„Wer anderen etwas Gutes tut, kommt selbst drin vor."
Nix gesagt ist gelobt genug! – Eigenlob stinkt. Nö – das sehe ich vollständig anders. „Werte schaffen durch Wertschätzung" scheint da viel gesünder und freudvoller. Darum gibt es die Wertschätzungskarten.

People Först Wertschätzungskarten 80 Karten in der Plexi Box. Vom Verkaufserlös jeder Karten-Box geht 1,- Euro an „Heute ist ein Lächeltag e.V." – Verein für Lebensfreude und gute Taten.

BERNHARD SAX IM INTERVIEW MIT REGINA FÖRST

„Der größte Wachstumsmarkt ist die Potenzialentwicklung"

Die Corona-Krise hält die Wirtschaft und auch die Friseurbranche fest im Griff. Wie man sie meistern kann, darüber hat OVERHEAD mit Coach Regina Först gesprochen.

OVERHEAD: Die österreichischen Salons waren jetzt über Wochen geschlossen. Viele Unternehmen stehen vor dem Aus. Für die Menschen dahinter ist das eine große Belastung. Wie geht man damit am besten um?

Regina Först: Das ist eine gute Frage. Geht es um die eigene Existenz, geht man in den Überlebensmodus über und fängt da natürlich an, Nöte zu sehen, in Angst und Sorge zu sein. Wenn dann das Unternehmen schließen muss, ist das natürlich eine Katastrophe – Mitarbeiterführung ist dann ein nachrangiges Thema. Dennoch gibt es einen entscheidenden Punkt im Leben: Egal, was passiert, ob das wirtschaftliche Schwierigkeiten sind, wie jetzt gerade, oder andere Probleme: Wir müssen wieder raus aus dem Überlebensmodus. Das Gehirn ist da wie zu Urzeiten: Es gibt keinen Zugang zur Lösung oder zur Empathie. Den Überlebensmodus zu verlassen, ist daher der erste und wichtigste Schritt.
Gleichzeitig ist die Krise auch eine Chance, sich zu Fragen zu stellen: Ist man noch am richtigen Weg, ist die Situation noch das, was man sich ursprünglich vorgestellt hatte, was man zu Beginn wollte? Wie steht es mit den Mitarbeitern, wie ist der eigene Führungsstil? Immerhin ist der Chef der wichtigste Kündigungsgrund. Eine Chance ist es auch deshalb, da der Mensch laut einer Studie nur zu zehn Prozent in Kontakt mit den eigenen Ressourcen und Stärken steht. Das heißt, dass der größte Wachstumsmarkt in der Potenzialentwicklung der Menschen liegt.
Und genau dazu lädt diese Zeit jetzt ein, nämlich sie zu nutzen, um sich selbst und das Mitarbeiterteam in die Ressourcenfreischaltung zu bringen.

OVERHEAD: Wie geht man da am besten vor?

Regina Först: Der Weg führt hier vom Ich über das Du zum Wir. Also zunächst sich Fragen zu stellen, wie „Bin ich eine gute Führungskraft?", „Habe ich die Werte im Salon umgesetzt, die ich will?", aber auch sich mal selbst in den Arm zu nehmen und sich zu trösten, wenn es schlecht läuft. Da muss man dann aber auch wieder raus. Ich sehe diese Krise auch deshalb als Chance, da wir – und da sind insbesondere auch die Friseure ganz wesentlich betroffen – sehr außenfixiert sind. Wir laufen zu Vorträgen, Seminaren. Aber das ist alles außen und hat wenig mit Persönlichkeitsentwicklung zu tun. Daher gibt es jetzt in dieser Zeit der verordneten Ruhe die Chance, als Führungskraft mit Sozialkompetenzen das Team wieder zusammenzuführen.

OVERHEAD: Fehlt es da nicht derzeit am direkten Kontakt?

Regina Först: Nein, keineswegs. Mitarbeiter zu führen, zu motivieren, mal tiefere Fragen zu stellen geht auch wunderbar per Telefon oder Skype. Vielleicht sogar besser. Man hat da mehr Ruhe, anstatt aneinander vorbeizulaufen. Man sollte da die Möglichkeit nutzen, vom Ich aufs Du zu gucken. Wie verhalte ich mich gegenüber meinen Mitarbeitern? Bevorzuge oder benachteilige ich jemanden? Was kann ein Mitarbeiter eigentlich noch? Vielleicht kann ja jemand eigentlich noch ganz gut färben. Es geht darum, Potenziale zu wecken, so dass das gesamte Team intrinsisch motiviert Lust hat auf den Neustart. Und auch etwas anderes hilft uns da jetzt sehr: nämlich die Verbundenheit. Das einzige, das uns derzeit tröstet, ist, dass es wir alle von der Krise betroffen sind und uns rausnavigieren müssen. Verbundenheit ist aber der größte Motivator überhaupt und hat große Kraft. Deshalb möchte ich den Friseuren sagen: Bring die Mannschaft zusammen, so dass der eine für den anderen einsteht, es keinen Zickenkrieg und kein Machgehabe mehr gibt. Wenn der Salon öffnet und die Kunden reinkommen, sollen sie ein strahlendes Wir sehen, das sich wirklich freut, die Kunden zu erleben. Wir tun oft freundlich, mögen aber tatsächlich jemanden nicht – das geht nicht mehr. Wenn's los geht, muss es losgehen – mit Freude, Engagement und Herzlichkeit.

