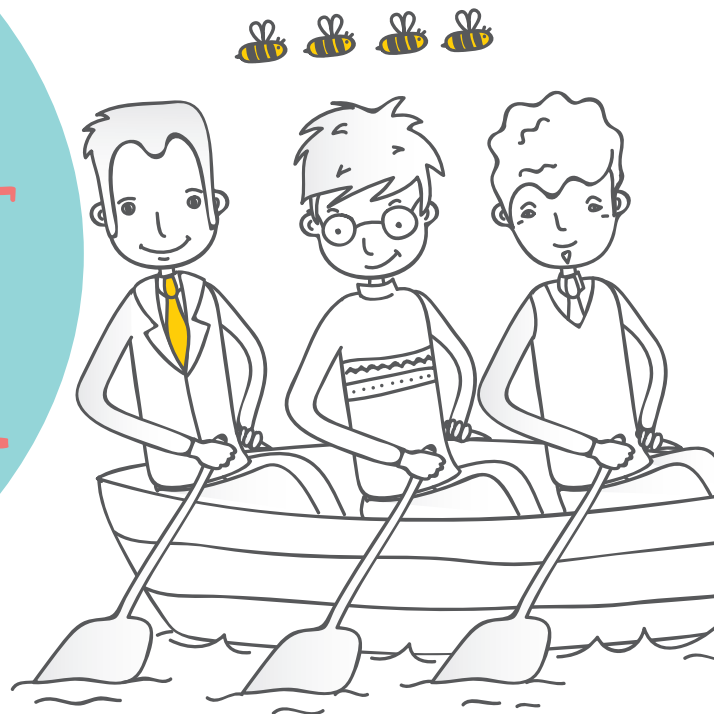


EINFACH GUT ANKOMMEN - WIRKUNG DURCH PERSÖNLICHKEIT



PERSÖNLICHKEIT IST GEFRAGT. Und dennoch ist es paradox, denn Führungsstrukturen bröckeln, Wissen wird geogogelt und die Digitalisierung entmenschlicht. Aber Menschen brauchen Menschen. Personen, denen sie vertrauen und auf die sie sich verlassen können. Sind Sie eine/r davon?

Wundern Sie sich manchmal, dass das, was Sie sagen, bei anderen durch das eine Ohr rein und durch das andere wieder raus geht? Oder dass Ihre Wünsche oder Aufforderungen nicht umgesetzt werden? Dass Sie Vieles oft zwei- oder dreimal erzählen müssen, egal ob bei MitarbeiterInnen oder Kunden? Sich über die anderen zu ärgern ist oft die erste Reaktion. Als zweites beginnt man dann über sich selbst zu reflektieren: Wie kann ich mir und meinen Anliegen zu mehr Ausdruckskraft verhelfen? Wie kann ich zeigen, was in mir steckt und das ohne überheblich zu wirken?

Es ist tatsächlich nicht so einfach ein Gefühl für die eigene Wirkung zu bekommen. Ob laut oder leise, intro- oder extrovertiert, extravagant oder zurückhaltend – wir wirken immer, ob wir wollen oder nicht. Ein Großteil der Elemente, mit denen wir wirken, laufen ganz unbewusst und quasi automatisch ab: Körpersprache, Raumverhalten, Tonfall, Haltung. Deshalb sprechen wir oft wie aus einer Blackbox heraus, achten nur auf den Inhalt der Worte. Erst an der Reaktion der anderen registrieren wir, dass vielleicht irgendwas nicht stimmt, oder dass die gleichen Worte, von jemand anderem gesprochen mehr Wirkung erzielen. Wie wir ankommen, unsere Wirkung, entsteht im Miteinander. Nicht die eigene Absicht entscheidet, sondern das, was beim Gegenüber ankommt. Und was uns gespiegelt wird, wirkt auf uns zurück. „Gegen Worte kann man sich wehren, gegen Ausstrahlung nicht“ sagte der Grandseigneur unter den

Erfolgstrainern Nikolaus B. Enkelmann. Das gilt im negativen wie im positiven Sinne.

