

Ihre Kommunikation

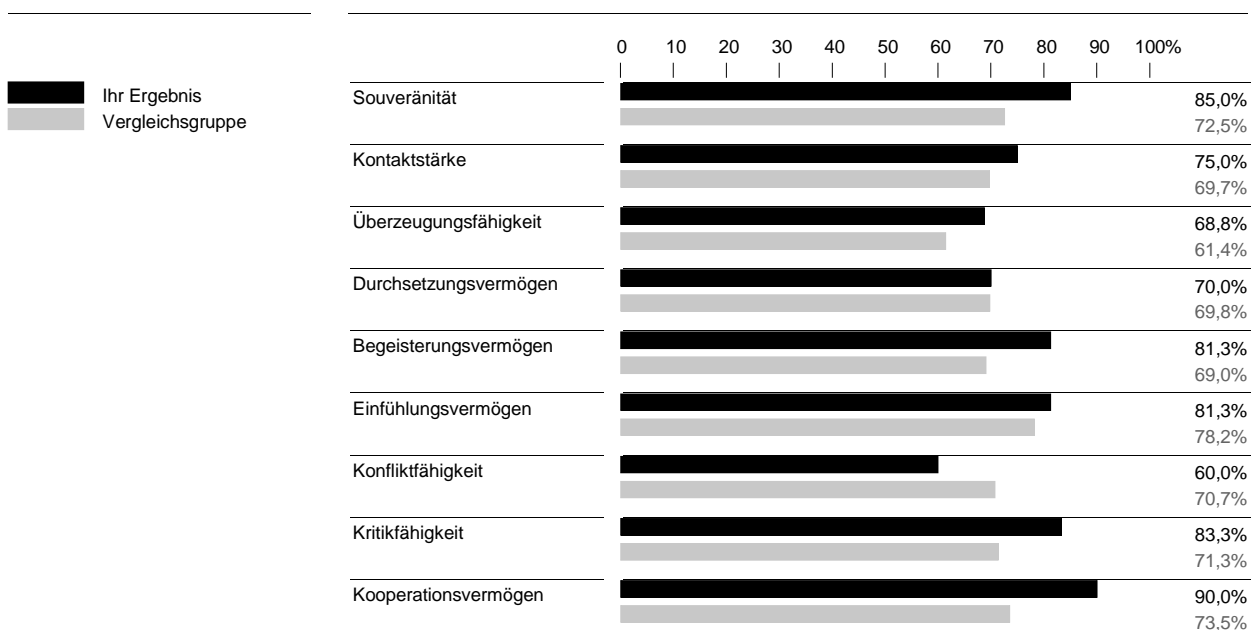
- Wie geschickt gehen Sie mit anderen um?

Erfolgreiche Kommunikation ist ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg. Wenn Sie sicherstellen wollen, dass die Dinge so laufen, wie Sie wollen, dann müssen Sie dafür sorgen, dass Sie Ihr Gegenüber auch versteht. Dabei helfen Ihnen ein souveräner Auftritt, echte Begeisterung für die Thematik und Offenheit für Ihr Gegenüber.

Eine sichere Methode, sich Gehör zu verschaffen, bietet z. B. die Asgodom-Methode. Ihr Aufbau:

- 1) Anklopfen: Ein möglicher Türöffner ist oft die Frage: "Haben Sie eine Minute Zeit für mich?".
- 2) Anknüpfen: Schaffen Sie eine Brücke zu Ihrem Gegenüber, indem Sie Ihr Anliegen als Angebot formulieren.
- 3) Argumentieren: Stoßen Sie auch nur auf einen Hauch von Interesse an Ihrem Thema? Dann können Sie jetzt Argumente nachlegen. Versuchen Sie 'Bilder' im Kopf Ihres Gegenübers zu erzeugen, Gefühle hervorzurufen, Erfahrungen aus seinem Leben anzusprechen.
- 4) Abschließen: Sie spüren, dass Ihre Argumente greifen und Interesse da ist? Stellen Sie jetzt die Weichen für die Umsetzung. Fragen Sie Ihren Gesprächspartner: 'Wie machen wir es?' Lassen Sie die Optionen der Umsetzung bei Ihrem Gesprächspartner. Dieser kann Ihre Arbeitsbedingungen berücksichtigen und die Sache auf den richtigen Weg bringen.

Probieren Sie es aus. Sie werden Resultate erzielen. Dauerhafte Veränderungen in Ihrem Leben dadurch zu erreichen, dass Sie Ihre Kommunikationsstrategien ändern, ist nicht leicht - aber furchtbar schwierig ist es wiederum auch nicht.



