

JUTTA D. BLUME

# Mit dem ersten Eindruck begeistern

Wie wir andere in 5 Minuten für uns gewinnen  
Entspannt und authentisch in Beruf und Privatleben

Ich  
coache mich  
selbst!

# INHALT

<b>Vorwort</b>	<b>6</b>
<b>Der erste Eindruck – wichtiger denn je</b>	<b>9</b>
Entwickeln Sie Ihre „Marke“!	10
<b>Vor der Begegnung</b>	<b>14</b>
<b>Gut rüberkommen: Selbstwertgefühl und Selbstbewusstsein</b>	<b>14</b>
Mag dich selbst, sonst mag dich keiner!	16
Sind Sie fair mit sich?	21
<b>Unsere Schwächen</b>	<b>23</b>
Negativaspekte in konstruktive Ziele verwandeln	28
Veränderungen gezielt herbeiführen	28
<b>Optimale Zielformulierung</b>	<b>30</b>
Gedankliche Vorstellungen und ihre Wirkung	37
Erinnerungen lebendig machen	42
<b>Unser Gegenüber</b>	<b>48</b>
Die Kunst, sich jemanden positiv vorzustellen	49
Vorwissen durch Internetkontakt	51
Eigene Erwartungen erkennen und transformieren	52
Offen sein für den anderen	57
Die Rückwärtsmethode	61
Die Schnittmenge der Wünsche	64
<b>Sympathisch wirken</b>	<b>67</b>
Die Kleiderfrage	67
Unser Aussehen	70
Die Kontrastregel	72

<b>Der richtige Termin</b> .....	<b>73</b>
Die Nutzen-Alternativ-Technik .....	73
Pünktlichkeit .....	75

### **Die Begegnung – Rein ins Vergnügen! 77**

<b>Wie der Eindruck zustande kommt</b> .....	<b>77</b>
Der Halo-Effekt .....	77
Der Primacy-Effekt .....	78
Der Prototyp-Effekt .....	80
<b>Die Körpersprache</b> .....	<b>81</b>
Körpersprache richtig deuten .....	82
Der Gang .....	87
Die Körperhaltung .....	89
Hals- und Kopfhaltung .....	93
Die Gestik .....	94
Hände und Händedruck .....	96
<b>Abstand und Nähe regulieren</b> .....	<b>99</b>
Augenkontakt .....	99
Lächeln .....	102
Wie viel Distanz muss sein? .....	104
<b>Die ersten Worte – der Small Talk</b> .....	<b>106</b>
Geeignete Themen .....	107
Komplimente machen .....	109
Die richtigen Fragen stellen .....	111
Aktives Zuhören .....	113
Kontakt mit Gruppen herstellen .....	114

Sich vorstellen .....	115
Was machen <b>Sie</b> eigentlich so? .....	117
Wo kommen Sie her? .....	119
Themenwechsel .....	121
<b>Gemeinsamkeiten finden</b> .....	<b>122</b>
<b>Stimme und Sprechtechnik</b> .....	<b>123</b>
<b>Geheimtipp: Der Gute-Laune-Faktor</b> .....	<b>126</b>
<b>Redeanteil</b> .....	<b>130</b>
<b>Nervosität</b> .....	<b>132</b>
Den Körper beruhigen .....	133
Entspannungstechniken .....	135
Ehrlich sein .....	136

## Andere einschätzen 138

<b>Auf den ersten Blick</b> .....	<b>138</b>
<b>Das DISG-Modell</b> .....	<b>140</b>
Der dominante oder „rote“ Typ .....	141
Der initiative oder „gelbe“ Typ .....	146
Der stetige oder „grüne“ Typ .....	152
Der gewissenhafte oder „blaue“ Typ .....	157
Die Typen in der Übersicht .....	161
Welcher Typ bin ich? .....	163
<b>Sich blitzschnell auf andere einstellen</b> .....	<b>166</b>
Angleichen und Führen .....	166
Was alles können wir spiegeln? .....	169
<b>Wahrnehmungstypen</b> .....	<b>172</b>
Auf dem gleichen Kanal antworten .....	173

<b>Die Grenzen des Spiegels</b> .....	<b>181</b>
<b>Sonderfall Aggression</b> .....	<b>183</b>
<b>Inhalte spiegeln</b> .....	<b>185</b>
Wenn das Gespräch ins Stocken gerät .....	186
<b>Nach dem Spiegeln</b> .....	<b>187</b>
Verwandeln von unerfreulichen Gemütszuständen .....	189
<b>Die Kunst, andere zu mögen</b> .....	<b>190</b>

<b>Ausblick</b> .....	<b>193</b>
-----------------------	------------

<b>Anhang</b> .....	<b>195</b>
---------------------	------------

<b>Weitere Veröffentlichungen</b> .....	<b>195</b>
<b>Literatur</b> .....	<b>195</b>

# VORWORT



Begegnungen sind mit das Wichtigste in unserem Leben. Sie prägen unsere Stimmungen wie kaum etwas anderes und entscheiden oftmals über den weiteren Verlauf unseres Lebens. Mal sind es die zufälligen, mal die sorgsam

geplanten Treffen, die unserem Leben eine entscheidende Wendung geben können. Egal, ob es im beruflichen Umfeld oder im privaten Bereich ist: Wer im Kontakt mit seinen Mitmenschen spontan einen guten Eindruck machen kann, hat ungeahnte Vorteile.

Wir kennen alle das Sprichwort: „Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck.“ Und die Zeit, in der dieser erste Eindruck entsteht, ist sehr kurz. Es dauert nur wenige Sekunden, bis wir uns ein erstes Gefühl, ein erstes Bild vom anderen gemacht haben, und nur wenige Minuten, bis dieser erste Eindruck entstanden ist – und der ist dann erstaunlich hartnäckig und nicht mehr so leicht veränderbar. Gerade wenn eine Begegnung mit einem noch unbekanntem Menschen geplant ist, ist uns also meist daran gelegen, von Anfang an gut rüberzukommen. Doch wie gelingt uns das?

