

INHALT

Vorwort	4		
<hr/>			
Kapitel 1			
Selbstsicherheit – ja bitte!			
Die sechs Selbstsicherheitsfallen	8		
Woher kommt die Unsicherheit?	11		
Übung: Die Adlerperspektive	12		
Übung: Tagebuch	15		
Die Lebenseinstellung	15		
Test: Ermitteln Sie Ihre Lebenseinstellung	16		
Was ist Selbstsicherheit?	18		
Übung: Von anderen lernen	20		
Test: Wie selbstsicher bin ich?	22		
Woher kommt Selbstsicherheit?	24		
Körpersprache	27		
Checkliste Körpersprache	29		
Unsere inneren Programme	30		
Störungen im Selbstbewusstsein	33		
Selbstbild und Fremdbild	34		
<hr/>			
Kapitel 2			
Wer bin ich und was will ich erreichen?			
Warum Selbstsicherheit?	38		
Was will ich selbst?	40		
Test: Was will ich selbst?	42		
Warum wollen Sie gefallen?	46		
Das Antreiberkonzept	47		
Test: Kennen Sie Ihre Antreiber?	49		
Die Antreiber	52		
Übung: Antreiber auflösen	53		
Ziele	55		
Übung: Ziele vornehmen und verankern	59		
<hr/>			
Kapitel 3			
Der richtige Umgang mit sich selbst			
Ändern Sie Ihr Verhalten	64		
Körpersprache und Verhalten	67		
Übung: Blicken standhalten	73		
Übung: Aufrecht stehen	75		
Übung: Mein persönlicher Mindestabstand	78		
<hr/>			
Kapitel 4			
Der richtige Umgang mit anderen			
Der selbstsichere Auftritt	84		
Übung: Fußgängerzone	84		
Test: Wie gut können Sie Nein sagen?	86		
Nein sagen	86		
Übung zum Neinsagen	92		
Wünsche äußern	94		
Verkaufen Sie sich nicht unter Wert	96		
Test: Wie erhöhen Sie Ihren Wert?	99		
Hören Sie auf, sich zu entschuldigen	101		
Übung: Der blaue Elefant	103		
Bleiben Sie hartnäckig	105		
Erfolgreiches Selbstmanagement	117		
Kontakt aufnehmen	120		
<hr/>			
Zu guter Letzt	122		
<hr/>			
Anhang			
Register, Literatur	124		

Was ist Selbstsicherheit?

In diesem Kapitel werden wir Ihnen zwei Frauen vorstellen. Beide leben irgendwo in Deutschland und könnten Ihre Nachbarin oder beste Freundin sein. Beide Frauen leben in sehr ähnlichen Verhältnissen, sind in ihrem Verhalten jedoch sehr unterschiedlich. Sonja wirkt unsicher, gehemmt und schüchtern. Katja hingegen agiert selbstsicher, kommunikativ und zielorientiert. Beide Frauentypen sind natürlich Modellcharaktere. Sonja stellt den Ausgangspunkt in diesem Buch dar, eine Person, die Sie vielleicht besonders gut kennen, weil Sie sich selbst ganz oder teilweise in ihr wiedererkennen. Katja steht für das Ziel dieses Buches. Auch diese Persönlichkeit werden Sie schon kennen, weil Sie sich vielleicht bereits mit ihren erstrebenswerten Eigenschaften beschäftigt haben. Wir haben beide Charaktere stark überzeichnet, damit Sie die Unterschiede deutlich erkennen und damit arbeiten können. Unser tatsächliches Verhalten wird sich immer in der Grauzone zwischen Sonja und Katja abspielen.

Beispielcharakter 1: Sonja, die Unsichere

Sonja ist 32, ausgebildete Cheffassistentin und hat in einem mittelständischen Betrieb gearbeitet. Die Mutter zweier kleiner Kinder ist derzeit nicht berufstätig und lebt in einer mittelgroßen deutschen Stadt. Würde man Sonja fragen, ob sie mit ihrem Leben zufrieden ist, würde sie dies bestimmt bejahen. Doch schaut man etwas genauer hin, ist es schwer vorstellbar, dass diese Aussage der Wahrheit entspricht:

Sonja ist mit Christoph verheiratet. Christoph ist Lehrer und gilt unter Schülern und Kollegen als streng und leicht aufbrausend. Auch zu Hause bestimmt er meist, was in der Freizeit gemacht wird, wo es im Urlaub hingehet und welche Freunde eingeladen werden. Sonja gibt gegenüber ihrem Ehemann schnell nach; Konfrontationen liegen ihr nicht. Auch wenn sie zuweilen versucht, eigene Ideen durchzusetzen, scheitert sie doch meist schnell an Christophs lauten Worten. Inzwischen hat sie sich damit arrangiert.

