

Ulrike Dorsch

Drei...Zwei...Eins...: Dieser Job ist meins

Der erste Eindruck entscheidet über Ja oder Nein

„Du bekommst keine zweite Chance, um einen ersten Eindruck zu hinterlassen.“ (ein amerikanischer Werbeslogan für „Head & Shoulders“, 1991)

Der erste Eindruck ist zwar nicht immer der richtige, und dennoch ist er entscheidend. Drei, zwei, eins... das heißt: In ziemlich genau DREI !!! Sekunden bilden wir uns eine Meinung über das Gegenüber. Dies haben amerikanische Studien ergeben. Drei Sekunden, die für viele Arbeitsuchende alles entscheidend für ihren weiteren Lebensweg sein können.

Drei Sekunden für einen gelungenen ersten Auftritt.

Drei Sekunden für einen guten Eindruck.

In kürzester Zeit entscheidet das Gehirn, ob ein Fremder sympathisch wirkt oder nicht.

Nachdem die „Generation Golf“ von der „Generation Arbeitslos“ und von der „Generation Praktikum“ abgelöst wurde, ist eines klar: Der Arbeitslosenmarkt ist voll von gut ausgebildeten Menschen, von Jungakademikern und Berufserfahrenen, die allesamt ein gutes Zeugnis haben und trotzdem keinen Beruf. Das überraschende Ergebnis einer Studie der Universität Darmstadt: Das Auftreten, der Habitus und eine natürliche Souveränität sind für die Karriere wichtiger als alle Zeugnisse!

Deshalb ist es für einen Bewerber überaus bedeutsam zu wissen, wie er einen gelungenen ersten Eindruck hinterlässt. Hier muss die richtige Strategie ansetzen: Wie kann ich dafür sorgen, dass der erste Eindruck sitzt, dass ich mich gut verkaufe, meine Qualitäten geschickt in den Vordergrund rücke. Wie kann ich dafür sorgen, positiv aufzufallen, sei es nun mit einer Bewerbung oder bei einem persönlichen Auftritt?

Manche besitzen ihn einfach so, diesen unwiderstehlichen Charme, der sofort alle Blicke auf sich zieht: Dieses Lächeln, der offene Blick, mit dem man sofort Sympathiepunkte sammelt.

Was ist aber mit denen, die nicht über jene sympathische Ausstrahlung verfügen? Die schüchtern sind und nicht so recht wissen, wie sie sich „gut verkaufen“ können?

Die sollten ein paar wichtige Regeln beherzigen, damit die verborgenen Stärken ins rechte Licht gerückt werden und der mögliche Einstieg ins Berufsleben nicht an den ersten drei Sekunden scheitert:

„Augenscheinlich“ zum Erfolg

Es klingt banal, ist aber wissenschaftlich nachgewiesen: Wir werden zu 90 Prozent über unsere nonverbalen Signale wahrgenommen:

- Haben Sie gelächelt ?
- Wie war der Händedruck?
- War die Haltung aufrecht, Ihr Gang - oder besser Ihr „Auf-Tritt“ sicher?
- War der Kopf gerade - also „ein erhobenes Haupt“ - oder etwa zur Seite geneigt?

Nur vier Prozent des Inhaltes sind wichtig für eine Meinungsbildung. Und mit sechs Prozent ist die Klangfarbe der Stimme und die Redegeschwindigkeit für die Entscheidungsfindung prägnant.

„Wer den Tag mit einem Lächeln beginnt, hat ihn bereits gewonnen.“ (Cicero)

Ein freundliches Lächeln kann Barrieren einreißen und bereits der Schlüssel zum Erfolg sein. Da sind sich Psychologen, Berufsberater und Benimm-Experten einig.

Allerdings sollte man es auch hier nicht übertreiben: Überfreundliches Auftreten mag bei den Amerikanern gut ankommen, nicht so sehr jedoch in Deutschland. Genauso verhält es sich mit dem Blickkontakt: Ein offener, interessierter Blick ist wünschenswert, aber bitte nicht anstarren!