Es gibt Menschen, die haben offenbar dieses „Gen“ mitbekommen, spontane Sympathie zu erzeugen. Wenn man sie fragt, wie sie das machen, können sie es oft gar nicht erklären. Sie sind eben so. Und doch gibt es gewisse „Regeln“ für diese Magie. Ein guter „Auftritt“ ist lernbar. Und er ist viel leichter, als wir denken!

**„Ein guter „Auftritt“ ist lernbar. Und er ist viel leichter, als wir denken!“**

Wie also machen wir beim ersten Treffen in kurzer Zeit einen so positiven Eindruck, dass unser Gegenüber fasziniert und beeindruckt ist, uns vertraut und Lust hat auf mehr? Wie erhalten wir einen vielleicht schon schriftlich oder telefonisch aufgebauten guten Draht aufrecht und bauen ihn im persönlichen Kontakt weiter aus?

In diesem Buch erfahren Sie die Antwort auf die Frage: Wie kann ich vom ersten Moment einer Begegnung an auf kraftvolle Weise der sein, der ich bin, und damit echte, bleibende Sympathie erzeugen? Sie lernen effektive Methoden, die Sie vor und während des Treffens anwenden können. Anhand zahlreicher Beispiele aus dem Alltag, Checklisten und praktischen Übungen bekommen Sie viele Anregungen, die Sie brauchen, um Ihren individuellen Stil im Erstkontakt zu optimieren.

**„Sie lernen effektive Methoden, die Sie vor und während eines Treffens anwenden können.“**

Dieser Ratgeber wartet mit psychologischen Tipps genauso auf wie mit Beispielen und unterhält dabei durch einen leicht lesbaren Stil. Es wird auf die verschiedenen Bereiche von Geschäftskontakten, die zufällig im Aufzug entstehen, ebenso eingegangen, wie auf freundschaftlich geprägte Treffen, Begegnungen auf Reisen und im Urlaub oder die allererste Kennenlernphase im Partnerschaftsbereich.

Übrigens: Planen Sie auch ein bisschen Übung im Alltag mit ein. Vom Lesen allein ändert sich zwar schon sehr viel: unsere Gedanken, Vorstellungen und inneren Bilder, unsere innere „Stimme“, Gefühle,

Wissen, Ideen und vieles mehr. Damit sich neues Verhalten jedoch auch in unserem spontanen Verhalten wirklich verankern und zu einer neuen, abrufbaren Fähigkeit werden kann, ist es hilfreich und notwendig, die neuen Techniken in überschaubaren Schritten anzuwenden und regelmäßig zu üben. Niemand außer Ihnen selbst wird etwas davon bemerken. Übungsanregungen finden Sie nach jedem einzelnen Abschnitt.

Viel Erfolg!

Ihre

*Jutta D. Blume*

Diplom-Psychologin

Wenn im Text immer wieder der Einfachheit und leichteren Lesbarkeit halber von „er“ die Rede ist, so ist damit „der Gesprächspartner“, „der Persönlichkeitstyp“, „der andere“ keineswegs nur in männlicher Version gemeint, sondern alle Menschen.



# DER ERSTE EINDRUCK – WICHTIGER DENN JE

Heute geht alles viel schneller als früher. Im privaten Umfeld kommt diese Situation am deutlichsten beim sogenannten Speeddating zum Ausdruck, das auf den ersten Blick wie eine Karikatur seiner selbst wirken mag, jedoch unsere heutige Zeit geradezu perfekt widerspiegelt: Im Sieben-Minuten-Takt lernen sich zwei Singles kennen, dann kommt der nächste dran. Eine weitere typische Situation unserer Zeit ist das erste persönliche Treffen nach einer vorangegangenen Kennenlernphase per Internet oder die Reisebekanntschaft. Immer mehr Singles reisen heute mit steigendem Trend alleine und freuen sich natürlich, wenn in den schönsten Wochen des Jahres ein paar neue Freundschaften entstehen.

Im beruflichen Umfeld ist es das klassische Bewerbungsgespräch, die Begegnung mit potentiellen Kunden auf einer Messe oder ein wichtiger Neukundentermin vor Ort. Manche Berufe, z. B. im Vertrieb, im Network Marketing oder im Verkauf, sind so ausgelegt, dass man mit fremden Menschen im Erstkontakt praktisch umgehend eine Vertrauensbasis aufbauen muss, um später oder am besten sofort einen Auftrag an Land zu holen bzw. eine Ware oder Dienstleistung zu verkaufen. Gelingt das nicht im Erstkontakt, so gibt es oft auch später keine Geschäftsbeziehung. „Raus ist aus“ ist in diesem Bereich ein altbekanntes Sprichwort.

Ohne Vertrauensbasis  
im Erstkontakt gelingt  
eine spätere Beziehung  
nur schwer.



Früher war der Erstkontakt außerdem meist gleichbedeutend mit der ersten Begegnung. Man nahm sich mehr Zeit. Äußerlichkeiten spielten eine größere Rolle, und man wusste voneinander fast gar nichts. Heutzutage wissen die Beteiligten oft über das Internet schon sehr viel über

den anderen, ohne sich jemals begegnet zu sein. Der mentale erste Eindruck ist in diesem Fall bereits längst vor dem Treffen entstanden. Kommt es nun zur Begegnung, gelten wieder etwas andere Spielregeln und sind ganz neue Herausforderungen zu bewältigen.

## Entwickeln Sie Ihre „Marke“!

Heute geht es darum, in kürzester Zeit authentisch, kraftvoll und inspirierend zu wirken. Es ist wichtiger denn je, Kompetenz, Selbstbewusstsein und positive Energie auszustrahlen und uns von den vielen anderen irgendwie abzuheben und unsere einzigartige „Marke“ zu entwickeln. Wie auch immer: wir wollen bei unserem Gegenüber mit unserer individuellen Einzigartigkeit auf ehrliche und zugleich effektive Weise zu einem bleibenden guten Eindruck beitragen.

