

## **Der Einfluss Ihrer Wirkung auf den erfolgreichen Verlauf Ihrer beruflichen Karriere in einem Unternehmen**

Sind Sie sich Ihrer persönlichen Wirkung bewusst? Wenn ja: sehr gut! Wir wirken nämlich immer. Wenn nein: fangen Sie jetzt sofort damit an, Kompetenz für das Thema Wirkung aufzubauen, denn auf dem Weg in ein Unternehmen oder auf Ihrem Weg durch die Hierarchiestufen eines Unternehmens müssen Sie Andere von sich überzeugen. Sie sind grundsätzlich abhängig von den Entscheidungen der Personalverantwortlichen\*. Untersuchungen haben gezeigt, dass nur ca. 15% dieser Personalentscheidungen auf die reine Fachlichkeit und somit ca. 85% auf die wahrgenommene Persönlichkeit zurückzuführen sind. Und diese Ihre Persönlichkeit kann nur an der Wirkung ausgemacht werden, also daran, wie Sie auftreten und wahrgenommen werden. Dabei entscheidet immer der Empfänger über Ihre Wirkung auf ihn. Sie können allerdings viel dafür tun, diese Ihre persönliche Wirkung auf Andere zu optimieren!

Aus meiner Sicht gibt es vier Faktoren, die über Ihre Wirkung entscheiden. Diese möchte ich Ihnen kurz vorstellen und erläutern:

### **1. IHRE INNERE HALTUNG**

Ihre innere Haltung oder Einstellung oder neudeutsch auch Mindset genannt, hat großen Einfluss auf Ihr Auftreten. Hier geht es konkret um Ihre Gedanken im Hinblick auf:

**Ihr Selbstbild:** Was denke ich über mich? Wie bin ich, was kann ich, wie möchte ich sein?

**Ihr Gegenüber:** Was halte ich von meinem Gegenüber?

**Die Situation:** Wie schätze ich die konkrete Situation ein?

### **2. IHRE ÄUßERE HALTUNG**

Ihre äußere Haltung ist ein Spiegelbild Ihrer Gefühle und zeigt diese über:

**Ihre Körpersprache:** Das bewusste Steuern unsere Körpersprache gelingt in der Regel nur sehr gut ausgebildeten Schauspielern. Sie sagt also unserem Gegenüber sehr viel, wie zum Beispiel: der Stand (fest = sicher oder wackelig = unsicher), die Körperhaltung (eingefallen = Unsicherheit, Angst), der Gang, die Gesten (raumfüllend = selbstbewusst oder minimal = schüchtern), die Mimik (Lächeln nur der Mund = nicht echt, Augenbrauen verraten viel), der Blickkontakt (ehrlich, aber aufpassen, denn zu langer Blick = Macht) und die allgemeine Dynamik der Bewegungen.

**Ihre Stimme:** Stimmlage (zu hoch = inkompetent), Lautstärke (leise = will nicht da sein), Artikulation (deutlich = hat eine eigene klare Meinung oder nuschelnd = will seine Meinung nicht vertreten), Atmung (zu schnell = Panik), Dialekt, Pausen (zu kurz = hektisch oder zu lang = nicht vorbereitet).

**Ihr Aussehen:** gepflegt (kennt seinen Wert und nimmt sich selbst wichtig = kann beim Kunden einen guten Eindruck hinterlassen), Kleidung, Stil-Bewusstsein.

### **3. IHR GEZEIGTES VERHALTEN**

Ihr der jeweiligen Situation angemessenes Verhalten bzw. Handeln wird von Ihrem Gegenüber sehr genau wahrgenommen. Dazu zählen:

**Ihre Umgangsformen:** Diese erkennt man an Ihrer Art auf Leute zuzugehen, diese zu begrüßen bzw. zu verabschieden, aber auch daran wie sie Anderen gegenüber Höflichkeit, Hilfsbereitschaft und Respekt zeigen, Ihre Wertschätzung ausdrücken.

**Ihre ausgestrahlte Souveränität:** Diese ist Ausdruck von Selbstsicherheit, Unabhängigkeit, Ruhe und Gelassenheit.

**Ihr Distanzverhalten:** Dieses gilt es sprachlich (Standardsprache versus Umgangssprache) aber auch immer räumlich (Distanzzonen) zu beachten und zu wahren!