Tipps für den richtigen Blickkontakt:

** Wechseln Sie im Einzelgespräch die Augen beim Blickkontakt: Schauen Sie einige Sekunden ins rechte Auge des Gesprächspartners, wechseln Sie dann auf das linke Auge und so weiter und sofort.*

** In kleiner Runde: Alle ansehen, nach und nach. Es ist erwiesen, dass jeder Mensch einen Winkel hat, den er mit seinem Blick „nicht bedient“. Üben Sie das!*

** Falls es Ihnen schwer fällt, Blickkontakt zu ertragen: Fokussieren Sie Ihren Blick auf die Nasenwurzel zwischen die Augen und sehen Sie auch mal auf die Stirn! Dies merkt kein Mensch. Sie selbst aber brauchen den eventuell kritisch-prüfenden Blick im Bewerbungsgespräch nicht auszuhalten.*

Der richtige Auftritt

Wie präsentiere ich mich nun aber richtig? Wie kann ich meine Körpersprache optimal einsetzen? Erkundigen Sie sich, ob es Bewerbungsseminare in der Agentur für Arbeit oder im Diakonischen Werk gibt, in denen Sie unter fachkundiger Anleitung das richtige Auftreten in Vorstellungsgesprächen lernen. Ansonsten: Üben Sie Ihren Auftritt. Stellen Sie sich das gesamte Gespräch vor. Üben Sie vor dem Spiegel: Stehen Sie gerade, gehen Sie aufrecht, Bauch raus, Po rein, leicht geknickte Knie, gerade Schultern, der „aufrechte Mensch“ eben, die richtige Haltung. Gehen Sie spazieren und üben Sie den aufrechten Gang.

Mann oder Frau, das ist die Frage

Und noch etwas hat die Wissenschaft herausgefunden: Ob der Personalchef eine Frau ist oder ein Mann, prägt die Wahrnehmung ganz erheblich. Während Männer eher auf die fachliche Kompetenz achten, spielt bei Frauen offenbar intuitiv der Konkurrenzgedanke eine Rolle, besonders wenn ihr eine Bewerberin gegenüber sitzt. Wenn Bewerberinnen den Eindruck erwecken, sie seien topfit in ihrer Branche, und wenn sie dann ihr Wissen eloquent und selbstbewusst präsentieren, könnte die Chefin möglicherweise eine Rivalin in ihr sehen. Chefs stören sich weniger daran, dass ein Bewerber ehrgeizig ist, viel weiß und noch mehr fragt. Erkennbares Engagement wird meist als Gewinn für das Unternehmen betrachtet.

Gut informiert

Um einen wirklich gelungenen Auftritt zu erreichen, ist es immer auch gut, etwas über das Unternehmen, die Firma zu wissen, bei der man sich beworben hat. Wer weiß, wie eine Firma entstanden ist und was die Zielsetzung ist, wer etwas über Vorlieben und Antipathien des

Chefs/der Chefin weiß, ist eindeutig im Vorteil und fühlt sich sicherer. Es erleichtert selbstbewusstes und dabei natürliches Auftreten. Wer gut vorbereitet ist, muss nicht ständig auf der Hut sein vor Überraschungen, geht geschickt um mögliche Fettnäpfchen herum und kann sich auf andere Sachen konzentrieren, auf seinen eigenen Auftritt zum Beispiel!

Bodyfeedback: Mit Leib und Seele zum Erfolg

„Was vor uns liegt und was hinter uns liegt, ist wenig im Vergleich zu dem, was in uns liegt. Wenn wir das nach draußen dringen lassen, geschehen Wunder.“ (Henry David Thoreau)

Den größten Teil unseres Auftritts bestimmt unsere Körpersprache, was Kommunikationsforscher herausgefunden haben. Unsere Gestik, Mimik, unser Ausdruck, unsere Art, wie wir stehen, sitzen oder umherlaufen wird in erster Linie von unseren Gefühlen und Stimmungen gesteuert. „Hängeschultern“ oder „die rechte Haltung“ seien hier kurz als Beispiel am Rande erwähnt. Menschen, die sich in „Auftrittssituationen“, sei es nun in einem Bewerbungsgespräch oder vor einer Gruppe, nicht wirklich gut fühlen, können sich und ihr Wissen nur eingeschränkt präsentieren. Und dies bedeutet, dass sie „schlechter rüberkommen“ als sie es in Wirklichkeit könnten.