Noch vor wenigen Jahrzehnten war man bemüht, korrekt, seriös und in jeder Hinsicht angepasst an die gesellschaftliche Etikette aufzutreten. Bloß nicht auffallen! Denn das hieß mit hoher Wahrscheinlichkeit, unangenehm auffallen – mit anderen Worten, dass man sich blamierte. Dies zeigte sich angefangen bei einer beruflich wie privat relativ strengen Kleiderordnung bis hin zu engen Vorstellungen, was man zu tun und zu lassen hatte, dem Austausch von Höflichkeitsfloskeln sowie Hierarchie- und Rollen-„spielchen“. Es wurde erwartet, dass man sich in einer bestimmten Art benahm und den Gegebenheiten der jeweiligen Umgebung unterordnete. Man versteckte sich als Individuum hinter seiner Rolle, und das war so gewünscht. Alle machten es. Es gehörte praktisch zum guten Benehmen einer ganzen Generation.

Die Folge eines solchen Verhaltenskodexes ist auf Dauer, dass sich nicht nur alle sehr ähnlich benehmen, sondern auch, dass man nach außen hin zwar „funktioniert“, sich aber innerlich mehr und mehr einsam fühlt. Denn das äußere Verhalten weicht zum Teil ja sehr deutlich von unserem inneren Befinden ab. Das ist es, was man „Rolle“ nennt.

Wir tun das, was wir glauben, tun zu müssen – unabhängig davon, wie wir uns innerlich fühlen. Nur wenigen Menschen vertraut man sich an und zeigt sich, wie man wirklich ist.

Es ist von Mensch zu Mensch unterschiedlich, in welchem Ausmaß er sich völlig ehrlich zeigt oder eine Rolle spielt. In vielen Kreisen ist es nicht üblich, sich als Mensch mit Stärken und Schwächen zu zeigen. Auf die Frage: „Wie geht’s?“ sagt man grundsätzlich „Danke, gut“ – auch wenn es gar nicht stimmt, ganz besonders im beruflichen Umfeld, aber oft auch in der Nachbarschaft. Es kommt uns vor manchen Menschen oft mehr auf die Außenwirkung an als auf die gefühlte Wahrheit. Denn wir fühlen uns irgendwie unangenehm oder unsicher, wenn andere Menschen etwas über unsere Schwächen und Probleme wissen. Was könnten sie von uns denken oder über uns reden? Vielleicht könnten sie es irgendwie ausnützen? Also versuchen wir, mit einem guten „Auftritt“ das Gesicht zu wahren, unsere beste Seite zu zeigen, möglichst perfekt und kompetent rüberzukommen – und hinter dieser „Rolle“ fühlen wir uns sicher.

Je größer die Diskrepanz zwischen innen und außen ist oder wird, umso mehr Kraft kostet diese „Show“. Und es gibt in den letzten Jahren immer mehr Menschen, denen das unangenehm bewusst wird, die das nicht mehr wollen und auch keine Energie mehr dafür haben. Auch die steigende Rate der Burnout-Fälle ist ein Indiz dafür, dass die Orientierung an äußeren Rahmenbedingungen und das systematische Übergehen der inneren Wahrheit auf Dauer krank macht.

Heute gibt es sowohl im beruflichen Umfeld als auch im privaten eine wachsende Sehnsucht nach echter Menschlichkeit.

Wir suchen mehr oder weniger bewusst nach einer neuen Art von Sicherheit im Umgang mit anderen – einer Sicherheit, die aufgrund von herzlichem, offenem und beständigem Miteinander entsteht. Wie

Heute gibt es im beruflichen Umfeld wie auch im privaten eine wachsende Sehnsucht nach echter Menschlichkeit.



aber können wir jemandem vertrauen, der sich nicht zeigt? Der seine Meinung zurückhält, immer nur angepasst nickt und so durchschnittlich und unauffällig im Strom mitschwimmt, dass man ihn kaum wahrnimmt? Verspricht so jemand, loyal zu sein? Jemand, auf den wir uns – wenn es schwierig wird – wirklich verlassen können? Wir wissen es nicht. Weil wir ihn nicht kennen. Selbst wenn wir zehn Jahre miteinander oder nebeneinander arbeiten oder Tür an Tür wohnen. Wir kennen einander nicht.

Wenn wir lediglich als „Rolle“ miteinander umgehen, dann wissen wir nicht, wer sich dahinter verbirgt – und das ist ein komisches Gefühl. Fremd, distanziert und ein bisschen künstlich. Wie auf einer Faschingsparty, bei der jeder so gut verkleidet ist, dass man sich aufgrund der perfekten Maskerade wirklich nicht erkennen kann. Wir fühlen uns in „echten“ Begegnungen wohler und entspannter. Aber einer von uns muss damit anfangen!

Diese Art des Umgangs ist gerade im Umbruch, denn die Menschen haben keine Energie und keine Lust mehr darauf, sich zu verstellen oder von einem Rollenkabinett umgeben zu sein. Wir sind von denen begeistert, die uns im Inneren berühren und beeindrucken. Wir wollen etwas Echtes, Wahrhaftiges – doch von klein auf haben wir gelernt, uns zusammenzureißen und bemüht zu sein, so zu sein, wie man eben sein sollte. Es ist daher etwas Neues.

Wenn wir unserem Gegenüber in Erinnerung bleiben möchten, dann müssen wir ihm Gelegenheit geben, neben einer guten Optik auch ein gutes Gefühl zu bekommen. Dazu müssen wir ihn aber wirklich im Inneren erreichen, beeindrucken und bewegen. Und das geht nicht, indem wir lediglich ein gesellschaftskonformes, perfektes Rollenspiel absolvieren und versuchen, auf der Verhaltensebene alles „richtig“ zu machen. Die Kunst liegt darin, durch ein unerwartet authentisches, lebendiges und ehrliches Auftreten unser Gegenüber schlagartig wach zu machen, ohne dabei so zu übertreiben, dass es ins Negative abrutscht.

Wir können es wagen, uns zu zeigen, wie wir sind, denn das kommt mehr und mehr gut an. Mut zur Ehrlichkeit ist die Devise. Voraussetzung für einen so authentischen „Auftritt“ ist, dass wir mit uns selbst einigermaßen im Reinen sind. Zumindest in dem Maß, dass wir zu dem, wie wir uns gerade fühlen, stehen können. Tun wir das nämlich nicht, so haben wir unweigerlich die automatische Tendenz, uns zu verstecken und zu verstellen, und das schmälert automatisch unsere Ausstrahlung. Das ist das „alte Spiel“. Es ist out.

