



BUSINESS:

Wirkstoff Wirkung

16 TIPPS für Ihre souveräne Ausstrahlung.

TEXT: DR. MAGDA BLECKMANN



Der Körper spricht immer. Und seine Aussagen haben in der Wahrnehmung der anderen nicht selten ein größeres Gewicht als das gesprochene Wort. Gestik, Mimik, Kleidung, räumliche Präsenz, kurzum „das persönliche Auftreten und Erscheinungsbild“ sind wesentliche Faktoren für die Akzeptanz. Doch hinter jeder Körperhaltung steht die persönliche Haltung, der eigene Standpunkt und die innere Überzeugung. Es geht um Sie und um Ihre Persönlichkeit.

Wie Sie Ihr Repertoire erweitern können, finden Sie in den nachstehenden 16 Tipps

1. Spontanen Ideen Raum geben

Gezieltes und strukturiertes Vorgehen ist richtig und wichtig. Viele Menschen brau-

chen Orientierung. Und sie mögen es, wenn man ihnen zeigt, wo es langgeht und was sie tun sollen. Aber manche brauchen mindestens genauso viel Raum für spontane Einfälle. Das eine tun und das andere fördern lautet die Empfehlung. Das schafft eine ergebnisorientierte und kreative Atmosphäre zugleich.

2. Die eigenen Glaubenssätze für andere wahrnehmbar machen

Gesprächspartner wissen gerne, woran sie sind. Für welche Werte und Grundhaltungen stehen Sie? Machen Sie diese Werte für andere wahrnehmbar und erlebbar im Sinne von „I walk as I talk“? Eine so agierende Person zeigt sich als berechenbare und verlässliche Größe. Und beides sind Qualitäten, von denen positive Energie ausgeht.

3. Präsenz zeigen

Gemeint ist hiermit die Fähigkeit, ganz hier zu sein, im Da-Sein. Dem Gegenüber das Gefühl geben, dass es in diesem Augenblick nur ihn und sein Anliegen gibt. Alles andere scheint nebensächlich. Dieses Gefühl brauchen zumindest solche Menschen, die hier selbst in diesem Punkt ausgeprägt sind. Wichtige Themen deshalb unbedingt stets im geschützten Rahmen besprechen.

4. Emotionen richtig dosieren

Emotionale Menschen brauchen hin und wieder auch emotionale Ansprache – vor allem Ihre Mitarbeiter. Das deutliche Interesse an ihren Gefühlen ist ein guter Weg. Ebenso wichtig ist es für solche Mitarbeiter, dass sich die Führungskraft selbst auch dann und wann emotional öffnet. Sagen Sie, wie

es Ihnen geht. Zeigen Sie Freude und Trauer, Ärger und Angst. Dadurch werden Sie für diesen Typus Mensch anfassbar.

5. Outfit für den perfekten Auftritt

„Dem Dresscode entsprechen“ ist die eine wichtige Regel für jede Persönlichkeit. Gleichzeitig einen eigenen Stil zu kultivieren, die zweite. Zur Souveränität gehört, dass man die Spielregeln kennt und nach ihnen spielt, zugleich aber auch eine gewisse Einzigartigkeit zum Ausdruck bringt und sie temporär individuell auslegt. Billig-Accessoires sind hier besser zu vermeiden – oder aber als Stilmittel bewusst zu inszenieren.

6. Zeigen, was das Wort unterstützt

Eine überlegte Aussage will auch überlegt dargestellt werden. Schnelle, ruckartige Bewegungen wie kurzes und zu häufiges Kopfnicken, das ständige Drehen an Kugelschreibern, Zupfen an Ohrläppchen oder Kratzen der Kopfhaut vermitteln eher das Gefühl von ungelinkter Unsicherheit oder gar Verlegenheit. Ein dosierter und bewusster Einsatz der Gestik vermittelt Souveränität.

7. In der Mimik lesen und die eigene zeigen

Blickkontakt ist richtig wichtig, damit Sie die vielen kleinen Mikrotells (Augenlidzucken, Kieferanspannung, Lachfältchenveränderung etc.) in der Mimik des anderen lesen können. Den Gesprächspartner mit den Blicken zu durchbohren, ist hingegen nicht richtig. Ein entspanntes, offenes Gesicht wirkt selbstsicher. Lösen Sie die eigene Kiefermuskulatur, sodass die Zähne nicht aufeinanderliegen. Das wirkt entspannt.