Wir haben schon oben dargestellt, dass Personalchefs/innen bei Vorstellungsgesprächen nach eindeutigen Signalen suchen, um das Gegenüber zu entlarven, da sie wissen, dass die Körpersprache mit ziemlich eindeutigen Zeichen verrät, wie der Bewerber denn so „tickt“ .

„Zuerst die innere Haltung, dann die äußere Form.“ (Konfuzius)

Weltweite wissenschaftliche Untersuchungen zeigen immer häufiger: Körper und Geist beeinflussen sich gegenseitig. Nicht zuletzt daher rührt der Wellness-Boom, die Body-Balance-Welle, der Wunsch nach Ganzheitlichkeit.

Schon Hebbel hat es gewusst: „Und der ich bin, grüßt traurig den, der ich könnt sein“. Auch Charly Brown war sich sicher: Man muss den Körper nur richtig einsetzen, dann erhält man genau das gewünschte Gefühl. Allerdings hat er in seinem Fall Peppermint Patty darin unterwiesen, wie man sich so richtig schön schlecht fühlen kann: „ Wenn Du deprimiert sein willst, ist es ungeheuer wichtig, eine ganz bestimmte Haltung einzunehmen. Das Verkehrteste, was Du tun kannst, ist aufrecht und mit erhobenem Kopf dazustehen, weil Du Dich dann sofort besser fühlst. [...] Wenn Du also etwas von Deiner Niedergeschlagenheit

haben willst, musst Du so dastehen.“ (Dabei lässt Charly Brown den Kopf hängen und die Schultern nach unten sacken...) Da sind sie wieder, die berühmten Hängeschultern!

Übung: Nehmen Sie Haltung an!

- *Gehen Sie an die frische Luft, in Ihren Garten oder in einen Park, suchen Sie Ihren Lieblingsbaum und lehnen Sie sich an. Spüren Sie die Kraft, den aufrechten Wuchs des Baumes und verinnerlichen Sie das.*
- *Lehnen Sie sich vor wichtigen Terminen, vor Bewerbungsgesprächen oder Präsentationen an eine Wand, an einen Türrahmen, atmen Sie durch und spüren Sie, was es heißt, „Halt zu haben“.*
- *Erinnern Sie sich an gelungene Lebensabschnitte, an Zuspruch, den Sie in Ihrem Leben erfahren haben und denken Sie daran. Wie sahen Sie da aus? Was haben Sie gefühlt? Was hat wer zu Ihnen gesagt?*
- *Stellen Sie einen Spiegel vor sich und verändern Sie Ihre Haltung im Stehen und im Sitzen. Beobachten Sie dabei, wie sich das auf Ihren Gemütszustand auswirkt.*
- *Sagen Sie sich in gebückter Haltung „Ich bin stark“ und sagen Sie es sich in gerader, ausgestreckter Haltung und verinnerlichen Sie den Unterschied.*

„Der Körper ist der Übersetzer der Seele ins Sichtbare.“ (Christian Morgenstern)

Wie stark der Einfluss des Körpers auf Gehirn und Psyche ist, wurde in jüngster Zeit auch in Bodyfeedback-Untersuchungen gemessen. Die beiden Personal-Coaches Kay Hoffmann und Gabriele Müller haben diesen Zusammenhang in ihrem Buch mit den Worten „authentisch“ und „erfolgreich“ beschrieben: Demnach erhält das Gehirn über Gesichtsausdruck, Körperhaltung und bestimmte Bewegungen positiv-offene oder aber negativ-abwehrende Signale. Dabei ist es völlig gleichgültig, ob Ihnen das bewusst ist oder nicht. Wird beispielsweise dem Gehirn gemeldet, dass Sie gerade mit gerunzelter Stirne am Schreibtisch sitzen, so bereitet es sich auf eine anstrengende und unangenehme Aufgabe vor. Lächeln Sie aber, signalisiert das einen positiven Gefühlszustand, selbst wenn das Lächeln mechanisch, oder besser gesagt, nicht echt ist. Wenn Sie lächeln, wird dem Gehirn mitgeteilt: Hier macht

etwas Spaß, die Aufgabe geht gerne und leicht von der Hand. Dabei ist es nicht erheblich, ob sie es auch so meinen. Tun Sie es einfach, das Gehirn erledigt den Rest!