Keiner hat nur Stärken oder nur Schwächen. Wir sind immer eine Mischung aus beidem und noch viel mehr. Menschen mit Charisma und einer starken Ausstrahlung versuchen erst gar nicht, jemand anders zu sein. Sie sind auf eine erfrischende Weise ganz und gar sie selbst. Und das ohne besonders schön oder genial zu sein. Sie leben etwas, was wir „Normalos“ vergessen haben: Jeder von uns ist „anders“, und wir sind lauter Einzelstücke. Aus dieser Individualität können wir eine einzigartige, wiedererkennbare „Marke“ machen.

Zeigen Sie sich, wie Sie sind, denn das kommt mehr und mehr gut an.



# VOR DER BEGEGNUNG

Lassen Sie uns als Erstes gemeinsam klären, wodurch jemand auf *uns* einen guten ersten Eindruck macht. Schließen Sie einfach mal kurz die Augen und überlegen Sie, wovon es für Sie abhängt, dass Sie einen bislang fremden Menschen im Erstkontakt innerhalb der ersten wenigen Sekunden bis Minuten positiv bewerten. Jetzt!

Was macht einen Menschen sympathisch und interessant? Eines der Hauptkriterien, die immer wieder genannt werden, ist selbstbewusstes, freundliches, offenes Auftreten. Eins steht fest: Wir können nicht unser eigener strengster Kritiker und zugleich locker und selbstbewusst sein. Zumindest nicht zur gleichen Zeit. Wenn wir übermäßig hohe Ansprüche an uns stellen, verspannen wir uns automatisch und wirken irgendwie verklemmt und verkrampft. Wichtig ist also, dass wir lernen, uns selbst leiden zu können, und zwar nicht nur unsere Stärken, sondern eben auch unsere Schwächen – damit uns unser Gegenüber auch leiden kann. Denn warum sollte er es tun, wenn wir es schon selbst nicht machen?

## Gut rüberkommen: Selbstwertgefühl und Selbstbewusstsein

Leichter gesagt als getan, meinen Sie? Da haben Sie Recht! Es ist vielleicht eine unserer größten Herausforderungen, uns mitsamt unseren Schwächen zu mögen. Dabei sind Schwächen etwas, das wir im Grunde selbst erfinden: Wir sehen etwas an uns, das wir nicht können – was doch im Grunde ganz normal ist: Wer kann schon erwarten, alles zu können? Aber anstatt nach den Dingen Ausschau zu halten, die wir gut können, die uns leichtfallen und in denen wir auf irgend-

eine Weise herausragend sein oder werden könnten, konzentrieren wir uns oft auf irgendetwas, wovon wir glauben, es können zu müssen und eben nicht können, und messen dem einen relativ großen Wert bei. So entsteht ein völlig verzerrtes Selbstbild. Je nachdem, auf was er sich fokussiert, könnte der gleiche Mensch sich also selbst für genial, für mittelmäßig oder für unterdurchschnittlich halten. Und er hätte in jedem Fall Recht, denn es ist eine Sache des Blickwinkels.

Doch macht es natürlich viel mehr Freude, nach seinen Stärken, Interessen, Begabungen und uns typischen, sympathischen Eigenheiten Ausschau zu halten. Das Ergebnis ist genauso wahr. Und von dort aus fällt es uns möglicherweise leichter, unsere weniger entwickelten Fähigkeiten einfach zu akzeptieren.

Fakt ist jedenfalls: Je besser wir drauf sind, umso besser können wir uns weiterentwickeln und dazulernen. Und je mehr wir uns entwickeln, umso mehr strahlen wir von innen heraus, haben wir eine Ausstrahlung. Es ist also unsere eigene Entscheidung, ob wir uns auf unsere Schwächen oder auf unsere Stärken konzentrieren, ob unser Weg anstrengend, dunkel und steinig ist – oder wir den wählen, auf dem die Sonne scheint. Worauf haben Sie mehr Lust?

Wie auch immer wir uns entscheiden: Diese Entscheidung beeinflusst maßgeblich unser Selbstbewusstsein und unsere Ausstrahlung. Unser Selbstbewusstsein ist also nichts anderes als die Ansammlung der Annahmen über uns selbst. Und damit änderbar! Das Selbstbewusstsein ist eine Art innere Skala, wie sehr wir uns mögen, mit allem Drum und Dran. Und die bestimmt nicht nur unsere innere gefühlte „Großwetterlage“, die strahlen wir auch aus. Das heißt nicht, unsere Schwächen verdrängen oder ignorieren, es heißt nur, kein Drama draus zu machen.

Ob wir uns auf unsere Stärken oder gewisse Schwächen konzentrieren, beeinflusst maßgeblich unser Selbstbewusstsein und unsere Ausstrahlung.



Legen Sie sich ein Übungsheft an, in dem Sie die Ergebnisse der folgenden Übungen notieren können.

### ÜBUNG: EMPFINDEN SIE SICH ALS SELBSTBEWUSST?

Auf einer Skala von 0 bis 10 – wo sind Sie da gerade?  
Fühlen Sie doch mal hin! Jetzt!

---

---

Hm, schwer zu sagen? Es ist ja auch tagesformabhängig, nicht wahr? Die Sonne scheint, die Bäckereiverkäuferin hat uns besonders freundlich angelächelt, wir haben sofort einen perfekten Parkplatz gefunden – und schon würden wir unser Selbstwertgefühl um ein paar Prozentpunkte höher einschätzen als an einem Tag, an dem gleich von früh an alles schiefgegangen ist und uns vielleicht noch ein Vorgesetzter fachlich hart kritisiert hat. Und das, obwohl wir doch der gleiche Mensch sind. Eigentlich seltsam, oder?

