

WIE ZEIGE ICH MICH, WENN ICH MICH ZEIGE?

Newsletter von Günter W. Remmert aus dem Seminarhaus SCHMIEDE,
Lösungen in Beziehungen und Beruf, April/Mai 2012



Foto: Wilfried Beege, www.beege.de

Liebe Freunde und Interessenten,

herzlich begrüße ich Sie als Leserin oder Leser eines neuen Newsletters aus dem Seminarhaus SCHMIEDE. Menschliche Lösungen, beruflich wie privat zu ermöglichen, dazu sind folgende Anregungen gedacht:

WORAUF ICH EINFLUSS HABE	2
WIE ICH MICH ZEIGE	3
AKZENTE SETZEN	4



Gefallen Ihnen diese Seiten? Wären sie auch etwas für Ihre Freunde? Dann empfehlen Sie den Newsletter und das Seminarhaus SCHMIEDE doch weiter! Möchten Sie Danke sagen, Kritik üben, Vorschläge machen? Dann schreiben Sie mir. Ich freue mich, von Ihnen zu hören.
Freundliche Grüße aus der Südeifel

Günter W. Remmert

Günter W. Remmert
Seminarhaus SCHMIEDE, Lösungen in Beziehungen und Beruf
Römerstr. 5, D-54298 Welschbillig (Nähe Trier/Luxemburg)
Fon +49 (0) 6506 577, Mobil +49 (0)174 3055198, Fax +49 (0) 6506 578
www.seminarhaus-schmiede.de, info@seminarhaus-schmiede.de

WORAUF ICH EINFLUSS HABE

Wir alle haben eine große Bandbreite von Interessen. Viele Dinge nehmen wir mehr oder weniger am Rande wahr. Anderes ist uns nahe und berührt uns besonders. All dies betrifft unsere **Interessensphäre**. Die verschiedenen Dinge, die unsere Aufmerksamkeit fesseln, gehen uns sehr unterschiedlich an. Vielem widmen wir unsere Zeit und Kraft, aber nur auf einen geringen Teil haben wir wirklichen Einfluss. Zudem ist dieser Einfluss je nach Situation sehr unterschiedlich.

Direkten Einfluss haben wir in der Regel auf unser eigenes Verhalten. Allerdings wird dieser Einfluss durch Gewohnheiten, Vorlieben,

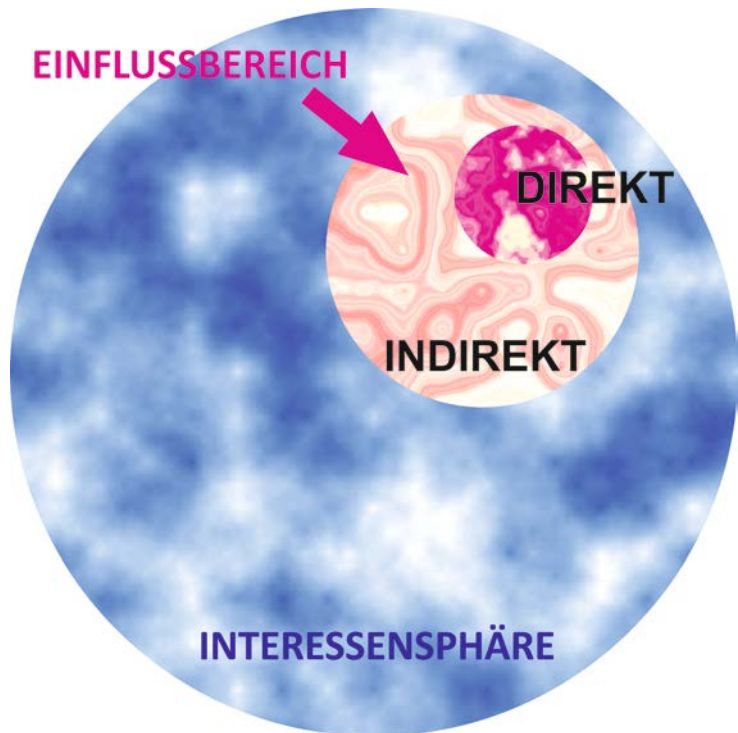
Verhaltensmuster, körperliche und seelische Gesundheit, Ausbildung, Bildungsstand und vieles andere mehr eingeschränkt. Wir können den Einfluss auf uns selber erhöhen, indem wir an uns arbeiten, zusätzliche Fertigkeiten erwerben, uns fortbilden, unseren Körper abhärten, die Initiative ergreifen, gute Gewohnheiten trainieren und so fort.

