

Wunderwaffe Freundlichkeit – kleine Veränderungen mit großer Wirkung

Tipps der Kommunikationsexpertin Conny Thalheim

Zahlreiche Studien belegen, dass freundliche Menschen gesünder sind, sympathischer wirken und glücklicher leben. Trotzdem ist wertschätzende Kommunikation im (Business-)Alltag heutzutage keine Selbstverständlichkeit. Zwischen Deadlines, Stress und Meeting-Marathons wird der Ton schnell rau, die Laune schlecht, doch genau hier liegt die Chance: Freundlichkeit ist keine Charakterfrage, sondern eine Entscheidung. Wer bewusst freundlich kommuniziert, gewinnt Vertrauen, stärkt Beziehungen und erhöht seine Wirkung – bei Kunden, Partnern und im eigenen Team. Kurz gesagt: Mehr Freundlichkeit, mehr Erfolg. Sie müssen dafür auf niemanden warten – starten Sie einfach selbst.

Freundliche Haltung als Grundlage

An freundliche Worte erinnern wir uns gerne. Sie sind ein Ausdruck von Wertschätzung, egal ob in Form eines Kompliments (das authentische Auftreten eines Kollegen hat sie beeindruckt – sagen Sie es ihm!) oder als Zeichen von Höflichkeit (zum Beispiel die klare Kommunikation von Danke und Bitte). Freundliche Kommunikation ist nicht nur schön, sondern auch strategisch schlau, denn sie verschafft uns Aufmerksamkeit und Nähe. Sie verbessert unser Miteinander, egal wo sie angewendet wird: im Job, am Investorentisch, in der Bahn oder



Conny Thalheim ist Kommunikationsexpertin, Gründerin von *working ideas*, Autorin und Keynote-Speakerin (*“Kommunikation als Superkraft”*). Mit Wurzeln in der Medienwelt und einem Gespür für Sprache, Struktur und Marken steht sie für authentische und attraktive Kommunikation, die wirkt.

bei Diskussionen zu Hause.

Besonders in konfliktreichen Situationen ist es nicht immer einfach, die eigene Kommunikation auf diesen wichtigen Grundsätzen aufzubauen und somit die Basis für gelingende soziale Kontakte zu schaffen. Der Schlüssel dafür ist Ihre innere Haltung:

Begegnen Sie anderen auf Augenhöhe, mit Wohlwollen und Respekt. So handeln Sie automatisch rücksichtsvoller, großzügiger und entgegenkommender.

Freundlichkeit entspannt die Atmosphäre, erleichtert den Umgang miteinander und potenziert sich. Wichtig: Erwarten Sie keine direkte Gegenleistung, sondern handeln Sie aus intrinsischer Motivation heraus, zumal freundliche Taten nicht nur anderen helfen, sondern auch Ihnen. Sie produzieren Glückshormone, heben unsere Stimmung, senken den Blutdruck und stärken das Immunsystem.

Kleine Stellschrauben, großer Unterschied

Entscheidend ist, dass Sie diese innere Einstellung durch klare, wertschätzende Kommunikation sichtbar machen. Hier einige konkrete Kommunikations-Tipps:

- **Lächeln & Präsenz:** Schenken Sie echte Aufmerksamkeit und sehen Sie Ihren Gesprächspartner direkt an. Ein freundliches Lächeln kreiert wirksam Präsenz und einen Raum für offene Kommunikation.
- **Aktives Zuhören:** Lassen Sie Ihr Gegenüber ausreden und geben Sie ihm Raum für eigene Geschichten. Zeigen Sie Interesse, indem Sie Gesagtes in eigenen Worten zusammenfassen oder nachfragen.
- **Wortwahl & Komplimente:** Sprechen Sie Ihr Gegenüber mit Namen an und zeigen Sie ehrliches Interesse. Nutzen Sie eine positive, respektvolle Sprache. Aufrichtige Komplimente werten ein Gespräch noch weiter auf.
- **Freundlichkeit im Berufsalltag:** Selbstverständliches Grüßen, ein respektvoller Umgang (auch bei Kritik) und proaktive Freundlichkeit (z.B. im Service) prägen das Arbeitsklima positiv.

- **Digitale Etikette:** Bleiben Sie auch in E-Mails oder auf Plattformen wie LinkedIn höflich und wertschätzend. Auch asynchrone Kommunikation profitiert von Freundlichkeit und wirkt positiv, wenn auch hier individuell auf den Empfänger eingegangen wird.
- **Umgang mit KI:** Freundliche Kommunikation mit KI-Systemen führt oft zu präziseren und hilfreicheren Ergebnissen.

Freundlichkeit verbessert unser Leben und Business nachhaltig. Sie kostet nichts, aber zahlt sich aus in Vertrauen, Verbindung und einem angenehmen Miteinander. Dafür brauchen Sie kein Budget und auch keine Weiterbildung, sondern einfach nur die Entscheidung, anzufangen. Hören wir auf, Freundlichkeit als unwichtigen Soft Skill abzutun und fangen wir an, sie als starkes Tool fürs Business und sozialen Zusammenhalt zu nutzen.

Noch ein Tipp zum Schluss: Wenn Ihnen Gutes widerfährt, schenken Sie Ihrem Gegenüber die Worte „Sie haben mir den Tag gerettet!“. Sie werden sehen, wie glücklich es sie beide macht. Viel Freude beim freundlichen Kommunizieren, Sie können nur gewinnen!