### Mag dich selbst, sonst mag dich keiner!


Es ist also ein lebendiges Wesen, dieses Selbstbewusstsein, und reagiert sensibel auf unsere Umgebung und unsere aktuellen Erfahrungen. So weit, so gut. Was aber machen wir, wenn wir nun mal nicht zu den Menschen gehören, deren Selbstliebe im oberen Drittel zuhause ist? Dazu gibt es zwei Antworten:

**Erstens:** Machen Sie sich nicht verrückt, wenn es mal nicht gut läuft. Der Verlauf einer Begegnung hängt nicht alleine von uns ab, sondern von einer Vielzahl von Kriterien, die wir unmöglich alle kontrollieren oder gar manipulieren können. Schließlich hat der andere ja auch noch ein bisschen Mitverantwortung. Und wer sagt eigentlich, dass *wir ihn*



oder *sie* mögen werden? Wer sagt, dass wir diesen Job überhaupt wollen, wenn wir dieses Gegenüber erst kennengelernt haben? Er oder sie kann sich ruhig auch ein bisschen anstrengen, Kontakt ist schließlich keine Einbahnstraße. Und falls es Sie beruhigt: Es gibt durchaus auch so etwas wie „Bestimmung“. Ich persönlich finde diese Sichtweise immer sehr beruhigend. Wenn es sein soll, dann klappt es auch – mit uns, wegen uns oder trotz uns. Selbst wenn uns – aus unserer Sicht – irgendetwas saumäßig Blödes passiert, kann es durchaus sein, dass dem Gegenüber gerade *das* ungeheuer sympathisch ist. Also denken Sie ruhig: „So wie ich bin, bin ich eben – mehr oder eben auch weniger selbstbewusst.“

**Zweitens:** An einem besseren Selbstwertgefühl kann man arbeiten. Es lohnt sich – nicht wegen den anderen und der Außenwirkung, sondern für uns selbst. Haben wir es nicht verdient, dass wir gut über uns denken? Dass wir uns selbst der nächste und treuste Freund sind, den wir haben? Je widriger die Situation ist, umso schwieriger ist es, liebevoll mit uns selbst zu sein. Allerdings ist es dann umso wichtiger. Wie bei einem Freund: Gerade, wenn es einem schlecht geht, braucht man ihn, nicht nur bei Sonnenschein. Wir können lernen, uns selbst so ein innerer bester Freund zu sein. Und dadurch wachsen ganz nebenbei unser Selbstbewusstsein und unsere Außenwirkung. Haben Sie Lust darauf?



Wenn Sie Ihr Selbstbewusstsein erhöhen wollen, erarbeiten Sie sich als Erstes eine Art „Positivliste“ von sich.

Alles, worauf wir uns konzentrieren, wird in unserem bewussten Aufmerksamkeitsfokus größer. Mit anderen Worten: Wenn wir unser Selbstbewusstsein erhöhen wollen, dann sollten wir uns sinnvollerweise als Erstes einmal eine Art „Positivliste“ von uns erarbeiten, die wir mit ehrlichen Gefühlen aufladen können. Mein Vorschlag an dieser Stelle: Holen Sie sich was zu schreiben und stellen Sie sich ganz ernsthaft diese Fragen. Sie sind der erste innere Baustein zu einem guten Eindruck.

**ÜBUNG: DIE POSITIVLISTE**

Was mögen Sie selbst an sich?

---

---

Was mögen Ihre Freunde an Ihnen?

---

---

Was könnte jemand an Ihnen gut, schön, sympathisch, faszinierend, interessant finden, der Ihnen wohlwollend gegenübersteht?

---

---

Was können Sie gut? Was konnten Sie mal gut?

---

---

Welche Eigenheiten machen Sie auf sympathische Weise aus?

---

---

Was an Ihrem Aussehen ist positiv oder zumindest akzeptabel?

---

---

Warum sind Sie ein guter Freund?

---

---

Auf was haben Sie wirklich Lust im Leben?

---

---

Welche Eigenschaften haben Sie, die allgemein als positiv bewertet werden?

---

---

Nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit, um sich mal selbst auf die Schulter zu klopfen und Ihre positiven Seiten anzuerkennen. Und schieben Sie bitte das Gefühl, „bescheiden“ sein zu müssen, möglichst mal kurz auf die Seite. Seien Sie einfach mal freundlich und großzügig mit sich. Warum könnte man Sie also gern haben? Wofür respektieren und achten? Was alles sind Ihre Stärken? Die kleinen und die großen? Nehmen Sie sich bitte ein paar Minuten Zeit dafür. Wenn Sie's jetzt nicht tun, wer weiß, wann Sie das nächste Mal dazukommen. Jetzt!

#### ÜBUNG: WAS ICH AN MIR MAG

---

---

Wer bei diesen Fragen innerlich stumm bleibt und ratlos mit den Schultern zuckt, ist eindeutig zu streng mit sich und offenbar viel zu fokussiert auf seine Schwächen. Das ist eine sehr schlechte Angewohnheit, aber auch nicht mehr. Angewohnheiten kann man ändern, wenn sie nicht taugen. Bescheidenheit ist schön und gut, doch wenn wir damit so übertreiben, dass wir gedanklich kaum noch etwas Positives über uns zustande kriegen, dann hat das mit Bescheidenheit im posi-

tiven Sinne nichts mehr zu tun, sondern ist schlichtweg gemein sich selbst gegenüber. Übermäßige Strenge gegen sich selbst sollten Sie sich schleunigst abgewöhnen, wenn Sie auf andere Menschen einen guten Eindruck machen wollen. Strenge macht uns weder glücklich noch erfolgreich, sondern auf Dauer verkniffen. Außerdem macht sie Falten. Und wir strahlen diese Verkrampftheit auch aus.



*Bescheidenheit ist schön und gut, aber machen Sie sich nicht kleiner oder schlechter als Sie sind!*

Selbstbewusste Menschen können einige Dinge an sich selbst gut leiden. Wenn es selbstbewusste Menschen sind, die auch noch sympathisch sind (also nicht die arroganten Typen, die jedem auf die Nerven gehen), dann kennen sie auch durchaus ihre Schwächen – und verzeihen sie sich. Oder arbeiten an dem einen oder anderen Punkt, der ihnen wirklich wichtig ist. Und können dabei auch mal über sich selbst lachen. Wäre das nicht eine gute, vielleicht neue Angewohnheit, die sich lohnt zu üben – was meinen Sie?

