

Raum für Beziehungen

von Dipl. Ing. Claudia Schumm

Beziehung läuft über das Gefühl, nie über den Verstand. Unsere innere Stimme verrät uns immer die Wahrheit über den Gesprächspartner. Als Kunde spüre ich sofort, ob sich der andere wohl fühlt oder ob er unter Druck steht. Ist zweites der Fall, drehe ich mich um und gehe.

Räume gehen einerseits vom Menschen aus, der sie verbreitet. Aber teils handelt der Mensch nach der Atmosphäre, die sich im Raum – er ist untrennbar mit seinem Umfeld verbunden. Es gibt Räume, in denen nur gestritten wird, wo besonders viele unangenehme Gespräche, wie z.B. Kündigungen. Andererseits gibt es Räume, in denen man gute Ideen hat, besser gelaunt ist als anderswo und einfach zufriedener ist. Asiatische Unternehmen lassen sich diese Erkenntnisse seit Jahren zugute kommen, indem sie ihre Büros nach Feng Shui gestalten lassen.

Uns setzt sich dieses Wissen um die Raumwirkung nach und nach. Früher das Budget nur für sichtbare, handfeste Materialien gereicht. Heute emotionale Aspekte eine immer größere Bedeutung. Produkte oder Dienstleistungen werden immer ähnlicher, immer vergleichbarer. Der einzige Unterschied, mit dem ich punkten kann, ist das Gefühl.



Wie sieht sich mein Kunde? Wie fühlen sich meine Mitarbeiter? Wie wirkt mein Unternehmen nach außen?

Wie es wirkt. Das Firmenlogo, die Visitenkarte, die Stimme der Mitarbeiterin, das Bürogebäude und seine Lage, der Firmeneingang, die Farbgebung, Farben, Formen, Pflanzen – alles Symbole für den inneren Kern Ihres Unternehmens.

Wie es wirkt, so wirkt es sich aus. Empfinde ich während der Besprechung Stress, weil in der kleinen Gangnische zu viel Ablenkung ist, abgestandene Luft, Lärm vom Nebenzimmer etc., wird der Inhalt der Besprechung von diesem Gefühl geprägt sein und das Projekt, um das es geht, ebenfalls, mitsamt seinem Ergebnis. Gebe ich der Kommunikation mehr Wertschätzung, lade ich in einen eigens gestalteten Kommunikations- und Inspirationsraum, breitet sich diese Weite auf den Prozessverlauf und somit auf den Erfolg des Unternehmens aus.



WAS IHR SCHREIBTISCH VERRÄT...

Ein großer Tisch: Ich nehme meine Aufgabe ernst.

Ein kleiner Tisch: Papierkram ist mir nicht wichtig, ich telefoniere viel.

Sitzposition mit dem Rücken zur Tür: Unsicherheit, keine Rückendeckung. A mich kannst du alles abladen. Ich habe keine Kontrolle über die Situation. Ich arbeite viel und verdiene wenig.

Tisch in der Raummitte: Hohes Selbstbewusstsein, ich bin wichtig.

Tisch in der Ecke: Lieber habe ich einen Überblick über das Geschehen. Vertrauen ist gut – Kontrolle ist besser. Wenn weit weg von der Tür: Macht. Chef.

Tisch voll mit Papieren und Akten: Ich bin ganz wichtig, unentbehrlich. Ich arbeite "sooo" viel – seht her. So ein Stress (empfindet es als Lob an sich selbst). Chaotisch, sprunghaft und daher nicht sehr kompetent, nicht verlässlich.

Tisch mit 1 Akte: Ich konzentriere mich auf das jetzige Projekt, klar und kompetent.

Tisch leer: Ist das Höchste. Entscheidungsträger, entwirft große Projekte. Hat den Überblick, ist aber nicht ins Tagesgeschehen verwickelt. Repräsentant mit hoher Klarheit.

Drehen Sie sich einmal um und achten Sie auf die Wand hinter Ihren Schreibtisch. Wie sehen Sie für die anderen aus? Auch wenn Sie keine Besuche empfangen, welche Informationen sind in Ihrer Aura? Die chaotische Pinwand mit unedierten Notizen? Berge von Aktenordnern?