Souveränität

Ihr Gegenüber kann Ihr Gesprächsverhalten schneller einschätzen als Ihre fachliche Kompetenz. Häufig ist schon der erste Eindruck entscheidend für die Wahrnehmung der gesamten Person. Ein selbstsicheres Auftreten vermittelt dem Gegenüber den Eindruck eines kompetenten und ebenbürtigen Partners. Wer sich dagegen durch andere zu schnell aus dem Konzept bringen lässt, verliert häufig auch die Chance, inhaltlich zu punkten.

Ihr Ergebnis

Sie bekommen manchmal noch Lampenfieber bei wichtigen Gesprächen oder beim Reden vor einer Gruppe. Aber insgesamt sind Sie im Auftreten ausreichend sicher. Dennoch: Üben Sie, Ihre Gedanken klar und souverän auszudrücken. Suchen Sie Herausforderungen, engagieren Sie sich beispielsweise in Organisationen, Arbeitsgruppen, Vereinen. Dort können Sie Ihre Gesprächsfertigkeiten und die Durchsetzung im Dialog üben.

Experten-Tipp:

Souverän ist, wer in jeder Situation sich selbst treu bleibt. Versuchen Sie, Ihr Denken, Fühlen, Sprechen und Handeln in Übereinstimmung zu bringen. Je ehrlicher Ihr Verhalten ist, desto entschlossener wirken Sie auf andere Personen.