Um selbstbewusst zu sein, müssen wir keineswegs ein Held sein, wie ein Model aussehen oder den IQ von Einstein haben. Es reicht völlig, sich seiner Eigenheiten auf entspannte und freundliche Weise bewusst zu sein.

### Sind Sie fair mit sich?

Bei der Selbsteinschätzung fair mit sich zu sein bedeutet, dass wir eben nicht nur innerlich an uns herumkritisieren und meckern, während wir Dinge, die uns leichtfallen, als zu ignorierende Selbstverständlichkeit ansehen. Das ist unfair uns selbst gegenüber. Eine gute Selbsteinschätzung bedeutet auch anzuerkennen, was wir gut können und warum jemand Recht hat, wenn er uns mag. Sie bedeutet auch, dass wir daran glauben, dass wir es verdient haben, gemocht und geachtet zu werden.

#### ÜBUNG: DEN TAG REVUE PASSIEREN LASSEN

Eine sehr gute Übung hierzu ist, wenn Sie sich angewöhnen, ab sofort täglich abends den Tag Revue passieren zu lassen und dabei endlich auch all die vielen, kleinen und größeren Momente zu finden, in denen Sie ein netter, sympathischer, fähiger, fleißiger, pünktlicher, geduldiger, zuverlässiger oder vielleicht humorvoller, mitfühlender, hilfreicher Mensch waren oder sonst irgendetwas, das Sie selbst gut finden. Es wird leichter, wenn Sie erst mal angefangen haben, danach zu suchen. Wenn Sie wirklich Ihre Selbstliebe verbessern möchten, machen Sie diese Übung einmal täglich mindestens drei Wochen am Stück.

Überlegen Sie also: Sind Sie fair mit sich, waren Sie es bisher? So, wie man mit einem Menschen umgeht, den man mag – weil er eine Chance verdient hat? Falls nicht, können Sie es ändern – auch wenn es zugegebenermaßen nicht immer ganz leicht ist.

Noch besser wäre es, wenn Sie diese Übung so lange machen, bis Sie automatisch im Lauf des Tages bei den verschiedensten Momenten innerlich denken: „Das war jetzt gut, das kommt heute Abend auf die

Liste!“ Dann haben Sie es nämlich geschafft, Ihr Unterbewusstsein umzuprogrammieren und auf eine neue Suche einzustellen, nämlich nach Gründen zu suchen, die Sie vor sich selbst in einem guten Licht stehen lassen. Das ist genauso die Wahrheit wie nach Negativem Ausschau zu halten, nur macht es viel mehr Freude als umgekehrt. Und führt ganz nebenbei zu einer harmonischeren, selbstbewussteren Ausstrahlung.



**Tip:** Suchen Sie jeden Tag abends rückblickend nach neuen Aspekten Ihrer selbst, die Sie als positiv verbuchen können – bis Ihr Unterbewusstsein abgespeichert hat: Ich gehöre zu den Guten!

Nehmen wir also an, Sie haben ein paar Eigenschaften an sich gefunden, die Sie ganz sympathisch finden, und sind im Prozess, in den nächsten Tagen und Wochen noch weitere zu entdecken. (Achtung: Nur wenn wir systematisch und diszipliniert an unserem Selbstbewusstsein üben, wird es wirklich besser!) Was sich währenddessen bei den meisten Menschen einstellt, ist ein langsam freundlicher werdender innerer Ton, in dem wir uns und unsere Tätigkeiten gedanklich kommentieren.

Ist Ihnen schon mal aufgefallen, dass wir geistig manchmal mit uns selbst reden? Hören Sie sich doch mal zu, wie Sie über sich selbst „reden“. Je mehr Sie sich auf Ihre positiven Seiten konzentrieren, umso mehr fällt Ihnen zunächst auf, wie negativ zuweilen Ihr innerer „Ton“ ist. Vielleicht bemerken Sie erstmals, wie Sie innerlich mit sich umgehen, z. B. wenn uns etwas misslingt, oder eine wichtige Begegnung vor Ihnen liegt. Vielleicht fällt Ihnen jetzt erst auf, wann Sie im Geiste besonders unerbittlich mit sich sind. Wenn das passiert, läuft alles nach Plan. Es setzt nämlich langsam ein Bewusstsein über den Grad Ihrer Selbstliebe ein.

Ärgern Sie sich nicht, wenn Sie dabei innere Unfreundlichkeiten entdecken, denn die waren vorher auch schon da und haben aus dem Untergrund heraus ihr Unwesen getrieben. Denken Sie einfach: „Na und – es

ist nichts als eine schlechte Angewohnheit, die gerade im Begriff ist, ausgemustert zu werden. Gut, dass ich sie aufgespürt habe, so kann sie sich auflösen. Ich muss nicht perfekt sein. Es ist okay, mich darum zu bemühen.“ Und dann einfach freundlich weitermachen ...

## Unsere Schwächen

Sie meinen, wir sollten auch Ihre schlechte Seite kurz ansprechen, weil sie ja schließlich auch zu Ihnen gehört? Gut: Überlegen und notieren Sie sich jetzt auch Ihre wirklich negativen Eigenschaften. Was ist so richtig schrecklich an Ihnen? Was so einschüchternd grauenhaft, dass es Sie selbst in der Begegnung mit wichtigen Menschen hemmt? Was an Ihnen könnte andere vertreiben, was an Ihrem Aussehen ist so abstoßend, dass man Sie nicht mögen könnte? Denken Sie nach! Jetzt.

