

24. Dezember 2014



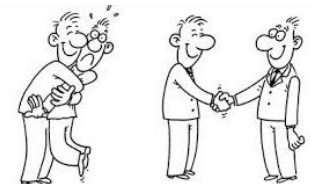
Natürliche Autorität ausstrahlen

Es gibt Menschen, die müssen noch gar nichts gesagt haben. Wenn sie den Raum betreten, umgibt sie eine natürliche Autorität. Allein schon durch ihre bloße Präsenz ernten sie Aufmerksamkeit und Respekt.

Die folgenden sechs Signale unterstützen die natürliche Autorität eines Menschen. Sie müssen jedoch nicht alle Aspekte gleichzeitig umsetzen, um mehr davon auszustrahlen. Wenn Sie nur eine der folgenden Verhaltensweisen an den Tag legen, verändert sich Ihre gesamte Ausstrahlung positiv. Damit schaffen Sie eine gute Basis, sich im Gespräch mit Ihrem Gegenüber besser durchzusetzen.

1. Körperhaltung und Distanz

Erinnern Sie sich immer wieder daran, sich aufrecht zu halten, sowohl im Stehen als auch im Sitzen. Sinken Sie nicht in sich zusammen. Denken Sie an den berühmten Faden, der Sie an Ihrer Wirbelsäule nach oben zieht.



Halten Sie eine angemessene Distanz zu Ihrem Gegenüber. Bei angenehmen, entspannten Gesprächen kann der Abstand geringer sein. Wenn Sie eine ernste oder gar konfliktreiche Unterhaltung führen, halten Sie bewusst mehr Abstand, um Ihrer Position Raum zu geben.

2. Blickkontakt



Halten Sie in einem Gespräch, insbesondere in einer verbalen Auseinandersetzung, immer Blickkontakt mit Ihrem Gegenüber. Das signalisiert Selbstbewusstsein.

Tipp: Sie müssen ihm nicht direkt in die Augen starren. Das wirkt eher aggressiv. Visieren Sie besser den Nasenrücken an. Lassen Sie sich keinesfalls dazu verleiten, den Blick zu senken. Denn damit sind Sie auf der Verliererseite.

3. Gestik

Wer angespannt oder ängstlich ist, hat eine reduzierte Gestik. Dieses Signal deutet das Unterbewusstsein des Gesprächspartners sofort als Schwäche. Menschen, die natürlich gestikulieren, strahlen dagegen Selbstsicherheit aus.

Testen Sie Ihre Gestik ganz einfach einmal im Privatleben. Unterstreichen Sie Ihre Ausführungen mit den Händen. Wenn Sie feststellen, dass Ihnen das schwerfällt, sollten Sie das ein wenig üben. Dann gestikulieren Sie auch im Job viel selbstverständlicher und selbstbewusster.



4. Mimik

Frauen neigen dazu, sehr schnell zu lächeln. Dieses Mimiksignal der Verbindlichkeit ist in der Regel auch wünschenswert. Stellen Sie das Lächeln aber bewusst ab, wenn Sie Ihre Meinung kundtun oder wenn Sie sich in einem Gespräch durchsetzen wollen. Jetzt weiß Ihr Gegenüber, dass Sie es wirklich ernst meinen.

5. Lautstärke

Wer sich durchsetzen will, erhebt ganz automatisch seine Stimme. Das heißt nicht, dass Sie den anderen niederbrüllen sollen. Achten Sie in diesem Fall auf Verständlichkeit und Klarheit und sprechen Sie weder zu laut noch zu leise.



6. Ich-Sprache



Verbannen Sie das Wörtchen „man“ aus Ihrem Vokabular, wenn Sie Ihren Standpunkt klar machen wollen. Sagen Sie nicht: „Man fühlt sich übergangen, wenn man keine Rücksprache hält“, sondern „Ich fühle mich übergangen, wenn Sie mit mir keine Rücksprache halten“. Wenn Sie das Wörtchen „ich“ benutzen, wirken Sie viel selbstsicherer. Üben Sie sich im Umgang mit der „Ich-Sprache“.