Probieren Sie es am besten aus. Lachen Sie!

Übung: Suchen Sie sich jemandem, der gerne lacht und imitieren Sie ihn!

**Sagen Sie ihm: „ Tun Sie mir einen Gefallen? Sie haben ein phantastisches Lachen, und ich möchte es Ihnen gerne nachmachen. Helfen Sie mir dabei?“*

Atmen Sie genauso wie ihr Vorbild.

Ahmen Sie seine Körperhaltung, seine Bewegungen und die Geräusche nach, die er dabei von sich gibt. Am Anfang werden Sie sich vielleicht etwas albern vorkommen. Aber, wenn Sie es wirklich versuchen, ist nahezu garantiert, dass Sie beide einen Lachkrampf bekommen, weil Sie und ihr Gegenüber so albern aussehen. Ich versichere Ihnen, dass Sie beide dabei vor Lachen fast platzen werden. Und Lachen steckt bekanntlich an... Probieren Sie diese Übung ruhig vor Publikum aus, das verstärkt den Effekt in der Regel.

Und machen Sie diese Übung ruhig öfter. Sie werden sehen: Es wird ihnen immer leichter fallen, richtig ausgelassen zu lachen. Und auch hier läuft es wieder auf die Erkenntnis hinaus, dass Geist und Körper eine Einheit bilden.

Überlisten Sie Ihre Gefühle!

Sie wollen Erfolg haben und selbstsicher auftreten? Dann treten Sie im wahrsten Sinne des Wortes sicher auf, mit flachen Schuhen, ganz in Ihrer Mitte. So werden Sie durch einen bewussten Körpereinsatz handlungsfähig und präsent und können den ersten Eindruck einer Geschäftsbegegnung für sich ideal nutzen. Was Ihr Körper aussendet, ist machtvoller als das, was Sie sagen oder was in der Bewerbungsmappe steht. Ihr Körper kann Ihnen nämlich im wahrsten Sinne des Wortes „ganz augenscheinlich“ helfen, die buchstäblich „richtige Haltung“ zu finden und einen guten „Eindruck“ zu machen.

Kleider machen Leute

„Wer das erste Knopfloch verfehlt, kommt mit dem Zuknöpfen nicht zu Rande.“ (Johann Wolfgang von Goethe)

Großes Augenmerk sollten Bewerber auf ihr Outfit legen: Sind die Haare gewaschen und gut frisiert, sind die Fingernägel sauber? Ist der Bart rasiert? All das kann wiederum in den ersten Sekunden eine Entscheidung auslösen. Nichts ist fataler, als bei einem Vorstellungsgespräch schmutzig und ungepflegt zu wirken. Deutlicher kann der Bewerber nicht zur Schau stellen, dass er dem Unternehmen / Gesprächspartner nicht den nötigen Respekt entgegenbringt.

Eine der wichtigsten Grundregeln für ein richtiges Bewerbungs-Outfit lautet: Immer etwas schicker als im Alltag erscheinen. Grundsätzlich sollte die Kleidung dem Job angemessen sein. Eindeutig ist der Kleidungskodex bei Führungskräften, Bankern, Außendienstmitarbeitern etc: Männliche Bewerber tragen einen Anzug in schlichten Farben, grau oder anthrazit. Frauen liegen mit einem Blazer und einer Stoffhose nicht falsch. Sowohl die Strümpfe als auch die Lederschuhe sollten einen Tick dunkler als der Hosensaum sein.

Ebenfalls relativ eindeutig ist die Situation bei handwerklichen Berufen: Mit einem Anzug wirkt man hier eher deplaziert, und es könnte die Frage auftauchen, ob sich der Bewerber überhaupt die Finger ‚schmutzig‘ machen möchte. Aber auch hier gilt: Die Fingernägel und Schuhe sind geputzt, die Haare gewaschen.