Nur **indirekten Einfluss** haben wir auf das Verhalten anderer Menschen. Wir können nie so genau wissen, welche Folgen ein bestimmtes Verhalten auf andere hat. Denn die Adressaten unserer Bemühungen haben nicht nur ihre eigene Perspektive, ihre eigene Form, etwas zu verarbeiten, ihr persönliches Interesse, sondern entscheiden auch in der Regel selber, wie sie im konkreten Einzelfall mit unserem Verhalten umgehen. Manchmal ist Mitgefühl am besten, ein anderes Mal braucht es Konfrontation, um etwas Bestimmtes zu erreichen.

Um heraus zu finden, wie ein Wort, eine Handlung oder das Unterlassen einer Tätigkeit auf andere wirkt, benötigen wir Rückmeldungen. Manchmal erreichen sie uns schnell und automatisch, wenn wir z.B. die Veränderung einer Mimik oder Körperhaltung bemerken, ein anderes Mal ist es nützlich, sie direkt zu erfragen.

Erfolgreiche Menschen konzentrieren sich sehr auf ihren Einflussbereich und verschwenden nicht viel Energie mit etwas, was sie sowieso nicht ändern können.

Sie sind auch sehr an Feedback interessiert, um herauszufinden, ob sie die gewünschten Wirkungen erzielen und ob ihre Vorgangsweise funktioniert.



Lass dich nicht davon abbringen, was du unbedingt tun willst. Wenn Liebe und Inspiration vorhanden sind, kann es nicht schiefgehen.
Ella Fitzgerald

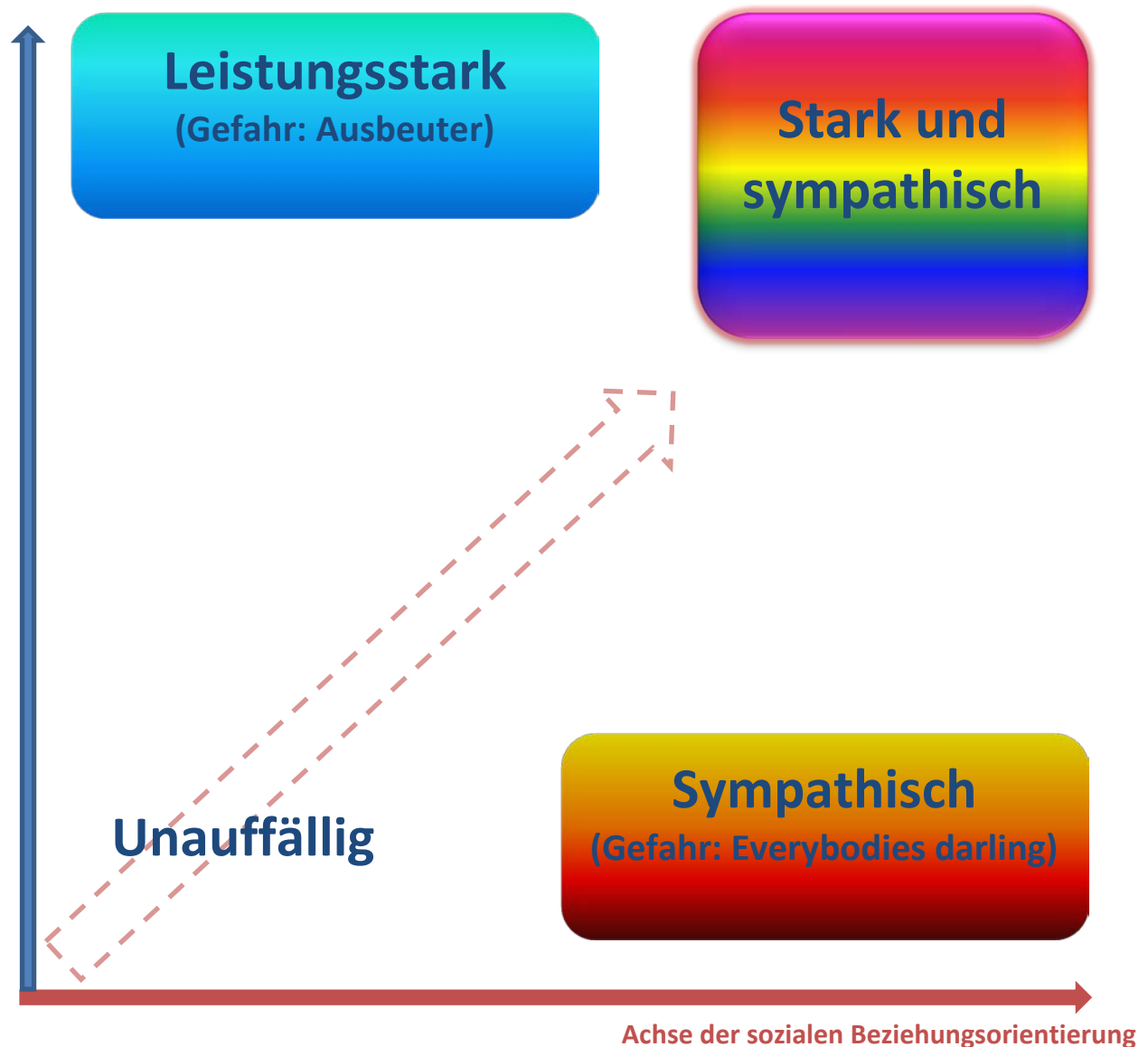
WIE ICH MICH ZEIGE

Wie möchte ich gerne wahrgenommen werden?