WIE GELINGT ES NUN, „EINFACH GUT ANZUKOMMEN“, MENSCHEN FÜR SICH EINZUNEHMEN ODER FÜR EIGENE ANLIEGEN ZU GEWINNEN? Schauen wir, mit welchen Wirkprinzipien z. B. Steve Jobs, Barack Obama, Mahatma Gandhi, Nelson Mandela so erfolgreich sind oder waren.

IHR GEHEIMNIS HEISST: Charisma. Sie kommen aber nicht ans Ziel wenn Sie diesen berühmten Persönlichkeiten nacheifern und sie kopieren. Jedoch können wir aus dem Vergleich mit ihnen viel Lernen und herausfinden worauf es bei der „richtigen“ Wirkung ankommt:

SO KOMMEN SIE EINER POSITIVEN AUSSENWIRKUNG NÄHER:

BETREIBEN SIE INNENSCHAU – ENTDECKEN SIE, WAS IN IHNEN STECKT

Fragen Sie sich: Welche Stärken habe ich? Was geht mir leicht von der Hand? Wo bin ich gut? Wofür werde ich von anderen gelobt? Was macht mir Mut? An welchen positiven Erfahrungen - beruflich wie privat - kann ich anknüpfen? Und haben Sie es entdeckt, zeigen Sie es – sonst bleibt es für die anderen unsichtbar.

STIMMIG SEIN: AUSSEN WIE INNEN

Ihre Mitmenschen möchten wissen, mit wem sie es zu tun haben. Seien Sie authentisch und persönlich. Sie müssen nicht alles sagen, was Sie denken, aber was Sie sagen, sollte echt sein. Trauen Sie sich auch, Ihre Emotionen zu zeigen. Wer keine Gefühle zeigt, wirkt unnahbar und distanziert. Worte bekommen erst Tragfähigkeit, werden sie emotional gestützt. Und stimmig sein heißt auch: einen eindeutigen Gesamteindruck zu hinterlassen. Worte und Taten müssen zusammenpassen. Wer sich

einheitlich verhält, wirkt vertrauenswürdig und dem glaubt man.

VERTRAUEN AUFBAUEN

Kunden und Mitarbeiter brauchen verlässliche Partner. Das schafft keine Software, keine Maschine, nur Menschen schaffen das. Zeigen Sie Verständnis, zeigen Sie, dass Sie da sind, sich kümmern. Artikulieren Sie den Kundennutzen, bringen ihn mit Kraft und Ruhe zum Ausdruck. Das gibt Orientierung und schafft Zutrauen - in Ihre Lösungskompetenz und in Sie.

INTERESSE ZEIGEN UND PRÄSENT SEIN

Wahre Größe zeigt, wer sich zurücknimmt und zuhört. Öffnen Sie sich und schenken Ihrem Gegenüber Gehör, interessieren Sie sich ehrlich. Fühlen Sie sich ein und schauen Sie, was der andere braucht. Menschen fühlen sich dadurch gesehen, wertvoll und angenommen – das ist neben Liebe das Bedeutendste, was Menschen erfahren können.

BEGEISTERUNG WECKT BEGEISTERUNG

Brennen Sie für das, was Sie tun! Lassen Sie den Sinn Ihres Tuns in sich lebendig werden. Es hebt den Wert – von Ihnen wie von der Sache. Stecken Sie andere mit Ihrer Begeisterung an. Das animiert zum Mitmachen und gibt Durchhaltevermögen, um Ziele zu erreichen. Begeisterung ist Doping für Körper und Geist!

