



Die Wirkung auf andere Menschen Stephan Böttger berichtet von seinen Erfahrungen

Das tägliche Verhalten und Auftreten wird von unserem Gegenüber aufgenommen und oftmals ungewollt kategorisiert. Der Bereich der Sprichwörter zeigt, dass damit zusammenhängende Fragen schon lange die Gemüter bewegen. Denken wir beispielsweise an „Kleider machen Leute“ und „Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es hinaus“, und jeder wird sich schon gefragt haben „Wie sage ich es meinem Gegenüber?“. Es ist nicht neu, dass Fachwissen, so umfassend, kompliziert es auch immer sein mag, allein nicht mehr ausreicht. Wie bringen wir unsere Botschaften mit der gewünschten Wirkung an andere und was wollen wir aussenden? Welche Wirkung haben wir eigentlich auf unser Gegenüber? Ein erfolgreiches Bestehen im Beruf wird von dem Umgang mit diesen Fragen immer stärker beeinflusst. Auf Folgendes sollte man für den ersten Eindruck achten:

Unser Gegenüber macht sich oftmals in unter fünf Sekunden ein Bild von uns. Mit das Wichtigste was zählt, ist

Intuition, d.h. auf unser Bauchgefühl zu achten, dieses ist übrigens bei Frauen oftmals ausgeprägter als bei Männern. Die Kommunikation sollte mit einem Lächeln beginnen, welches oftmals auch entwaffnend sein kann. Die Wirkung auf unser Gegenüber und Reaktionen darauf, d.h. wer steht vor mir und wie muss ich kommunizieren. Unsere Emotionen aktiv einsetzen, z.B. Freude auf mein Gegenüber zu zeigen. Gestik und Mimik erfolgreich anwenden, dieses unterstreicht das gesprochene Wort. Die Körperhaltung auch in schwierigen Situationen zu beherrschen, was einem selber manchmal nicht auffällt. Unsere Sprache situativ und individuell verwenden, so dass man mich versteht. Auf die Kleidung zu achten und dem Anlass entsprechend bewusst zu wählen. Rhetorik, die Kunst des Redens, zu beherrschen und anzuwenden. Mein Gegenüber schaue ich während eines Gespräches an. Ich höre zu, um Botschaften zu empfangen, und ich werde mein Gegenüber nicht unterbrechen. Die individuelle Distanz zu meinem Gegenüber wahren. Wichtig ist



Nicht nur was ich sage, sondern mein Gegenüber bei freier Interpretation versteht. Seinen ersten Eindruck muss man jedoch auch eventuell revidieren, um nicht in „Schubladen“ zu denken. Für seinen persönlichen Erfolg empfiehlt es sich, eine tägliche Selbstreflexion durchzuführen, d.h. was war positiv, was war weniger optimal, wo sollte ich mein Verhalten und Auftreten überdenken und eine Veränderungsfähigkeit zulassen.

Stephan Böttger
Beratung, Training, Coaching
Braunschweig