



# WIE WIRKE ICH AUF ANDERE – MEHR STRAHLKRAFT DURCH REA- LISTISCHE SELBSTEINSCHÄTZUNG

1. Wie wirke ich auf andere – Erfolgsfaktor Persönlichkeit
2. Positive Fremdeinschätzung durch mehr Selbstreflexion
3. Mit Kitzmann-Trainings sich selbst wahrnehmen – und die eigene Wirkung steigern
4. Tipps, um eine schnelle Wirkung zu erzielen

## 1. Wie wirke ich auf andere – Erfolgsfaktor Persönlichkeit

Viel zu oft wird im Business davon ausgegangen, dass es vorrangig um sachbezogene Themen geht: Markteinführung von Produkten, Arbeitsverträge gestalten, Steuerung aktueller Prozesse.

Doch an allen Vorgängen sind Menschen beteiligt – mit denen Sie auskommen, die Sie lenken oder die Sie sogar zu Höchstleistungen motivieren müssen.

Haben Sie sich diesbezüglich schon einmal überlegt, wie Sie von anderen wahrgenommen werden? Was Sie allein mit Ihrer körperlichen Haltung ausdrücken, welche nonverbalen Signale Sie senden?

Indem Sie sich Ihre Außenwirkung bewusst machen, beginnen Sie bereits, an der eigenen Persönlichkeit zu arbeiten. Das ist sehr viel wert, denn bei nicht wenigen Menschen klaffen Selbstbild und Fremdbild auseinander. Gelingt es, beide Bilder einander anzunähern, wird das automatisch Ihre Geltung erhöhen. Sie wirken authentischer, glaubwürdiger und damit vertrauensvoller.

Persönlichkeit ist ein Erfolgsfaktor. Es lohnt sich, daran zu arbeiten.

## 2. Positive Fremdeinschätzung durch mehr Selbstreflexion

Es geht nicht darum, zum überzeugten Selbstdarsteller zu werden. Und es geht auch nicht darum, sich zu bemühen, bei anderen gut anzukommen. Denn sobald Sie sich anstrengen, Ihre Außenwirkung zu verbessern, wirkt das schnell aufgesetzt. Und gerade das kommt nicht an.

Vielmehr trägt Selbsterkenntnis in großem Maße zur Persönlichkeitsentwicklung bei. Und wer sich selbst kennt, kann die eigene Wirkung besser einschätzen und steuern.

In unserem Seminar „Wie wirke ich auf andere“ geht es zunächst um folgende Fragen:

- **Wie sehe ich mich selbst?**
- **Was sind meine Stärken, was sind meine Schwächen?**
- **Welches sind/waren meine größten Erfolge?**
- **Wie ist mein inneres Befinden?**

Einen positiven Blick auf sich selbst und die eigene (nicht immer vollkommene) Vergangenheit zu werfen hilft, künftig einen ausgewogenen Eindruck zu vermitteln. Weil Sie lernen, sich anzunehmen, erhalten Sie mehr Selbstvertrauen und schließlich mehr Selbstwertgefühl - welches unverzichtbar ist für psychisches Wohlbefinden und Erfolg. Auch im Beruf.

### 3. Mit Kitzmann-Trainings sich selbst wahrnehmen – und die eigene Wirkung steigern

In unserem Seminar über Ihre Wirkung auf andere erfahren Sie durch praxisnahe Übungen und professionelles Feedback:

- **Welcher Persönlichkeitstyp Sie sind**
- **Welche Ausstrahlung Sie haben**
- **Wie sich der Praxistransfer Ihrer neuen Erkenntnisse gestalten könnte**

Stets werden verschiedene Situationen im Kurs durchgespielt. Vom anfänglichen Kennenlernen bis hin zu Ihrer Wirkung im beruflichen Umfeld. Einige Beispiele:

- **Welchen ersten Eindruck hinterlasse ich?**
- **Was sagen Haltung, Mimik, Gestik und Stimmlage über mich aus?**
- **Wie wirke ich im Einzelgespräch, in Gruppen und bei einer Präsentation?**
- **Wie ist mein Kommunikationsverhalten gegenüber Kunden?**


Ihr Vorteil bei diesem Kurs: Das Training findet im geschützten Raum in Kleinstgruppen von nur neun Teilnehmern statt. Durch eine offene, harmonische Atmosphäre können bislang hinderliche Einstellungen und Blockaden beim Einzelnen besser verstanden und gelöst werden.

Ziel ist es, ein neues Verhalten zu üben, um langfristig davon zu profitieren.

### 4. Tipps, um eine schnelle Wirkung zu erzielen

Sie sind bereits bei unserem Seminar angemeldet, möchten aber schon etwas für Ihre Strahlkraft tun? Hier sind 3 Tipps:

1. Achten Sie auf einen bewussten Umgang mit Ihrer Körpersprache. Halten Sie sich gerade und den Kopf möglichst aufrecht. Suchen Sie Blickkontakt zu anderen – das baut Vertrauen auf.
2. Überprüfen Sie Ihre Ausdrucksweise, erweitern Sie durch Lesen (von Fachliteratur) Ihren Wortschatz. Sprechen Sie eine Nuance langsamer als gewohnt – das macht mehr Eindruck als ein hastiger Redefluss.
3. Seien Sie charmant. Lächeln Sie einmal mehr oder machen Sie einfach einmal ein Kompliment. So gewinnen Sie Menschen.



**Gemeinsam.  
Lernen für  
mehr Wissen.**