### ÜBUNG: WAS ICH NICHT AN MIR MAG

---

---

Bitte lesen Sie erst weiter, wenn Sie die kleine Übung wirklich gemacht haben. Ich bin sicher, es ist Ihnen einiges eingefallen. Die Negativliste geht den meisten Menschen leichter von der Hand. Das liegt allerdings nicht daran, dass wir wirklich mehr schlechte Seiten als positive haben, sondern daran, dass wir von klein auf gelernt haben, selbstkritisch und bescheiden zu sein. Im Zuge der Erziehung zu einem anständigen, gesellschaftsfähigen Wesen wurde uns immer wieder gesagt, was wir alles falsch machen. Nicht, weil unsere Eltern und Bezugspersonen uns nicht liebten – sie lieben uns (selbst wenn sie sich noch so streng oder verständnislos benommen haben). Sie sagten uns unsere Fehler, weil sie uns helfen wollten und glaubten, wenn wir lernen

könnten, alles richtig zu machen, dann hätten wir ein erfolgreiches, leichtes Leben. Eines, das sie sich vielleicht selbst gewünscht hätten, aber nicht erreichen konnten.

Jeder macht es, so gut er gerade kann, auch Eltern und Großeltern, Lehrer und andere Bezugspersonen. Im Nachhinein sind alle schlauer. Wenn Sie also können und mögen, dann verzeihen Sie es ihnen einfach. Vielleicht genau jetzt. Das tut uns nämlich selber gut.

Wie dem auch sei: Oft hatte unsere Erziehung daneben, dass wir lernten, wie man „sich benimmt“, auch die Nebenwirkung, dass ein Teil von uns den Eindruck gewann, an uns sei offenbar jede Menge falsch – und nur sehr wenig richtig.

Kinder sind wie ein Schwamm und saugen ihre Umgebung förmlich auf. Erwachsene scheinen Halbgötter für sie zu sein, und sie passen auf wie die Luchse, um ja alles mitzukriegen – und zu üben, wie sie zu sein. Wenn Kinder spielen, dann spielen sie oft die Erwachsenen nach. Und das, ohne sie zu bewerten, sie nehmen sie einfach so, wie sie sind. So haben wir unweigerlich alle möglichen Angewohnheiten unserer Eltern angenommen, die guten wie die weniger guten, weil wir es für „erwachsen“ und damit für „cool“ hielten. Und erwachsen zu sein schien uns sehr erstrebenswert. Alle Kinder wollen groß sein. Alle sind stolz, wenn sie Geburtstag haben, und „schon fünf“ sind. Erst viel später sind wir in der Lage, uns das anzusehen, was wir instinktiv von unseren Bezugspersonen übernommen haben, und zu entscheiden, was davon uns wirklich dienlich ist für ein erfolgreiches und glückliches Leben – und was eher nicht.

**Beispiel: Peter**

*„Mein Vater hatte immer eine hohe ethische Einstellung. Zum Beispiel war es für ihn absolut selbstverständlich, dass er zu seinem Wort steht. Oder dass er alles gibt und auf sich nimmt, um die Familie zu ernähren. Diese Einstellung habe ich komplett übernommen. Einerseits bin ich stolz darauf, denn auf mich kann man sich wirklich verlassen;*



*andererseits muss ich manchmal aufpassen, dass ich mir selbst nicht zu viel zumute. Denn nur um diesem inneren Wert gerecht zu werden, neige ich manchmal dazu, notfalls über meine eigene Leiche zu gehen.“*

**Beispiel: Pia**

*„Meine Mutter sagte immer: Wenn man etwas wirklich will, dann schafft man es auch. Das hat mir immer den Mut gegeben, meinen Weg zu gehen, auch wenn damit ungewöhnliche Entscheidungen und Herausforderungen verbunden waren. Ich bin sehr froh über dieses geistige ‚Erbe‘ von ihr.“*

Uns ist meist gar nicht bewusst, wie viel wir uns als Kind von den Erwachsenen abgeschaut haben. Oft sind es nur Kleinigkeiten, eine Meinung über etwas, ein Hobby, die Automarke. Manchmal sind es aber auch entscheidendere Dinge, wie z. B. die Berufswahl, unsere Art, uns im Leben durchzusetzen, mit fremden Menschen umzugehen oder die Kommunikation innerhalb der Partnerschaft. Hat unser Vater vielleicht neben all seinen vielen positiven Beiträgen innerhalb der Familie häufig durch (beruflich bedingte) Abwesenheit gegläntzt, so kann es sein, dass wir das heute auch tun und selten zuhause sind. Hat die Mutter eventuell oft gejammert, um sich Unterstützung oder wenigstens Aufmerksamkeit von anderen zu sichern, so kann es sein, dass wir das, wenn es uns schlecht geht, heute genauso machen. Wurde zuhause vielleicht über arrogante (selbstbewusste) Menschen hergezogen, treten wir vielleicht heute noch lieber bescheiden auf und stellen unser Licht sogar vor uns selbst unter den Scheffel. Hat uns unsere Oma vor Fremden immer gewarnt, so kann es sein, dass wir heute noch sehr zurückhaltend im Erstkontakt sind – oder, oder, oder.

**Beispiel: Sabine**

*„Meine Mutter hat, wenn sie sich über etwas geärgert hat, es nie direkt angesprochen. Sie hat geschmollt, manchmal länger nicht mit demjenigen gesprochen und sich bei anderen über ihn beschwert. Ich habe leider bemerkt, dass ich das in bestimmten Bereichen auch so mache.“*

**Beispiel: Max**

„Mein Vater ist, wenn er sich nicht respektiert gefühlt hat, immer sehr schnell laut geworden. Manchmal hat er so geschrien, dass die Nachbarn vermutlich jedes Wort verstanden haben. Mir ist es wirklich unangenehm zuzugeben, dass auch ich spontan, wenn ich mich angegriffen fühle, schnell laut werde.“

**ÜBUNG: MEINE PRÄGUNGEN ERKENNEN**

Natürlich haben solche Prägungen auch Auswirkung auf unsere Art, wie wir auf andere zugehen und wie wir uns präsentieren, wenn wir neue Menschen kennenlernen. Wenn Sie Lust haben, können Sie aus dieser Betrachtungsweise heraus mal Ihre Herkunftsfamilie ansehen. Welche *positiven* Aspekte, Meinungen, Verhaltensweisen bezüglich Kommunikation und Auftreten im Erstkontakt haben Sie von Ihrem Vater abgeschaut? Welche von Ihrer Mutter?

