

## Hilfe, wir müssen reden!

Über die Superkraft Kommunikation als Soforthilfe von der Kommunikationsexpertin Conny Thalheim

**T**on, Tempo, Tools – alles wandelt sich. Neue Arbeitsmodelle, Digitalisierung und Künstliche Intelligenz verändern Geschwindigkeit, Prozesse und Kanäle. Doch am Ende entscheidet nicht die Technologie über Erfolg oder Misserfolg, sondern die Kommunikation: Sie bestimmt, ob Innovation verbindet oder entfremdet.

Marken, Unternehmen und Organisationen stehen vor komplexen Herausforderungen: Führung und Zusammenarbeit in hybriden Arbeitswelten, Fachkräftemangel und Mitarbeiterbindung, Motivation und Loyalität, Generationenunterschiede und Kulturwandel, klare interne wie externe Kommunikation sowie Orientierung in unsicheren Zeiten.

Wer Kommunikation zur Superkraft macht, schafft Klarheit und Zusammenhalt. Gelungene Kommunikation überwindet Hürden, schafft Vertrauen, gestaltet nachhaltige, tiefgründige Beziehungen, trifft den Zeitgeist und stiftet Sinn – und macht ganz nebenbei sogar noch glücklich.

### **Kommunikation als Fundament**

Dass wir nicht nicht kommunizieren können, wusste bereits der österreichische Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawick im Jahr 1967. Dies ist den meisten allerdings oft nicht bewusst oder wird zumindest unterschätzt. Kommunikation begleitet uns von der Wiege bis zur Bahre, also von der ersten nonverbalen Kommunikation als Baby bis ans Lebensende. Wenn Menschen dann Bilanz ziehen, stellen sie



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.

fest, dass es die Begegnungen mit Menschen sind, die das Leben lebenswert machen.

Diese Begegnungen werden durch verbale, nonverbale und paraverbale Kommunikation geprägt. Die Mehrabian-Regel aus den 1960er-Jahren, Kommunikation wirke zu 7 % durch Worte, zu 38 % durch Stimme und zu 55 % durch Körpersprache, gilt zwar nur für inkongruente Situationen, also wenn Inhalt und Auftreten nicht zusammenpassen. Trotzdem zeigt sie, wie wichtig das Auf-

treten ist. Erst wenn Worte, Körpersprache und Stimme stimmig sind, kommunizieren wir authentisch und damit glaubwürdig. In solchen Momenten entsteht Vertrauen und folglich das Fundament einer Beziehung – sowohl im Business als auch privat. Es ist das, was uns, unsere Beziehungen, Marken und Unternehmen erfolgreich macht.

## **Kommunikation als Verbindung**

Da wir sowieso immer kommunizieren, können wir das auch gleich bewusst tun. Kennen Sie das Gesetz der Resonanz? Was Sie ausstrahlen, ziehen Sie an. Wenn Sie also jemandem ein Lächeln, die kürzeste Verbindung zwischen zwei Menschen, schenken, wird Ihre Kommunikation schon allein dadurch freundlicher. Das hat viele Vorteile – für Sie selbst und für die anderen.

Smileys oder Emojis transportieren vermeintlich auch Gefühle, ersetzen jedoch kein echtes Lachen. Dies ist selbst in der Telefon- oder Videokommunikation spürbar. Daher lohnt es sich, bewusst an der eigenen Ausstrahlung zu arbeiten – etwa durch ein kurzes morgendliches Üben vor dem Spiegel. Grinsen Sie sich selbst an, denn auch wenn dies anfangs ungewohnt erscheinen mag, zeigen Studien, dass Lächeln Glückshormone freisetzt und zugleich die Wahrnehmung und Wirkung der eigenen Kommunikation positiv beeinflusst. Studien belegen, dass Kinder bis zu 400 Mal am Tag lachen, Erwachsene nur noch 15 Mal. Nehmen wir uns unsere Kinder doch zum Vorbild.

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance, weder für Menschen noch für Unternehmen und Organisationen. Dabei geht es nicht nur um Aussehen und Auftreten, sondern um vieles mehr: zeitfressende Warteschleifen, nervtötende Chatbots, des-

interessierte Verkäufer oder unfreundlichen Empfang in Unternehmen oder Hotels. Die Liste ist lang und zeigt, wie viel Potenzial verschenkt wird. Es ist eine Frage der Haltung, die anziehend macht. Übrigens: Studien zeigen, dass neun von zehn Menschen diejenigen attraktiver finden, die sie anlächeln. Fangen Sie also bei sich selbst an, strahlen Sie und erhöhen Sie so die Wirkung Ihrer Person, Ihrer Marke oder Ihres Unternehmens.

## **Kommunikation als Superkraft**

Um Ihre Kommunikation wirklich zur Superkraft zu machen, ist Ihre Haltung entscheidend: kommunizieren Sie auf Augenhöhe und halten Sie Augenkontakt – ganz egal, mit wem Sie gerade im Austausch sind. Führen wir uns vor Augen: Kommunikation ist das, was ankommt. Die Lösung ist der Perspektivwechsel. Setzen Sie sinnbildlich die Brille Ihres Gegenübers auf: Was will er, was braucht er, was kauft er.

Was für ein hohes Gut Aufmerksamkeit heutzutage ist, belegen verschiedene Studien: Während eine davon einem Goldfisch mit neun Sekunden eine höhere Aufmerksamkeitsspanne als uns Menschen (acht Sekunden) attestiert, sind sich seriösere Studien einig, es geht wirklich nur noch um Sekunden.

Hören Sie gut zu und fragen Sie interessiert nach, anstatt Ihrem eigenen Antwortreflex zu folgen. Vielleicht kennen Sie den Spruch, “Gott gab uns nur einen Mund, aber zwei Ohren, damit wir doppelt so viel zuhören, wie wir selbst reden”. Denken Sie daran, wenn Sie sich verleitet fühlen, direkt zu reagieren statt Ihren Gesprächspartner ausreden zu lassen. Wenn Sie dann reden, sprechen Sie am besten in Ich-Botschaften. Sie holen andere ins Boot, indem Sie vom Ich

ins Wir und schließlich ins Du kommen. Kraftvolle Fragen wie "Was schlagen Sie vor?" sind wirkungsvoller als direkt selbst Lösungsvorschläge zu machen oder Preisverhandlungen zu führen.

Ob im persönlichen oder digitalen Gespräch, schriftlich oder mündlich, in Anzeigen oder in Posts, kommunizieren Sie über das Herz in den Kopf. Über Emotionen bleiben Sie nachhaltig im Gedächtnis. Denn Menschen treffen ihre Entscheidungen nur zu 20% rational und zu 80% emotional. Menschen kaufen Gefühle und keine Produkte. Schaffen Sie deshalb Mehrwert durch echte Begegnungen und verpacken Sie Ihre

Botschaften mit Leidenschaft und Wertschätzung.

## **Kommunikation als Soforthilfe**

Bewusste und authentische Kommunikation ist eine echte Superkraft. Gezielt eingesetzt, wird sie zur Brücke zwischen Strategie und Umsetzung, schafft Verbindung und Vertrauen – sowohl im beruflichen als auch im privaten Umfeld – und sorgt für Fokus und Klarheit, mehr Nähe und Zusammenhalt.

Erleben Sie, wie Kommunikation zur Superkraft wird, mit der Keynote "Kommunikation als Superkraft": [www.connythalheim.de](http://www.connythalheim.de)



**Mit Campaign.Plus  
kann jeder Newsletter  
die auffallen.**

**Bereits  
ab 0 €**

**[www.campaign.plus](http://www.campaign.plus)**