PROFIL ZEIGEN

Stehen Sie für sich ein und seien Sie auch mal unbequem. Beliebtheit entsteht nicht durch eine everybody's darling-Haltung. Erst Ecken und Kanten formen eine interessante Persönlichkeit. Zeigen Sie Grenzen auf, lassen Sie nicht alles mit sich machen, verbiegen Sie sich nicht. Durch dieses Profil werden Sie nicht nur besser wahrgenommen, Ihnen wird auch mehr zugetraut.

BOTSCHAFTEN ÜBERZEUGEND UND POSITIV AUSSPRECHEN

Überzeugen Sie durch kraftvolle Kommunikation! Verstecken Sie sich nicht hinter Weichmachern wie vielleicht, eventuell, möglicherweise und vielen Konjunktionen, sondern drücken Sie sich eindeutig, klar und verständlich aus. Senden Sie eine klare Botschaft. Wofür stehen Sie? Was (re)präsentieren Sie? Schaffen Sie sich einen Wiedererkennungswert.

FÜR GUTE STIMMUNG SORGEN

Egal, aus welcher Situation mit anderen Menschen Sie herausgehen: Fassen Sie kurz zusammen, was positiv in dem Gespräch, in dem gerade gemeinsam Erlebten, Verhandelten oder im Projekt gelaufen ist. Schaffen Sie eine Atmosphäre der positiven Zustimmung, der Dankbarkeit - sie wird mit Ihnen in Verbindung gebracht und

kommt so zu Ihnen zurück!

IHR NUTZEN

Wer Persönlichkeit zeigt, dem gelingt manches leichter im Leben. Dafür lohnt sich der Einsatz:

Ihnen gelingt es leichter, das zu erreichen, was Sie möchten. Sie werden als kompetenter wahrgenommen. Sie brauchen sich nicht länger zu verbiegen, Ecken und Kanten zeigen Persönlichkeit. Sie erarbeiten sich einen positiven Ruf, einen Expertenstatus, beim Kunden wie firmenintern. Sie werden als „einmalig“ angesehen, individuell und besonders Sie werden attraktiver Partner/attraktive Partnerin für Austausch, Kooperation, als MentorIn. Ihnen wird auch gerne Unterstützung angeboten, ohne dass Sie an Einfluss und Wert verlieren Sie gewinnen insgesamt an Anerkennung und positivem Einfluss.

TIPP

DAS WICHTIGSTE FÜR DIE POSITIVE AUSSENWIRKUNG IST EIN POSITIVES SELBSTBILD.

Wenn Sie nicht von sich überzeugt sind, warum sollten es die anderen sein?

Entdecken Sie Ihre Stärken und das, was Sie ausmacht.

HALTEN SIE SICH NICHT LÄNGER VERSTECKT!

Also Mut – raus aus der Reserve und zeigen Sie sich. Wer dazu ein empathisches Interesse am Gegenüber behält wird als Persönlichkeit geschätzt werden. Um sicher zu gehen – holen Sie sich regelmäßig Feedback ein, besser noch: Pflegen Sie eine gute Feedbackkultur. So weiß jeder, wo er dran ist. Und ermuntern Sie alle, das persönliche Profil zu schärfen – das hebt die Kompetenz einer Abteilung und die des Unternehmens.

Viel Erfolg!

Studien belegen, dass insbesondere bei Führungskräften das Pendel leicht in Richtung Selbstüberschätzung ausschlägt. Wen wundert es. Mitarbeiter trauen sich immer weniger, ihren Führungskräften ein offenes Feedback zu geben. Im Gegenteil – die Witze vom Chef werden meist mit dem lautesten Lachen quittiert. Die Gegenseite des Pendels wird häufig von Frauen besetzt. Die Erziehung gemahnte Mädchen lange, sich zurückzunehmen, sich zu zeigen galt als unschicklich. Das sagen Studien, die Erfahrung lehrt, dass das Verhalten sich nicht an Klischees hält.

Autorin: Gisela Sattler-Dzierza, Trainingsexpertin für eine Lebendige Lernkultur bei EinfachStimmig