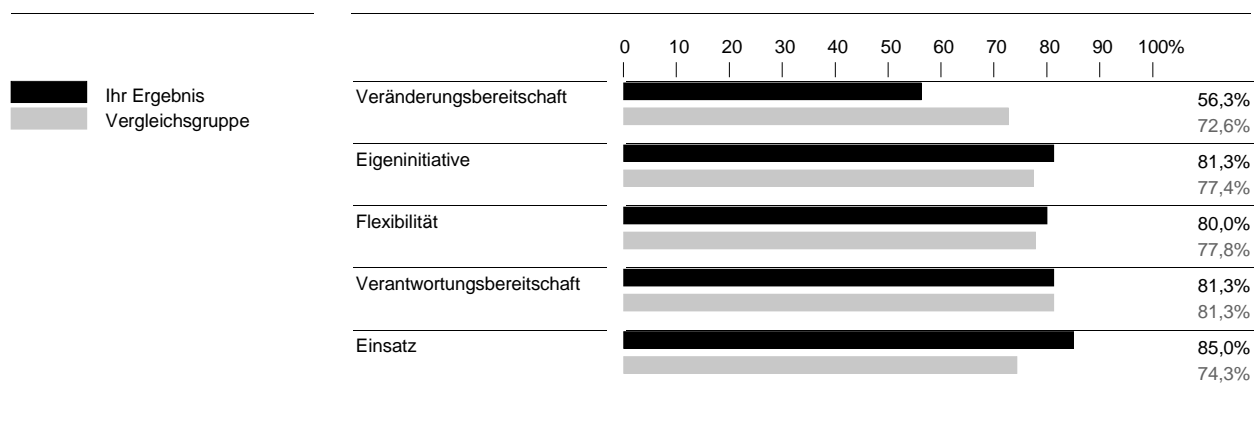
Kontaktstärke	Im beruflichen Alltag haben wir es ständig mit Menschen zu tun, und immer wieder mit neuen. Neue Kunden, Lieferanten oder Kollegen – jeden Tag sollen wir mit unbekanntem Personen ins Gespräch kommen können und dieses in eine positive Richtung lenken. Das geht nur, wenn man bereit und in der Lage ist, Kontakte zu knüpfen und zu gestalten. Bedingung dafür ist es, sich auf andere Menschen einstellen zu können.
Ihr Ergebnis	Im Bereich 'Kontaktstärke' haben Sie durchschnittliche Werte erreicht. Sofern es Ihnen wichtig ist, gelingt es Ihnen gut, neue Kontakte zu knüpfen und auf fremde Menschen spontan und offen zuzugehen. Für die meisten Berufe bringen Sie ausreichend Kontaktfreude mit.
Experten-Tipp:	Meistern Sie die Vier-Minuten-Barriere! Dieser Zeitraum entscheidet, ob bisher Fremde beschließen sich zu trennen oder die Begegnung auszubauen. Signalisieren Sie Ihrem Gegenüber Ihre Anteilnahme und Ihr Interesse und bedenken Sie, dass in dieser kurzen Periode Kontakte geknüpft oder Chancen verpasst werden.
Überzeugungsfähigkeit	Viele Menschen 'verschenken' ihre klugen Gedanken, weil es ihnen nicht gelingt, andere verständlich und wirkungsvoll anzusprechen. Lernen Sie so zu kommunizieren, dass Sie die anderen überzeugen, ihre Bedenken zerstreuen und Einwände entkräften können. Kurz: Finden Sie die besseren Argumente für Ihren Vorschlag.
Ihr Ergebnis	In der Regel schaffen Sie es, andere von Ihren Ideen zu überzeugen. Ein wenig mehr an Überzeugungskraft würde Ihnen helfen, auch die Bedenken und Einwände notorischer Zweifler zu zerstreuen.
Experten-Tipp:	Blickkontakt stärkt die Überzeugungskraft! Aber fixieren Sie das Gegenüber nicht. Unangenehm wird ein Blick bei unbekanntem Menschen meist schon nach drei Sekunden, bei bekannten nach zehn Sekunden.
Durchsetzungsvermögen	Neben der Kooperationsbereitschaft brauchen wir heute im Beruf auch Durchsetzungsvermögen. Personen mit hohem Durchsetzungsvermögen können sich in Gruppen gut behaupten, bringen sich ein und können ihre Vorstellungen auch gegen Widerstände durchsetzen. Auch wenn man hier leicht überziehen kann: Gute Ideen benötigen manchmal etwas Nachdruck.
Ihr Ergebnis	Ihre Durchsetzungsfähigkeit ist durchschnittlich ausgeprägt. Wenn es darauf ankommt, verstehen Sie es, Ihre Anliegen mit Nachdruck zu vertreten und Ihre Ziele durchzusetzen. Vom ersten "Nein" lassen Sie sich nicht abschrecken. Sie versuchen vielmehr, das was Ihnen wichtig ist, sachlich-argumentativ durchzusetzen. Für Ihr berufliches Fortkommen ist diese Eigenschaft sehr wichtig, egal in welchem Bereich Sie tätig sind.
Experten-Tipp:	Reden Sie laut, klar und verständlich, und fassen Sie Gesprächsinhalte zwischendurch zusammen. Steuern kann, wer gut vorbereitet ist. Nur wer seine "Hausaufgaben" gemacht hat, tritt auch souverän auf, kann seinem Gegenüber Interesse signalisieren und unverkrampft auf Rückfragen antworten.
Begeisterungsvermögen	Andere Menschen durch sachliche Argumente für eine Sache zu gewinnen, ist das eine. Positive Gefühle für die Sache in ihnen zu wecken, sie mitzureißen und zu begeistern, ist das andere. Eine Voraussetzung dafür ist, dass man sich auch selbst für die Sache begeistert, weil nur dann der Funke auf andere überspringen kann. Wer Mitarbeiter, Kollegen oder Vorgesetzte begeistern kann, kommt oft weiter.
Ihr Ergebnis	Ihre stark ausgeprägte Begeisterungsfähigkeit gehört zu Ihren Stärken. Im Außenkontakt wird Ihnen diese positive Eigenschaft auch den Umgang mit Verhandlungspartnern und Kunden erleichtern.
Experten-Tipp:	Begeistern können wir am besten, wenn wir einen emotionalen Bezug zu einer Sache herstellen. Finden Sie heraus, an welcher Stelle Sie Ihr Gegenüber 'packen' können. Ist die andere Person erst mal emotional engagiert, fallen auch sachliche Argumente auf einen fruchtbaren Boden.

Ihr Engagement

- Wie stark setzen Sie sich im Beruf ein?

Immer mehr Unternehmen setzen auf Qualifikation durch Intelligenz, Einfühlungsvermögen und Erfahrung. In Qualitätszirkeln werden die MitarbeiterInnen, die am besten Bescheid wissen, aufgefordert, Verbesserungsvorschläge zu machen, egal ob am Fließband oder bei der Dokumentenablage, in der Projektarbeit oder im Testlabor.

Dafür werden Menschen gebraucht, die bereit sind, Projekte anzustoßen, Initiative zu ergreifen, Impulse zu setzen und Ideen zu verwirklichen. Damit das funktioniert, sind zwei Voraussetzungen nötig: Die Mitarbeiter mit den guten Ideen brauchen den Mut, diese auszusprechen, und sie brauchen eine Umgebung, die diesen Mut belohnt. Auf Seiten der Mitarbeiter heißt das (1) Anforderungen und die Bedarfslage erkennen, (2) Handlungs- und Entscheidungsspielräume nutzen, (3) aktiv nach Verbesserungsmöglichkeiten suchen und (4) Vorschläge machen – genauso wie (5) auch die eigene Weiterbildung und Karriere selbständig planen und vorantreiben.