Etwas mehr Farbe und Individualität dürfen hingegen Bewerber in kreativen Branchen zeigen. Doch auch hier verbieten sich allzu grelle und auffällige Kombinationen.

Die einfache Grundregel heißt: Lieber dezent elegant als zu originell und ungewöhnlich. Miniröcke, Dekolletes und wirklich hohe High-Heels haben in Bewerbungsgesprächen nichts zu suchen. Durchsichtige oder extrem figurbetonte Sachen, Tops mit Spaghetti-Trägern und auch Outfits in Pastellfarben: Alles ist tabu!

Noch ein paar wichtige Facts für das richtige Outfit:

- Auf zu enge Kleidung verzichten.
- „Schwitzstoffe“ meiden, damit Sie einen „kühlen Kopf“ bewahren können und auch nicht unangenehm riechen - auch das Parfum oder Aftershave bitte sehr dezent dosieren.
- „Sicheres Schuhwerk“ anziehen, auch als Frau: Ein Business- Schuh ist nie hoch. Zudem wurde herausgefunden, dass die „richtige Haltung“ und auch eine sonore Stimmlage am besten in flachen Schuhen gelingt.
- Dezente Farben wählen.
- Die Kleidung muss sauber und gebügelt sein.
- Die Schuhe sind selbstverständlich geputzt.

Seien Sie pünktlich!

Unpünktlichkeit wirkt sich äußerst negativ aus und kann im schlimmsten Fall zu einer Absage führen. Deshalb: Planen Sie ausreichend Zeit für die Anfahrt ein, nehmen Sie lieber den früheren Bus oder fahren Sie rechtzeitig mit dem Auto los. Wenn Sie unsicher sind, wie viel Zeit Sie für die Anfahrt benötigen, fahren Sie die Strecke ab. Und planen Sie auch „Pannen“ ein. Der Rush-Hour-Stau oder womöglich ein Streik der Regionalbahnen sind keine Gründe, zu spät zu kommen. Wer sich verspätet, hat den ersten Eindruck quasi ganz ohne eigenes Zutun ‚verpatzt‘. Es gilt die Regel: Lieber fünf Minuten zu früh als fünf Minuten zu spät. Sollten Sie in Ihrer Übereifrigkeit jetzt eine Stunde zu früh da sein: Machen Sie noch einen kurzen Spaziergang um den Block, konzentrieren Sie Ihre Gedanken auf eine positive Erfahrung, in der Sie schon mal „richtig gut“ waren oder laufen Sie für Ihren Herzenswunsch. Kommen Sie dann genau fünf Minuten vor dem vereinbarten Termin dort an.

Mein Freund, ich selbst

„Wichtiger als alles andere ist Deine eigene Entscheidung, erfolgreich zu sein.“ (Abraham Lincoln)

Die beste Vorbereitung, das perfektste Outfit und stundenlange Übungen werden also erst dann richtig wirken, richtig ankommen, wenn wir mit Leib und Seele dahinterstehen, wenn unser Körper unsere ganze Überzeugung und unsere ganze Begeisterung auch zum Ausdruck bringen kann.

Wie können wir es aber nun erreichen, dass unser Körper zu unserer Heimat wird, zum Freund, zum gern gewollten ständigen Begleiter?

Zwei Seelen und mehr

„Zwei Seelen wohnen, ach! In meiner Brust“: Der auch in den Büchern von Schulz von Thun zitierte Satz aus Goethes Faustmythos zum hintergründigen Sinn der menschlichen Existenz zeigt die Zerreißprobe des Menschen zwischen hellen und dunklen Mächten auf. Der Kommunikationspsychologe Prof. Dr. Friedemann Schulz von Thun hat festgestellt, dass der Mensch nicht nur aus einem Ganzen besteht, sondern dass sich unsere Persönlichkeit aus vielen verschiedenen Team-Teilen bildet. Wenn wir in uns hineinhorchen, dann stellen wir

