag. Es war eine ruhige, friedliche Szene.
Dann stieg ein Mann mit seinen drei Kindern ein. Die Kleinen waren laut und ungestüm, die ganze Stimmung änderte sich abrupt.
Man spürte, wie jeder genervt war von den spielenden, tobenden Kindern im Zug.
Der Mann setzte sich gemütlich auf einen leeren Platz und schloss seine Augen. Er nahm die Situation offenbar überhaupt nicht wahr.
Die Kinder schrien herum, warfen Sachen hin und her, zerrten sogar an den Zeitungen der anderen Fahrgäste. Sie waren wirklich sehr störend. Aber den Mann unternahm gar nichts. Es war schwierig, nicht davon irritiert zu sein. Keiner konnte es fassen, dass er als Vater so teilnahmslos war, dass er seine Kinder dermaßen herumtoben ließ und nichts dagegen tat, überhaupt keine Verantwortung übernahm. Es war deutlich, dass sich alle in diesem U-Bahn-Abteil darüber ärgerten.
Mit viel Geduld und Zurückhaltung nimmt ein Fahrgast allen Mut zusammen und spricht den Mann an. „Ihre Kinder stören wirklich sehr viele Leute hier! Könnten Sie sie nicht vielleicht etwas mehr unter Kontrolle bringen?“
Der Mann hob seine Augen, als ob er sich zum ersten Mal der Situation bewusst würde, und sagte leise: „Oh, Sie haben recht. Ich sollte etwas dagegen tun. Wissen Sie, wir kommen gerade aus dem Krankenhaus, wo ihre Mutter vor einer Stunde gestorben ist.“

Ich weiß nicht was ich denken soll, und die Kinder haben vermutlich auch keine Ahnung, wie sie damit umgehen sollen. Es tut mir leid! Ich werde meine Kinder bitten, ruhiger zu sein.“

Können Sie sich vorstellen, was jener Passagier in diesem Augenblick empfand? Sein Paradigma wechselte. Plötzlich sah er die Dinge anders, und da er anders sah, dachte, fühlte und verhielt er sich anders! Sein Ärger löste sich auf. Er brauchte sich nicht darum bemühen, seine Einstellung oder sein Verhalten unter Kontrolle zu halten; sein Herz war von dem Schmerz des Mannes erfüllt. Mitgefühl und Sympathie konnten frei fließen. „Ihre Frau ist gerade gestorben? Oh, das tut mir so leid. Wollen Sie darüber sprechen? Kann ich Ihnen irgendwie helfen?“ Alles veränderte sich in einem kurzen Augenblick.

Viele Menschen erleben einen ähnlichen fundamentalen Wechsel im Denken, wenn sie in einer lebensbedrohlichen Krise stehen und plötzlich ihre Prioritäten in einem anderen Licht sehen, wenn sie in eine neue Rolle wechseln, Ehemann oder -frau werden, Eltern oder Großeltern, Manager oder Führungskraft.

Wir können Wochen, Monate und sogar Jahre damit zubringen, an unseren Einstellungen und Verhaltensweisen im Rahmen der Persönlichkeitsentwicklung zu arbeiten, ohne auch nur annähernd so große Veränderungen zu bewirken, wie die, die spontan auftreten, wenn wir Dinge anders sehen.

Sehen Sie die Menschen anders. Jeder hat seine Geschichte. Erfolg im Umgang mit Menschen hängt zu 93% von Ihrer emotionalen Intelligenz ab, Ihrem EQ, nicht Ihrem IQ!

Viel Erfolg!

Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'M. Vatter', written in a cursive style.

Michael Vatter