Veränderungsbereitschaft

Alles ändert sich, und heutzutage geht es noch etwas schneller als früher. Im Beruf kann das manchmal Angst machen. Viele versuchen deshalb so viel Altes wie möglich zu retten. Man kann das Neue aber auch als Chance begreifen und ihm neugierig gegenüber treten.

Ihr Ergebnis

Im Vergleich zu anderen entscheiden Sie sich häufiger für bewährte Methoden, und riskieren nur gelegentlich neue Wege. Ein wenig mehr Offenheit für Innovationen würde Ihnen Ihre Karriere leichter machen.

Experten-Tipp:

Veränderungsbereit ist, wer neuen Ideen eine Chance gibt, bewährte Methoden auch einmal über Bord wirft und sich trotz eines gewissen Risikos auf ein Experiment einlassen kann. Gerade heute wird es sich lohnen.

Eigeninitiative

Sind Sie jemand, der Initiative ergreift und Impulse setzt? Zu viele neue und gute Ideen schlummern in unseren Köpfen vor sich hin und bleiben ungenutzt, weil die Initiative fehlt.

Ihr Ergebnis

Sie zeigen genauso viel Initiative wie die meisten anderen Personen. Hier eine Spur über dem Durchschnitt zu liegen, könnte allerdings nicht schaden.

Experten-Tipp:

Trauen Sie sich! Ohne die Ideen einiger kühner Personen wären die Menschen nicht auf dem Mond gelandet und würden vielleicht heute noch mit Rechenschiebern kalkulieren.

<p>Flexibilität</p> <p>Ihr Ergebnis</p> <p>Experten-Tipp:</p>	<p>Flexible Menschen stellen sich schnell auf unterschiedliche Situationen und Personen ein. Sie geraten auch bei gänzlich Unvorhergesehenem nicht aus der Fassung, sondern reagieren angemessen. Schlagfertigkeit im Gespräch gehört übrigens auch zum Themenbereich 'Flexibilität'.</p> <p>Im Bereich 'Flexibilität' haben Sie durchschnittliche Werte erreicht. Sie können sich auf neue Gesprächssituationen einstellen, geraten aber bei Unvorhergesehenem hin und wieder noch aus der Fassung.</p> <p>Bleiben Sie offen und empfänglich für Neues. Je flexibler Ihre Vorstellungen, desto größer sind Ihre Chancen. Denn: Wer an vorgefassten Überzeugungen festhält und immer recht behalten will, schneidet sich von anderen und seiner eigenen Kreativität ab.</p>
<p>Verantwortungsbereitschaft</p> <p>Ihr Ergebnis</p> <p>Experten-Tipp:</p>	<p>Verantwortung übernehmen heißt, sich einer Sache vollständig anzunehmen und die daraus folgenden Konsequenzen zu tragen. Im Beruf heißt das, Aufgaben auch dann zu seinen eigenen zu machen, wenn man sie sich nicht selbst ausgedacht hat; es heißt auch, dass man die vorhandenen Handlungs- und Entscheidungsspielräume nutzt.</p> <p>Verantwortung zu übernehmen ist für Sie wichtig. Wenn es verlangt wird, übernehmen Sie diese. Es fällt Ihnen aber um so schwerer, je bedeutender die Entscheidungen und je gravierender die Folgen sein können.</p> <p>Wer sich immer nur hinter anderen, hinter Autoritäten, hinter dem Chef oder hinter der Organisation versteckt, wird bestimmt auch bei der nächsten Beförderung übersehen. Zeigen Sie, was Sie können!</p>
<p>Einsatz</p> <p>Ihr Ergebnis</p> <p>Experten-Tipp:</p>	<p>Engagement und Leistungsbereitschaft im Beruf sind Eigenschaften von Mitarbeitern, auf die Personalchefs ganz besonderen Wert legen. Wer sich mehr als andere einsetzt, hat auch bessere Chancen, die Karriereleiter hochzuklettern.</p> <p>Ihre Leistungsbereitschaft ist ähnlich hoch wie bei anderen. Im Beruf versuchen Sie immer Ihr Bestes zu geben.</p> <p>Nach wie vor gilt: 'Ohne Fleiß kein Preis'. Wird Engagement aber zur Verbissenheit, fühlt man sich schnell gestresst und überlastet. Noch gefährlicher: Man verliert das Einfühlungsvermögen in andere, wird ungeduldig und unkollegial. Das kann sich schnell rächen.</p>