fest, dass mehrere Seelen in unserer Brust schlagen. In Form von inneren Stimmen, die sich zu einem bestimmten Vorfall oder Thema zu Wort melden, die selten miteinander einig sind und die alles daran setzen, auf unsere Kommunikation und unser Handeln Einfluss zu nehmen. Da gibt es beispielsweise das Kind, die Gouvernante, den Kritiker und Besserwisser, die Märchenerzählerin oder den Teufel in uns. Und diese verschiedenen Teile sind sich untereinander gar nicht einig. Häufig führt dieses Stimmengewirr dazu, dass unsere „inneren Teile“ zu einem zerstrittenen Haufen werden, was bis zur Lethargie führen kann. Sie kennen dieses Gefühl vielleicht: Sie wollen etwas richtig gerne tun, aber da kommt bereits Ihre innere kritische Stimme zu Wort und bremst Sie aus, macht Sie klein.

Auch wenn es paradox klingt: Gerade diese „innere Pluralität“ ist wünschenswert! Gelingt Ihnen, aus dem zerstrittenen Haufen ein inneres Team zu machen, dann können Sie der Welt mit vereinten Kräften begegnen, ganz allein von innen heraus.

Unser „inneres Team“ sollten wir daher gut aufstellen:

Zum Bewerbungsgespräch lassen wir die Gouvernante (Sei brav, benimm Dich und zügele Dich!), den Kritiker (Das kannst Du doch gar nicht, Du hast nicht genug Erfahrungen, da sind doch tausend andere besser als Du!) zuhause. Wir nehmen stattdessen unseren PR-Berater mit (Du weißt, wie Du auftreten musst, Du setzt Dein faszinierendes Lächeln ein, und mit dem richtigen Outfit wird alles zu Deiner vollsten Zufriedenheit klappen!). Wir schicken unseren „Archivar“ in unserem Inneren los, um uns positive Erfolgserlebnisse zu hervorzuholen, an die wir aufbauend vor dem wichtigen Termin denken. Auch der Partner / Partnerin oder der Freund / Freundin, die „große Stücke“ auf uns halten, können gerne intern mit dabei sein und uns mit ihren Worten unterstützen (Ich wusste es von Anfang an: Du hast das drauf, Du packst das!).

Positive Formulierungen

Im Gespräch mit sich selbst, im inneren Dialog, sollten Sie Ihr Ziel immer mit positiven Formulierungen beschreiben, anstatt von Fehlern zu sprechen: Machen Sie Ihr Unterbewusstsein zu Ihrem Freund. Schließlich gibt es Untersuchungen, die belegen, dass wir 85 Prozent unserer Entscheidungen ganz unbewusst treffen, dass also das Unterbewusstsein die Entscheidung getroffen hat. Es ist folglich besser zu sagen: „Hoffentlich bin ich heute ruhig und souverän“, statt zu formulieren: „Hoffentlich bin ich nicht wieder so aufgereggt und zittrig“.

Wissenschaftler haben herausgefunden, dass das Unterbewusstsein - übrigens genauso wie bei Kindern - in Bildern denkt und daher das Wort NICHT nicht versteht, denn NICHT gibt es in Bildern nun einmal nicht!

Formulierungen mit NICHT:

** Bitte denken Sie jetzt gerade mal NICHT an den Eiffelturm!*

** Bitte stellen Sie sich jetzt NICHT den leckeren Eisbecher vor, garniert mit frischen Früchten, und Sie können auch NICHT die herrlich duftende Schokoladensoße sehen, die langsam über die saftigen Erdbeeren gleitet und sich in dem frischen Sahnebettchen ausbreitet.*

Na, woran haben Sie gedacht...?

Alles klar?

Daher sollten Sie auf Negationen mit NICHT verzichten, es sei denn, sie sind beabsichtigt:

Wenn Sie also NICHT in wenigen Minuten wieder ganz konzentriert bei der Sache sein wollen, dann müssen Sie jetzt NICHT tief durchatmen und kurz frische Luft holen. Das Unterbewusstsein funktioniert so. Wenn Sie das wissen, dann können Sie Ihr Unterbewusstsein mit positiven Formulierungen zu Ihrem wirklichen Freund machen, einem Freund, der Sie 24 Stunden unentgeltlich und gerne begleitet - und zwar Ihr ganzes Leben lang.