Vater: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Mutter: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Und welche aus heutiger Sicht einengenden, blockierenden Verhaltensweisen, Angewohnheiten oder Äußerungen haben Sie von Ihren Eltern übernommen?

Vater: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Mutter: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Übrigens: Wenn wir uns solche Fragen stellen, geht es nicht um Schuld, sondern nur um ein besseres Verständnis für uns selbst. Und um die

Möglichkeit, uns von übernommenen Gedanken, Gefühlen und Verhaltensweisen frei zu machen, wenn sie uns heute nicht mehr dienlich sind.

Nehmen Sie sich bitte noch einmal kurz Ihre „Negativliste“ vor, falls Sie sie gemacht haben. Wenn Sie sich die nun noch mal ansehen, dann tun Sie das bitte mit dem Herzen und mit viel Verständnis für sich selbst und die Umstände, die dazu geführt haben, dass Sie diese oder jene Eigenheit entwickelt haben. Oder ist es vielleicht nur eine Meinung über sich ohne sachliche Grundlage? Vielleicht fällt Ihnen ja jetzt auf, dass Sie etwas auf der Liste, was Ihnen das Leben schwer macht, nur von Ihren Eltern übernommen haben. Oder ist auf Ihrer Liste etwas dabei, das es Ihnen *wirklich* unmöglich macht, sich selbst zu mögen? Jetzt mal ehrlich! Sind es vielleicht einfach menschliche Schwächen, die jeder auf seine Weise hat? Oder andersherum gefragt: Wäre es für Sie möglich, jemanden, der diese Eigenschaften hat (und darunter heimlich leidet wie Sie), ansonsten aber ein sehr sympathischer Mitmensch ist, trotzdem zu mögen?



„I love myself!“ – Lieben Sie sich mit all Ihren Fehlern!

## Negativaspekte in konstruktive Ziele verwandeln

Wenn Sie sich nun selbst aufgrund der „Negativliste“ eine Kritik im Sinne einer freundlichen Anregung zur Verbesserung geben möchten, dann fragen Sie sich zunächst, ob es eine konstruktive Kritik ist. Sie ist dann konstruktiv, wenn wir eine echte Chance haben, daran etwas zu ändern, und diese Änderung uns selbst gut tun würde. Falls nicht, ist die Kritik einfach gemein und beleidigend. Hat jemand z. B. eine sehr große Nase, dann ist es gemein, ihm das als Kritik zu sagen, denn er hat nun mal diese Nase. Und wie wir an Schauspielern und anderen Berühmtheiten sehen können, ist es durchaus möglich, auch mit einer großen Nase erfolgreich und beliebt zu sein.

Eine konstruktive Kritik hat ein positives Ziel, das sinnvoll und machbar ist. Nehmen Sie also Ihre Negativpunkte und prüfen Sie, ob sie wirklich so schrecklich sind, dass Sie Energie darauf verwenden möchten, einige davon zu ändern. Denn es kostet sehr viel Energie, etwas Eingefahrenes zu ändern. Ist es das wirklich wert? Oder ist es nicht einfach – vielleicht mit ein bisschen Humor – auch denkbar, einfach so zu bleiben und lediglich zu lernen, sich zu akzeptieren, so, wie Sie eben sind?

Menschen, die beliebt sind, haben keineswegs nur positive Seiten. Aber sie haben meist eine sympathische, harmonische Ausstrahlung. Am einfachsten wäre es also, Sie könnten üben, sich so zu mögen, wie Sie sind. Dann haben Sie Ihre ganze Energie frei für die Dinge, die Sie wirklich wollen.

## Veränderungen gezielt herbeiführen

Wenn es Ihnen wirklich ein Herzensanliegen ist, die eine oder andere nicht taugliche Angewohnheit zu korrigieren, dann können Sie nach und nach auf diese Weise auch wirklich etwas ändern. Allerdings nicht, wenn Sie 317 Dinge an sich nicht mögen! Das überfordert und

demoralisiert uns so sehr, dass wir rein gar nichts mehr auf die Reih kriegen. Und auch nichts in Angriff nehmen. Genau durch diese Art der inneren, scharfen Kritik sind wir dann nämlich im ersten Eindruck verkrampt. Also bleiben Sie bitte fair sich selbst gegenüber.

### ÜBUNG: SCHRITTWEISE AN SICH ARBEITEN

Entscheiden Sie sich zunächst für *einen* Kritikpunkt von Ihrer Liste, den Sie glauben, unbedingt ändern zu müssen, um zur Spezies der liebenswerten und erfolgreichen Menschen gehören zu können. Nehmen Sie nicht gleich den allerschwierigsten! Für den Anfang tut es ein leichter Schwierigkeitsgrad. Ihr Vorhaben sollte realisierbar sein und keine Utopie darstellen. Ab sofort konzentrieren Sie sich mit Ihren Bemühungen darauf, diese Angewohnheit zu verändern, und bauen langsam so lange Ihr Verhalten um, bis es zur neuen Gewohnheit geworden ist. Erst dann üben Sie den nächsten Punkt. Holen Sie sich eventuell auch bei schwierigen oder hartnäckigen Themen professionelle Hilfe dazu, wie etwa einen Kurs in der Volkshochschule oder ein gezieltes Coaching, z. B. mit NLP.

Wenn wir ständig an unser Problem denken und daran, wann es immer in der Vergangenheit auftrat, an die Hintergründe, die Mitwirkenden oder Schuldigen, an die Konsequenzen, was wir *nicht* mehr wollen, samt all den unerfreulichen „Geschichten“, die damit zusammenhängen, dann ziehen wir uns damit nur runter und rauben uns die Energie, die wir für die Veränderung gut brauchen könnten. Viel effektiver ist es, sich zu überlegen, was wir stattdessen wollen, also in Lösungen zu denken und diese dann eigenverantwortlich aktiv Schritt für Schritt anzugehen. So werden unsere Vorstellungen für uns reizvoll, ermutigen und motivieren uns und werden zum Motor für Veränderung.

**Tip:** Formulieren Sie Ihr Ziel immer positiv! Unser Unterbewusstsein nimmt jedes Wort wörtlich.

