Ausstrahlung

Gestalten Sie bewusst Ihre Wirkung auf andere

Wenn Sie bei einem Kontakt mit einem Gesprächspartner - egal, ob es ein Kollege, Chef, Mitarbeiter, Freund oder Verhandlungspartner ist - sicher, offen, vertrauenswürdig, oder souverän wirken, d.h. wenn Sie eine positive Ausstrahlung haben, führen Sie Ihre Gespräche „auf gleicher Augenhöhe“ und Sie kommen leichter zu einem für Sie positiven Ergebnis.

Die meisten Menschen gehen davon aus, dass sie, wenn sie sich sicher fühlen, auch sicher wirken. Das ist beileibe nicht so.

Selbstsicherheit meint die eigene Befindlichkeit, d.h. wie Sie sich gerade fühlen, ob Sie sich im Augenblick sicher oder unsicher fühlen.

Die Selbstsicherheit ist zu unterscheiden vom **Selbstbewusstsein**, d.h. von Ihrem Bewusstsein über Ihre aktuelle und generelle Wirkung auf andere. Wenn Sie Ihr Selbstbewusstsein systematisch entwickeln, sind Sie in der Lage, in jeder Situation - auch wenn Sie sich selbst unsicher fühlen - sicher zu wirken.

Selbstbewusstsein und damit eine positive Ausstrahlung erreichen Sie durch die bewusste Gestaltung Ihres Erscheinungsbildes. Ihr Erscheinungsbild setzt sich im Wesentlichen aus folgenden Komponenten zusammen:

- **Haltung**: Stehen Sie ruhig, aufrecht, entspannt, und verteilen Sie Ihr Körpergewicht gleichmäßig auf beide Beine. Wenden Sie Ihrem Gesprächspartner sowohl das Gesicht als auch den ganzen Körper zu.

- **Gestik**: Sie hat die Aufgabe, die gesprochenen Worte zu unterstützen. Wenn Sie keine Gestik machen, wirken Sie distanziert und unpersönlich. Wenn Sie mit den Händen Bewegungen machen, die nicht kongruent zur Sprache sind, wirken Sie unsicher. Hängende Arme wirken passiv. Wenn Sie keine Gestik machen wollen, halten Sie die Hände sichtbar und entspannt im Gürtelbereich. Die positiv unterstützende Gestik ist immer oberhalb der Gürtellinie, die negative Gestik ist unterhalb der Gürtellinie. Es ist wichtig, dass Ihre Gesprächspartner immer - auch im Sitzen - Ihre entspannten offenen Hände sieht. Überprüfen Sie, wie ausladend Ihre Gestik sein sollte, damit Sie zu Ihnen und Ihrer Vitalität passt. Im Sitzen stützen Sie nur die Handgelenke auf, nie die Ellenbogen, dann sitzen Sie automatisch aufrecht und können auch im Sitzen Gestik machen.

- **Blickkontakt**: Sie schauen Ihren Gesprächspartner fast die ganze Zeit an. Ein angenehmer Blickkontakt dauert 3-5 Sekunden und richtet sich nur auf ein Auge Ihres Gesprächspartners. Danach wechseln Sie das Auge. Wenn wir unsicher sind oder etwas Unangenehmes oder Nachteiliges sagen müssen, neigen wir dazu, den Blickkontakt zu

vermeiden. Gerade in solchen Situationen ist es wichtig, dass Sie bewusst den Blickkontakt halten.

- **Mimik**: Die Mimik bewusst situativ zu ändern, gelingt nur wenig Menschen und wirkt schnell gekünstelt. Sie können nur langfristig darauf achten, dass Sie sich eine freundliche, positive Mimik zulegen.

- **Stimme**: Achten Sie darauf, dass Sie die Vokale und die Wortendungen deutlich sprechen. Machen Sie Ihre Stimme lebendig, indem Sie sie modulieren, entweder durch die Lautstärke und/oder die Tonhöhe und/oder die Geschwindigkeit.

- **Sprechweise**: Überzeugend wirken Sie, wenn Sie langsam sprechen, kurze Sätze machen und Sinnpausen einfügen.

In einem Gespräch nimmt Ihr Gesprächspartner nur etwa 6% über die Argumente auf, die Sie ihm anbieten. 94% dessen, was er übernimmt, leitet er aus der Wirkung ab, die Sie auf ihn haben, und die hängt weitgehend davon ab, wie Sie Ihre Körpersprache gestalten. Für Ihre Überzeugungskraft ist es also viel wichtiger, wie Sie wirken, als was Sie sagen.

Der erste Eindruck prägt

Der erste Eindruck, den Ihr Geprächspartner von Ihnen hat, beeinflusst wesentlich, wie er das Gespräch einschätzt ob er wirklich zuhört und was er übernimmt.
Gestalten Sie den ersten Eindruck bewusst. Sie haben niemals die Chance, den ersten Eindruck ein zweites Mal zu machen!

Es ist wichtig, in der Vorbereitung des Gesprächs den Einstieg, d.h. die Begrüßung, die ersten Worte und Sätze, die ersten Bewegungen und Gesten und Ihre Körperhaltung exakt vorzubereiten.

Der letzte Eindruck bleibt

Der letzte Eindruck, den Sie im Gespräch machen, beeinflusst wesentlich, wie der Gesprächspartner das gesamte Gespräch im Nachhinein bewertet und was ihm mittel- und langfristig im Gedächtnis bleibt.
Gestalten Sie den letzten Eindruck bewusst.

Überlegen Sie bereits in der Vorbereitung den sprachlichen Abschluss des Gesprächs, Ihre letzten Gesten und die Art und Weise, wie Sie das Gespräch beenden.

Für jedes wichtige Gespräch gilt:
Ihre Ausstrahlung beeinflusst wesentlich Ihre Glaubwürdigkeit. Das Vertrauen, das Sie bekommen, ist weniger von der Information und den Argumenten abhängig, als vielmehr von der Wirkung Ihrer Persönlichkeit.

Wichtig ist, dass Sie systematisch Ihre Ausstrahlung in Ihrem Sinne gestalten. Sie sollten mindestens einmal im Jahr Ihr Erscheinungsbild, Ihre Ausstrahlung und damit Ihre Wirkung auf andere mit einer Videoaufnahme überprüfen.

Die meisten Menschen sind überrascht, wie groß die Differenz ist, zwischen ihrem Eigenbild, d.h. dem Eindruck, den Sie selbst von sich haben, und ihrem Fremdbild, d.h. dem Bild, das andere von ihnen haben

Ihre Ausstrahlung bestimmt wesentlich Ihren Erfolg im Leben

Gedankensplitter

- **Der Einstieg orientiert die Wahrnehmung**
- **Der Abschluss prägt die Erinnerung**
- **Bei Start und Landung angeschnallt**
- **Sie sind so jung, wie Ihre Ausstrahlung**
- **Wenn Sie Selbstvertrauen ausstrahlen, trauen auch andere Ihnen etwas zu**

- **Ihr Ausstrahlung hängt wesentlich davon ab, was Sie über sich selbst denken**
- **Gelassenheit ist eine wichtige Komponente Ihrer Ausstrahlung**
- **Lächeln macht Sie attraktiv**

©

Cartoon
Erik Liebermann

Gestalten Sie bewusst Ihre Ausstrahlung

© Dr. phil. Dipl.-Ing. Helmut Huber