OVERHEAD: Aber wenn man zusperren muss, hilft das alles auch nicht mehr, oder?

Regina Först: Grundsätzlich gilt das auch für den Fall der Schließung. Natürlich ist das eine Katastrophe, aber auch hier braucht es eine Zukunft, und dazu muss man aus dem Überlebensmodus raus. Der Mensch hat am Tag rund 70.000 Gedanken und laut Wissenschaft 90 bis 95 Prozent Wiederholungsgedanken. Herr im eigenen Gedankenhaus zu werden, ist oberste Priorität. Und das geht tatsächlich nur, indem man sich entspannt, beim Meditieren, oder Yoga, beim autogenen Training oder beim Setzen von Blumen oder auch beim Ausprobieren einer neuen Frisur.

Auch Sportler visualisieren schon vorher das gelungene Spiel, den gelungenen Lauf. Es muss schon viel erreicht sein, bevor man loslegt. Und auch wenn es chaotisch wird, ist es wichtig, immer wieder in die Ruhe zu gehen, in den Schöpfermodus, den Alphamodus. Heute jagt uns nicht der Säbelzahntiger, sondern die Ängste, die Sorgen und die To-do-Liste. Entspannung durch verschiedene Techniken ist daher in dieser Zeit ganz wichtig, und zwar unter anderem auch deshalb, weil negativer Stress das Immunsystem schwächt. Und das können wir jetzt sicher nicht brauchen.

OVERHEAD: Der Druck, der in dieser Krise entsteht, färbt oft auch auf die Umgebung ab – auf Familie oder Freunde. Was kann man tun, um hier mögliche Konflikte zu entschärfen?

Regina Först: Ich liebe diese Branche von ganzem Herzen. Aber ich habe oft das Gefühl, dass sie schlechten Geschichten zu viel Platz gibt. Also sollte man mal einfach nicht über Corona reden, nicht jede negative Nachricht im Fernsehen oder Internet verfolgen, sondern auch über das Gute reden: über den Frühling, die blühenden Blumen, darüber, dass man gesund ist, oder auch einfach über Glücksmomente, die man gerade empfindet. Und ganz wichtig ist es auch, Verständnis zu haben, gütiger zu sein und einen Streit nicht anzunehmen.
Mein Gegenüber ist wahrscheinlich auch grad im Überlebensmodus und da kann man eben nur rennen, kämpfen oder ducken und meint mich gar nicht persönlich.

OVERHEAD: Das Virus steht auch für „social distancing" – also Abgrenzung –, Mundschutz und Handschuhe sorgen auch nicht gerade für vertrauensvolles Miteinander. Wie kann hier nach einer Wiedereröffnung Vertrauen und Motivation geschaffen werden, sowohl bei Mitarbeitern als auch bei Kunden?

Regina Först: Am Anfang war das ein ungewohntes Bild für uns alle. Jetzt haben wir uns daran gewöhnt und damit ist es vertraut. Es zeigt ja, auch, dass ich den Kunden schützen will, wenn ich Mundschutz trage. Und außerdem sind ja die Augen sichtbar. Augen lügen nicht – sie bringen größte Wärme oder auch größte Kälte. Ein Mund kann vielleicht noch ein Lächeln aufsetzen, Augen nicht! Daher sehe ich das nicht problematisch. Man kann zum Beispiel den Mundschutz kreativ gestalten und kann Herzlichkeit und Wärme in die Augen legen. Und an den Mundschutz gewöhnt man sich dann schon.

OVERHEAD: Auf welche Situation muss man sich jetzt, nach dieser Krise bei einer Wiedereröffnung einstellen?