#### 4. IHRE BENUTZTE SPRACHE

Wie ich etwas zur Sprache bringe, trägt entscheidend dazu bei, ob sich mein Gegenüber öffnet oder verschließt:

**Der Inhalt:** Dem reinen Inhalt werden nur ca. 7-10% an Bedeutung beigemessen.

**Die Emotionen:** Je nachdem, welche Wörter Sie verwenden, werden beim Gegenüber unterschiedliche Gefühle geweckt. Je positiver, desto angenehmer wird das Gespräch empfunden und erinnert.

**Die Dialogfähigkeit:** Empathie ist hier eine gute Voraussetzung, um ein wirkliches Zuhören und stimmiges Nachfragen entstehen zu lassen.

Diese vier Faktoren sind als Kreislauf wirksam. Ganz oft startet dieser mit der inneren Haltung, die sich auf die äußere Haltung auswirkt. Der Bewerber denkt z.B., dass er in Vorstellungsgesprächen nicht gut performt (eventuell, weil die zwei letzten mit einer Absage endeten – im Übrigen ein zu vorschneller und nicht hilfreicher Schluss) und mag die Situation sowieso gar nicht, denn er wird ja beurteilt und überhaupt, wer findet Vorstellungsgespräche schon super? Darüber hinaus hat er vor Personalern grundsätzlich Angst, denn wer weiß schon wie die ticken und die wollen ja in der Regel bestimmt nichts Gutes. Diese innere Haltung spiegelt sich natürlich in der äußeren Haltung wieder: der Bewerber rutscht unsicher auf dem Stuhl rum, zieht die Schultern ein und seine Stimme ist leise. Auf der Verhaltensebene fehlt Präsenz und Souveränität und die Sprache ist einsilbig, ohne Emotionen und in den Dialog mit dem Personaler gehen ... oh nein, bloß nicht. Leider schafft der Bewerber es so auch nicht, seine Inhalte adäquat zu platzieren. Das Endergebnis ist dann leider unbefriedigend und der Bewerber kann so nicht überzeugen. Schade! Also machen Sie es besser und fangen Sie damit an, über Ihre innere Haltung nachzudenken und diese bewusst zu steuern. Wenn es Sie Ihnen schwerfällt, Ihre innere Einstellung zu ändern, versuchen Sie es mit der Beeinflussung Ihrer äußeren Haltung. Hier hat die Embodiment-Forschung der letzten Jahre viel Erstaunliches zu Tage gebracht (sehr empfehlenswert der TED-Talk von Amy Cuddy dazu): also bewusst eingenommene aufrechte Körperhaltung signalisiert meinem Körper, alles ist gut, keine Gefahr, Du bist sicher und damit entspanne ich mich innerlich und meine Wirkung verbessert sich. Auch mein Verhalten lässt sich sehr gut beeinflussen: Umgangsformen sowie das richtige Distanzverhalten sind erlern- bzw. trainierbar. Hier braucht es nur die Entscheidung, etwas verbessern zu wollen. Das gleiche gilt für die Sprache: Zuhören, Fragetechniken und auch das Erzählen von Geschichten (Storytelling), die emotional berühren, kann erlernt bzw. optimiert werden.

Diese Arbeit wird sich auszahlen. Die bewusste Auseinandersetzung mit Ihrer Wirkung auf Andere wird Sie viel überzeugender und selbstbewusster (bedeutet ja: sich seines/ihrer Selbst bewusst) auftreten lassen.

**Und noch ein letzter wichtiger Hinweis:** \*Auch Sie entscheiden sich für das Unternehmen und das im Übrigen auch immer wieder. Vergessen Sie das nicht! Voraussetzung dafür ist immer eine eigene Klarheit über Ihre beruflichen Ziele und natürlich eine fundierte Bewerbungs- bzw. Karrierestrategie, die auf Ihrem Wertegerüst, Ihren Stärken, Ihren Fähigkeiten, Ihren Interessen aufgebaut ist und dabei Ihre eigenen Glaubenssätze - förderliche und hinderliche - beleuchtet und letztere, die oft unbewusste Erfolgsblockaden darstellen, auflöst. Ich wünsche Ihnen von Herzen viel Erfolg auf Ihrem beruflichen Weg!

Ihre Andrea Huinink

#### ÜBER DIE AUTORIN:

Andrea Huinink begleitet Berufseinsteiger und Karriereoptimierer auf ihrem Weg in ein neues Unternehmen, in eine Führungsposition oder durch eine Vertrags- bzw. Gehaltsverhandlung (<https://www.karrierecoach-braunschweig.de/>). Einen weiteren Artikel „**Die perfekte Bewerbung – darauf achten Personaler**“ finden Sie hier <https://aktion.vdi-verlag.de/vdi-karrierefuehrer/>.