„Wer einmal sich selbst gefunden hat, kann nichts auf dieser Welt mehr verlieren.“ (Stefan Zweig)

Wer weiß, dass ihm sein Unterbewusstsein einfach immer zuhört, dass es Tag und Nacht für ihn da ist, der wird ihm vielleicht jetzt mehr Aufmerksamkeit schenken. Je mehr Sie sich selbst Aufmerksamkeit schenken, je mehr Sie auf sich achten, desto achtvoller wird auch der Umgang mit Ihnen.

Wenn Sie vor Prüfungssituationen Angst haben oder sich einfach „unwohl in Ihrer Haut“ fühlen, wenn Sie in Bewerbungsgesprächen meist nur Ihr eigenes Herzklopfen hören und dabei nahezu blockiert sind: Machen Sie sich nicht zuviel daraus, denn 80 Prozent aller

Menschen, die im Aufmerksamkeitsfokus einer Gruppe oder in einer Prüfungssituation stehen, reagieren mit Anspannung, Nervosität und Angst. Solche Situationen wirken wie ein Vergrößerungsglas für persönliche Unsicherheiten und Selbstzweifel.

Ein Tipp: Aktiv und konzentriert im Hier und Jetzt

Legen Sie Ihren Aufmerksamkeitsfokus auf die Situation: Konzentrieren Sie sich voll und ganz auf das Hier und Jetzt!

Bei Rückfragen seien Sie fokussiert allein auf die Frage. Gedanken wie „Oh, wie sehe ich wohl aus?“ oder „Hoffentlich kann ich die Frage beantworten“ oder „Hoffentlich sieht man mir meine Nervosität nicht an“ streichen Sie.

Manchmal kann es allein schon hilfreich sein, sich an das eigene, reale Alter zu erinnern. Wenn Sie das Gefühl haben, Sie fühlen sich „ganz klein“, dann kann es schon ausreichen, sich klar zu machen, dass man beispielsweise 35 Jahre Lebenserfahrung hat oder 10 Jahre Berufserfahrung. Der gedachte Satz „Ich bin 35“ oder eine aufgemalte „35“ auf dem Zettel können Wunder bewirken und Sie in Ihre eigentliche, erwachsene Verfassung zurückholen.

Fangen Sie an, sich selbst richtig gerne zu mögen und: Gehen Sie wertschätzend mit sich selber um.

Gerade bei Fehlern und Problemen gilt: Bestrafen Sie sich nicht, sondern akzeptieren Sie, wenn etwas nicht wie gewünscht verlaufen ist. Jedem ist schon mal ein Fehler passiert.

„Erfahrung ist nicht, was einem Menschen widerfährt, sondern vielmehr, was er daraus macht.“ (Aldous Huxley)

Ein Verlierer ist eben nur einer, der nach dem Sturz, dem tiefen Fall nicht wieder aufsteht.

Wenn Sie in aktiver, gestaltender Haltung auftreten, wird Ihnen das zusätzlich helfen.

Verharren Sie nicht in Passivität (das ist die Opferposition), sondern stellen Sie selber Fragen, gehen Sie gleich zu Beginn des Gesprächs auf Ihren Gesprächspartner zu und drücken Sie ihm bestimmend die Hand. Aktive Gestaltung fühlt sich einfach besser an. Wenn Sie darüber hinaus mit einer positiven Erinnerung an einen ehemaligen Erfolg auftreten, sind Sie quasi schon auf der Gewinnerseite: Das gut gehaltene Referat in der Schule / im Studium ist besser als das Vorstellungsgespräch in der vergangenen Woche, wo Sie einen echten Patzer ‚hingelegt‘ haben.

Denken Sie positiv und üben Sie!