Auch von außen sieht man Sonja an, dass sie zurückhaltend ist. Ihre Körperhaltung wirkt nach vorn gebeugt, ihre Schultern sind zusammengezogen, ihre Arme hält sie oft vor dem Körper verschränkt. Ihr Kopf befindet sich meist in Schräglage. Im Gespräch vermeidet sie den direkten Blickkontakt mit ihrem

Gegenüber. Wenn Sonja einen Raum betritt, bleibt sie meist am Rand stehen und macht sich klein. Sie hat sich daran gewöhnt, von den Anwesenden kaum wahrgenommen zu werden.

Im Alltag konzentriert sich Sonja am liebsten auf ihre Aufgaben als Ehefrau und Mutter. Obwohl ihr schon verschiedene ehrenamtliche Tätigkeiten, zum Beispiel in der Schule oder im Sportverein, angetragen wurden, lehnt sie weiteres Engagement ab. Das erscheint ihr grundsätzlich als zu viel Verantwortung. Nach außen hin rechtfertigt sich die junge Frau meist mit Ausflüchten wie fehlende Zeit, in Wirklichkeit hat sie jedoch schlichtweg Angst davor, sich der neuen Aufgabe zu stellen. Besonders die Gespräche mit Autoritätspersonen, die sie im Rahmen ihrer Tätigkeit erwartet, lassen sie zurückschrecken.

Beispielcharakter 2: Katja, die Selbstsichere

Dann gibt es Katja. Sie ist ebenfalls 32 Jahre alt, ausgebildete Werbekauffrau, verheiratet und hat auch zwei kleine Kinder. Katja lebt in derselben Stadt wie Sonja. Die beiden Frauen gingen schon zusammen in den Kindergarten und sind immer noch gute Freundinnen. Ihre ältesten Kinder gehen gemeinsam in die erste Klasse, die beiden jüngeren in denselben Kindergarten.



Selbstbewusste Menschen erkennt man leicht an der Körperhaltung und an ihrem direkten Blick.

→ TIPP

Beim Wünschen ist es sehr wichtig, dass Sie sich selbst Ihren Wunsch erlauben. Machen Sie sich klar, dass Sie es wert sind, diesen Wunsch erfüllt zu bekommen.

- * Wenn Sie etwas Übung mit dem Wünschen haben, dann versuchen Sie es mit einem Wunsch der schwierigen Gruppe. Wünschen Sie sich ein neues Auto? Oder eine Umgestaltung des Gartens? Oder eine anspruchsvolle Urlaubsreise? Schreiben Sie auch hier wieder auf, wie sich der Wunsch Stück für Stück erfüllt.

Viele Menschen verkaufen sich unter Wert oder fühlen sich wertlos. Sie trauen sich überhaupt nicht, in Wünschen zu denken. Natürlich wird sich dann auch nichts an deren Leben ändern. Wünschen darf sich grundsätzlich jedoch jeder alles. Denn (fast) alles, was man sich wünschen kann, haben andere Menschen schon erreicht. Und wenn andere das erreicht haben, können Sie das genauso.

Verkaufen Sie sich nicht unter Wert

Viele Menschen verkaufen sich unter Wert. Doch was bedeutet das genau? Schauen wir dazu unsere Beispiele Sonja und Katja an:

Sonja will nach mehreren Jahren Kindererziehung wieder etwas anderes machen und ins Berufsleben zurückkehren. Sie beginnt, sich bei verschiedenen Unternehmen zu bewerben, anfangs jedoch ohne Erfolg. Im Bewerbungsgespräch scheidet sie stets an der Frage: »Was haben Sie die letzten Jahre denn alles gemacht?« An dieser Stelle wird Sonja unruhig, rutscht auf ihrem Stuhl hin und her, schlägt die Augen nieder und sagt schließlich mit leiser Stimme: »Nichts. Ich habe ausgesetzt wegen der Kinder.« Das macht keinen guten Eindruck. Nach ein paar höflichen Worten ist das Gespräch dann meist vorbei, sie hört nichts mehr von der Stelle.