- Als jemand, der arbeiten und etwas leisten kann, der Anstrengungen nicht aus dem Weg geht, der sich mit all seinen Kräften auf Aufgaben konzentrieren kann und sie erfolgreich zu Ende führt?
- Oder lieber als jemand, mit dem man gerne in Kontakt ist, als freundlicher, sympathischer Zeitgenosse, der einen versteht und mit dem man sich gerne über alles Mögliche unterhalten, vielleicht sogar Pferde stehlen kann?

Wenn Sie Menschen aus Ihrem beruflichen oder privaten Umfeld danach fragen, werden Sie unter Umständen recht unterschiedliche Einschätzungen hören, wie diese Sie wahrnehmen. Vielleicht hören Sie sogar, dass Sie für diese Menschen beide Ausrichtungen auf eindrucksvolle Weise verbinden. Also gleichzeitig leistungsstark und sympathisch erscheinen. Was auch immer Sie hören – ist es Ihnen recht oder würden Sie gerne einen anderen Eindruck hinterlassen?

Achse der Aufgaben- und Leistungsorientierung



AKZENTE SETZEN

Ist es Ihnen recht, wie andere über Sie denken? Oder hätten Sie lieber anderes gehört, einen anderen Eindruck gemacht? Es gibt eine ganze Palette von Verhaltensweisen, wie Menschen ein bestimmtes Bild bei ihren Mitmenschen hervorrufen wollen.

Eigenwerbung

Nicht nur bei einem Bewerbungsgespräch ist es nützlich, über eigene Leistungen, Kenntnisse und Qualifikationen zu informieren. Auch in vielen anderen Situationen ist es keineswegs verboten, sich als kompetent, leistungsstark oder intelligent zu zeigen. Sie dürfen von Ihrer eigenen Person, Ihren Begabungen, Fähigkeiten und Qualitäten durchaus überzeugt sein und dies auch zeigen. Wer dies allerdings allzu stark betreibt, kann sich bald unbeliebt machen.

Status und Prestige betonen

Viele Menschen wählen ihre Kleidung, Accessoires und Schmuck gezielt dazu aus, um einen bestimmten Eindruck zu machen. Sichtbare Statussymbole wie bestimmte Autos oder Smartphones dokumentieren die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Gruppe oder zu einem exklusiven Lifestyle. Bei Übertreibung riskiert man allerdings, als oberflächlich beurteilt zu werden.

Sich über Kontakte aufwerten

Auch von der positiven Ausstrahlung anderer kann man profitieren. Dazu hebt man die Gemeinsamkeit oder Verbindung mit einflussreichen, erfolgreichen oder prominenten Personen hervor in der Hoffnung, dass etwas davon auf die eigene Person abstrahlen möge. Bei Übertreibung besteht allerdings die Gefahr, als Angeber zu gelten.

Beispielhaft erscheinen

Hier geht es darum, vorbildlich zu handeln, hohe Ansprüche zu vertreten und Aufgaben so auszuführen, dass sie modellhaft in Erscheinung treten. Wer sich so zeigt, will sich vom Durchschnitt deutlich abheben. Er kann dann auch leichter Kritik am Verhalten anderer üben. Wem solchermaßen auch kleinste Fehler und Schwächen fehlen, der erscheint leider aber auch weniger sympathisch. Bei eigenen Verfehlungen wird er allerdings deutlich härter abgestraft.

Offenheit betonen

Das Anvertrauen persönlicher Informationen oder das Preisgeben eigener kleinerer Schwächen schafft einen Vertrauensvorschuss, der häufig mit einer Gegenleistung belohnt wird. Offenen Menschen begegnet man gerne mit eigener Offenheit. Dies kann nützlich sein, um Nähe zu ermöglichen oder Freundschaften zu schließen. Am unangebrachten Ort und übermäßig dosiert kann Offenheit als vertrauensselig, naiv oder plump empfunden werden.

Sich als unvollkommen darstellen

Wer auf Schwächen, Handicaps oder Beschwerden hinweist, kann damit Verständnis und Sympathie erzeugen. Wenn er dies rechtzeitig tut, kann er die Ursache für ein Versagen später auf ein Handicap abwälzen und sich so das Mitgefühl anderer sichern. Übertreibt man allerdings mit einem solchen Verhalten, riskiert man, als Bedenkenträger, inkompetent oder ängstlich in Erinnerung zu bleiben.