Regina Först: Es kann durchaus sein, dass es völliges Chaos gibt, Jammern, Weinen und Heulen bei den Kunden. Das kann ich mir als Mitarbeiterin durchaus anhören, aber ich sollte bloß, nicht mitleiden. Am besten ist es, dem Kunden fünf Minuten Zeit zu lassen und dann das Gespräch auf etwas anderes, Positives zu lenken und gute Themen einzubringen. Zum Beispiel auf die Frisur, denn Haare sind Seele. Wichtig ist es, das Team in dieser Zeit zu coachen, sich die Werte im Salon anzuschauen und eine tiefere Wertigkeit zu entwickeln, zum Beispiel mit sozialem Engagement, wie Spenden, Mithelfen etc. – einfach neue, ernst gemeinte Werte zu entwickeln und zu leben. Der Kunde will einen Mehrgewinn an Wärme und Aufmerksamkeit. Wenn man dem Kunden zeigen kann, dass man nicht nur ein toller Friseur, sondern auch sonst gut drauf ist, geht er nicht zur Konkurrenz.

OVERHEAD: Viel ist derzeit von Solidarität die Rede, das gesellschaftliche Leben hat – zumindest vorübergehend – einen völligen Umbruch erlebt. Wie sehen Sie diesbezüglich die aktuelle Situation? Hat diese Krise gesellschaftlich tatsächlich etwas geändert, und hat „Corona" das Potenzial, auch eine nachhaltige – positive oder auch negative – Veränderung im gesellschaftlichen bzw. wirtschaftlichen Leben herbeizuführen?

Regina Först: Das ist tatsächlich das große Fragezeichen und ich kann Ihnen nur meine persönliche Vermutung sagen. Es wird nichts mehr so sein wie vorher, wir sind ja noch lange nicht am Ende dieser Entwicklung. Wir sind ein Stück weit geläutert, aber wir können auf keine Erfahrung zurückgreifen – das verunsichert. Ich sehe einfach eine unglaublich große Chance, dass wir einen großen Mehrgewinn haben werden, dass wir mit Umwelt, mit den Menschen und uns selbst achtsamer umgehen werden. Es wird mehr Bewusstsein für die Ressourcen geben: Muss es wirklich acht Joghurtsorten geben, oder reichen auch fünf, muss man wirklich das und das haben, und muss es wirklich aus dem Ausland kommen kommen? Insofern ist diese Krise vielleicht auch eine Chance auf ein besseres, ein wertorientierteres Leben, das nicht nur aus dem Materiellen kommt. Wir hatten ja eine Verschwendung ohne Ende und viele haben gar keine Grenze mehr gefühlt. Und da sehe ich auch eine Chance für die Friseure. Sie haben so viele Vorteile: Sie sind ganz eng an den Menschen und können Einfluss nehmen. Die Menschen brauchen immer eine Frisur, Haare sind Seele. Der Friseur kann sagen: Komm zu mir, ich mach dich chic und du wirst dich in meinem Salon wohlfühlen. Friseure werden jetzt gebraucht. Ich denke, Regionalität, Bio etc. werden ein Revival erleben. Wir müssen jetzt in die Lösung kommen und uns fragen, was wir ändern können, uns die Frage nach dem gelungenen Leben jetzt stellen und nicht erst vor dem Sterben. Diese erzwungene Pause ist auch eine große Einladung, sich mit genau diesen Themen zu beschäftigen und das Positive zu sehen: Fassaden spielen jetzt keine Rolle mehr und wir können ungehindert auf innere Werte und Ressourcen zugreifen und die innere Leere drehen. Glückliche Menschen sind auch wirtschaftliche erfolgreich und insofern ist auch jeder seines Glückes Schmied, nämlich indem er seine inneren Kraftquellen anzapft.

Fotos © Först People

Regina Först – Erfolg durch Menschlichkeit

Regina Först zählt zu den Top-100-Speakern und ist eine der erfolgreichsten Unternehmensberaterinnen im deutschsprachigen Raum. Die Expertin für Menschlichkeit & Erfolg im Business bringt mit ihrer ICH-DU-WIR-Strategie Führungskräfte und Mitarbeiter in deren individuelle Erfolgskraft und überzeugt durch nachhaltige Veränderungseffekte. Ihr seit 30 Jahren immer weiterentwickeltes Können basiert auch auf gelebter Erfahrung in der Wirtschaft: Die studierte Textil-Betriebswirtin war viele Jahre als Personalchefin international agierender Global Player tätig.

2004 gründete Regina Först mit Freunden den gemeinnützigen Verein Heute ist ein Lächeltag e.V., der Menschen – insbesondere Kindern – in Not hilft. Regina Först als Bestseller-Autorin: Im Kösel-Verlag erschienen der Longseller „Ausstrahlung. Wie ich mein Charisma entfalte", „People Först – Die 7 Business-Gebote" sowie die „People-Först-Wertschätzungskarten".

www.people-foerst.de

People Först
business follows