Sonja ist frustriert und glaubt, dass man nach mehreren Jahren Kinderpause nicht mehr in den Job einsteigen kann. Doch ihre Absagen handelt sie sich nicht wegen der Kinderpause ein, sondern weil sie sich und diesen Punkt ihrer Biografie richtig schlecht verkauft. Ein Personalchef wird natürlich irritiert sein, weil

er spürt, dass es Sonja an Selbstsicherheit mangelt. So jemanden will er nicht in seinem Unternehmen haben.

Wie würde wohl Katja, die selbstsichere Freundin von Sonja, dieses Thema angehen? Katja hat die letzten Jahre keine Pause gemacht. Sie war zwar zu Hause, aber ihre Aufgaben als Ehefrau und Mutter ging sie an wie ihren Job. Sie sagt voller Überzeugung von sich, dass sie »ein kleines Familienunternehmen« geleitet hat. Das bedeutet, sie hat die Verantwortung dafür übernommen, dass zwei kleine Kinder ihren Weg durch die Welt finden. Dabei hat sie gelernt, zu organisieren, zu planen, mit extremem Stress umzugehen, unerwartete Situationen zu managen, Verantwortung zu übernehmen, ein kleines Team zu führen, Zeitmanagement zu beherrschen und flexibel zu sein. Das sind ebenfalls ideale Voraussetzungen für eine Position im Management. Katja kann zudem auch praktische Erfolge vorweisen: Sie hat die Elternvertretung im Kindergarten aufgemischt und effizienter gestaltet, jetzt ist sie Elternsprecherin in der Jahrgangsstufe ihres Sohnes geworden und hat vor Kurzem einen wichtigen Erfolg errungen. Auch im Hinblick auf ihren alten Beruf ist sie auf dem Laufenden geblieben und hat im letzten halben Jahr sogar eine Fortbildung absolviert.

Mit leuchtenden Augen erzählt sie beim Vorstellungsgespräch diese Geschichte. Wen, glauben Sie, wird er einstellen? Natürlich Katja, weil sie wertvoll für sein Unternehmen sein kann. Sie hat sich gut »verkauft«, ihre Situation in ihren Vorteil umgewandelt und damit überzeugt. Sonja hingegen hat sich unter Wert verkauft. Sie glaubt, dass sie für die Gesellschaft wertlos geworden ist, und tritt dementsprechend auf. Nur diese Botschaft kommt beim Gegenüber an und Sonja wird mit dieser Einstellung nicht erfolgreich sein können.

Menschen, denen es an Selbstwertgefühl mangelt, verkaufen sich meist unter Wert. Das ist die häufigste Ursache, warum sie nicht erfolgreich sind. Die Gründe dafür



VERSTECKEN WAR GESTERN

Sie haben oft das Gefühl, dass die meisten um Sie herum erfolgreicher, glücklicher und selbstbewusster sind? Dauernd denken Sie darüber nach, wie Sie wohl bei anderen ankommen? – Ihre Antwort: Sie werden nicht ernst genommen oder sogar völlig übersehen. Dann tun Sie mal etwas für Ihre Selbstsicherheit!

Barrieren erkennen und beheben

Praktische Selbsttests helfen Ihnen zu erkennen, wo Ihre größten Hindernisse liegen und an welchen Baustellen Sie besonders arbeiten sollten.

Von anderen lernen

Beispiele aus dem Alltag unterstützen Sie dabei, sich von selbstsicheren Mitmenschen inspirieren zu lassen und das Gelernte auf Ihr eigenes Verhalten zu übertragen.

Körpersprache und Wirkung

Basiswissen über Auftreten und Körperhaltung hilft Ihnen, Erlerntes aktiv anzuwenden und positive Ausstrahlung zu erzeugen.

Die Autoren Caroline Krüll und Dr. Christian Schmid-Egger sind erfolgreiche Kommunikationstrainer, die internationale Unternehmen beraten und Privatpersonen coachen.

www.gu-online.de



12,90 € [D]
ISBN 978-3-8338-1826-4
WG 481 Persönliche Entwicklung



9 783833 818264