Und last but not least: Auch, wenn Sie sich auf das Gespräch bestens vorbereitet haben: Sagen Sie sich das auch! Reden Sie mehrfach vor dem entscheidenden Termin mit sich selbst: „Ich bin gut vorbereitet. Es wird gut laufen.“ Stellen Sie sich das entscheidende Gespräch in Ihren Gedanken so vor, als ob es schon wunderbar verlaufen ist. Allein ein imaginärer positiver Durchlauf bewirkt in den meisten Fällen, dass das Gespräch wirklich deutlich besser wird, als wenn Sie sich vorher „panisch“ geredet haben.

Beurteilen Sie sich mehrfach am Tage wohlwollend:

„Ich will diesen Job! Er passt zu mir; ich kann das. Ich bin gut, so wie ich bin.“

„Ich freue mich auf diese Herausforderung.“

„Ich bin gespannt auf die neue Erfahrung.“

Coachen Sie sich selbst.

Machen Sie sich Mut. Und üben Sie. Üben, üben, üben!

Spannkraft statt Anspannung

Wenn Sie an Stress denken, denken Sie an „positiven Stress“. Stress bedeutet eben auch Leben, denn Spannungen erzeugen Kraft, eben Spannkraft. Energie ist ein guter Partner bei einer Präsentation, auch wenn man sich selbst präsentiert. Seien Sie flexibel. Bereiten Sie sich gut vor, aber akzeptieren Sie, dass Sie nicht jede Situation kontrollieren können.

Die goldene Regel zum Schluss: Bleiben Sie authentisch!

Bleiben Sie authentisch: Egal, wie schnell Sie reden, wie piepsig Ihre Stimme ist, wie groß oder klein, wie dick oder dünn Sie sind: Versuchen Sie nicht, ein/e andere/r zu sein. Sie können zwar ein bisschen „schauspielern“, aber auch Schauspieler sind am besten, wenn sie authentisch mit ihren eigenen Möglichkeiten arbeiten.

Seien Sie nett zu sich selbst. Akzeptieren Sie sich so wie Sie sind. Sprechen Sie gut mit sich und üben Sie das. Dann wird nicht nur der erste Eindruck sitzen. Dann können Sie Ihr Schicksal selbst in die Hand nehmen und dafür Sorge tragen, dass Ihre Stärken im rechten Licht erscheinen.

*„Erfolg ist die Bewegung des Potenzials in die richtige Richtung.“ (Andreas Tenzer, * 1954, deutscher Philosoph und Pädagoge)*

Zur Autorin:

Ulrike Dorsch ist auf vielfältigen Gebieten als Kommunikationstrainerin, Coach, Team-Coach, NLP-Lehr-Trainerin, Diplom-Journalistin, PR- und Unterhaltungsexpertin tätig. Die Diplom-Journalistin arbeitete sie 16 Jahre für den überregionalen Sender Sat.1 u.a. als Leiterin der Cross Promotion-Abteilung im Unterhaltungsbereich. Ulrike Dorsch erhielt durch jahrelange Interviewerfahrungen mit nationalen und internationalen Stars sowie durch die Arbeit als Kinoredakteurin und Redakteurin für das Sat.1-Frühstücksfernsehen umfassende Einblicke in die Welt des Fernsehens, des Marketings und der PR-Arbeit. Seit zwei Jahren ist Ulrike Dorsch selbstständig und hat ihren Traum verwirklicht, als Kommunikationstrainerin und Coach auch andere Menschen dabei zu unterstützen, ihre Potentiale zu leben und eine Arbeit, die für sie „passt“, zu finden. Ulrike Dorsch ist des Weiteren Buchautorin und Mutter der natürlich zwei tollsten Kinder der Welt.

Literatur

- Boothmanns, Nicholas: So kommen Sie auf Anhieb gut an
- Business Knigge. Der erste Eindruck zählt, in: Focus online, Stand vom 26.01.2007
- Croos-Müller, Claudia: überzeugend auftreten
- Hanisch, Horst: Knigge für junge Leute und Berufseinsteiger
- Hoffmann, Kay, Müller, Gabriele: authentisch und erfolgreich
- Robbins, Anthony: Das Robbins Power Prinzip;
- Schulz von Thun, Friedemann: Miteinander reden
- Thomas, Jens, Schmidt-Tanger, Martina, Tschepp, Christian: Milton