8. Den Raum für sich einnehmen

Aufrechte Haltung, fester Gang, angepasst fester Händedruck (abhängig vom Händedruck des Gegenübers), gerade Sitzposition und eine Gestik einsetzen, die nicht zu eng am Körper, aber auch nicht zu ausladend ist – hier gilt die Regel: Innerhalb der Unterarmlänge des eigenen abgewinkelten Armes gestikulieren. Unterlagen auf dem Tisch ausbreiten ist gut, aber maximal auf einer Fläche von vier DIN-A4-Seiten. Mehr Raum wirkt chaotisch, weniger kann als Kleinlichkeit oder Verklemmtheit missverstanden werden.

9. Den Dingen auf den Grund gehen

Nach wie vor gilt: Wer fragt, führt und kommt an die wichtigen Informationen heran. Wer selbst dauernd redet, kann

nicht zuhören. Möglichst viele Notizen zu machen signalisiert Aufmerksamkeit und Wertschätzung.

10. Ziele klar kommunizieren

Souveräne Persönlichkeiten teilen ihre Zielsetzungen und Erwartungen mit. Mit klarem Zielinhalt, konkretem Zielumfang sowie genauem Zeitbezug. Damit werden sie für alle Beteiligten messbar. Und messbare Ziele entfalten eine starke Motivation. Weil jeder weiß, wann er angekommen ist. Ziele und Termine für Zwischenkontrollen und finale Kontrolle sind ebenso klar zu vereinbaren.

11. Gut gegliedert ist halb gewonnen

Liegt dem Gespräch ein Fahrplan zugrunde? Kennen die Beteiligten die geplante Gesprächsstruktur und die einzelnen Teilaspekte? Insbesondere Menschen, die hier selbst eine starke Ausprägung haben, brauchen diese Art von Orientierung. Und auch für jeden selbst ist es nützlich, die eigene Agenda Schritt für Schritt erstens einhalten und zweitens abarbeiten zu können. So werden Meetings und Businesstermine erfreulicher, effizienter und effektiver.

12. Die Sache stets im Blick behalten

Personen mit Passion und einer hohen Emotionalität nehmen Dinge schnell auch mal persönlich. Das kann unter Umständen zu unsachlichen Eskalationen in Meetings führen. Auch hier helfen Fragen, zur Sache zurückzukommen und eine Gesprächssituation zu deeskalieren. Beispiele: Worum ging es noch mal genau? Was hat das mit unserem eigentlichen Thema zu tun? Wie kommen wir jetzt am besten zum Kern der Sache zurück?

13. Mit der Stimme die gewollte Resonanz erzeugen

Zu leise wirkt zögerlich. Zu laut strahlt Dominanz aus. Es gilt, das rechte Maß zu fin-

den. Dazu ist es wichtig, das eigene Stimmvolumen der jeweiligen Situation anpassen zu können. Nur Fragesätze dürfen am Ende nach oben gehen. Klare An- und Aussagen müssen am Satzende stimmlich abgesenkt werden. Das strahlt Entschlossenheit aus.

14. Dank guter Aussprache besser ansprechen

Nuscheln, zischeln, aufeinandergepresste Lippen sind verboten. Zumindest für die, die als souveräne Persönlichkeit wahrgenommen werden wollen. Eine deutliche Artikulation bewegt – die eigene Mimik und damit auch die Mimik des Gegenübers. Ein klares O und ein U formt einen Kussmund. Beim deutlichen E und I entstehen Lachfältchen. Beim M vibrieren die Lippen durch die Nasenflügel. Mit einem Korkeinsatz im Mund lässt sich Artikulation gut trainieren ebenso wie laut vorlesen.

15. Den aktiven Wortschatz heben

Eine souveräne Wirkungskraft sollte in keinem Augenblick der Begegnung mit Menschen um Worte verlegen sein. Sie sollte über einen umfänglichen Sprichwort- und Zitateschatz verfügen. Und sie sollte diesen Schatz von Zeit zu Zeit auch anderen zeigen. „Ehms“, „Ähs“, „eigentlich“ und „vielleicht“ und weitere Überbrückungsfloskeln gehören auf den Buchstabenmüll.

16. Mit Bildern mehr bewegen

Die Kunst, in Metaphern sprechen zu können, gehört zum Handwerk souveräner Persönlichkeiten. „Sag's mit einem Bild“ lautet die Empfehlung. Wir alle behalten lieber und länger, was uns mit Bildern und eindringlichen Geschichten mit auf den Weg gegeben wird. Auch hier helfen Zitate als inspirative Quelle, denn in beinahe jedem Zitat steckt die Qualität einer Metapher oder Analogie. ■



DR. MAGDA BLECKMANN

ist Betriebswirtin und hat über 15 Jahre Erfahrung in der österreichischen Spitzenpolitik. Heute ist sie erfolgreiche Unternehmerin, Businesscoach, Autorin und Expertin für Erfolgsnetzwerke.

OFFICE@MAGDABLECKMANN.AT
WWW.MAGDABLECKMANN.AT