

# NEWAYSletter

## Pröll - 1 / 2016



**Oberflächliche glauben an Glück und Zufall.  
Tatkräftige glauben an Ursache und Wirkung.**

Ralph Waldo Emerson

Sehr geehrte Damen und Herren,

### **auf die Wirkung kommt es an!**

Wirkungsvolle Kommunikation ist eine der wichtigsten Voraussetzungen für Erfolg im Beruf – besonders im Verkauf oder in Führungsfunktionen. Wovon wird unsere Fähigkeit, Menschen zu überzeugen, bestimmt? Welche Rolle spielt dabei unsere Ausstrahlung, unser Charisma?

Letztlich sind nicht die Produkte, nicht die Argumente erfolgsentscheidend, sondern es hängt alles davon ab, wie wir sie „verkaufen“, wie wir sie zur Wirkung bringen. Die erfolgreichsten Verkäufer unterscheiden sich von ihren weniger erfolgreichen Kollegen nicht durch das, was sie verkaufen, sondern dadurch, wie sie verkaufen. Und eine Führungskraft, die mit ihrem Team anspruchsvolle Ziele erreichen will, braucht nicht nur gute Argumente, um die Mitarbeitenden zu motivieren, sondern sie muss diese Argumente überzeugend kommunizieren können.

Das führt uns zu der Frage, was wir unter Wirkung verstehen und wovon sie abhängt. So wie die Wirkung in der Physik bestimmten Gesetzmäßigkeiten unterliegt, ist dies auch in der Kommunikation der Fall. Die einfachsten Wirkungsgesetze lauten:

### **1. Wir wirken immer**

Paul Watzlawick, österreichischer Kommunikationswissenschaftler, hat es so formuliert: Man kann nicht nicht kommunizieren. Was wir sagen, was wir tun, wo wir sind – wir erzielen damit immer eine Wirkung. Wir wirken auch, wenn wir schweigen, und sogar wenn wir gar nicht da sind (zB bei Unpünktlichkeit).

### **2. Wirkung wird positiv oder negativ wahrgenommen**

Wenn wir einem Menschen zum ersten Mal begegnen, steht bereits nach wenigen Sekunden fest, ob wir einander sympathisch oder unsympathisch sind. Es sind Äußerlichkeiten wie Kleidung, Körpersprache, Gesichtsausdruck, die den ersten Eindruck bestimmen.

### **3. Die Wirkung auf das Unterbewusstsein dominiert**

Unsere Mitmenschen nehmen unsere Wirkung intuitiv mit dem Unterbewusstsein wahr. Sie entscheiden unbewusst, ob wir positiv oder negativ auf sie wirken.

Wie können wir nun unsere eigene Wirkung auf andere verbessern? Neben einem gepflegten Äußeren spielt auch unsere Ausstrahlung eine große Rolle. Hier ein paar Tipps dazu:

- Positive Grundeinstellung – Spaß am Neuen, an Begegnungen, an Veränderungen
- Selbstmotivation – Was freut mich in meinem Leben bzw. in der aktuellen Situation?
- Aufrechte Körperhaltung – Damit signalisiere ich Kraft und Präsenz
- Direkter Blickkontakt – Mit den Augen beginnt der Dialog
- Lächeln – Ein offenes Lächeln stellt immer eine Verbindung her
- Wertschätzung – Was gefällt mir an meinem Gegenüber?
- Gestik – Meine Hände unterstreichen meine Worte
- Stimme – Voll und fest, eher tief
- Sprache – Klar, deutlich, ruhig, kurze Sätze
- Interesse am Anderen – Kommunikation ist mehr als Reden: Fragen, aktiv Zuhören
- Höflichkeit – Mit guten Umgangsformen wirkt alles leichter und eleganter

Eine ganz besondere Bedeutung hat unsere Wirkung, wenn wir vor mehreren Menschen sprechen, um zum Beispiel eine Präsentation zu halten. Einige nützliche Hinweise dazu finden Sie hier.

Probieren Sie diese Tipps aus, experimentieren Sie damit und freuen Sie sich an Ihrer Wirkung! Ich wünsche Ihnen dabei viel Spaß, interessante Begegnungen und Erfolg!

Ihr

Dieter Pröll