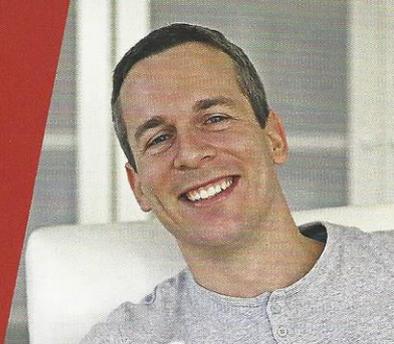


DR. JÖRG KRENMAYR MENTALTIPPS



AUTHENTIZITÄT

In den letzten Jahren wurde Authentizität zu einem abgegriffenen Schlagwort. Doch der Hintergrund ist spannend. Stellen Sie sich vor, Sie stehen – vor ca. 20.000 Jahren – auf einer Lichtung und 200 Meter vor Ihnen tritt ein großer Mann aus dem Wald auf die Lichtung zu. Er hat Sie noch nicht gesehen, da Sie ein wenig von einem Busch mit roten Beeren verdeckt sind. Von Ihrem Platz aus, können Sie nicht erkennen, ob dieser Mann von einem befreundeten oder einem verfeindeten Stamm stammt. Selbst wenn Sie zu 80% sicher sind, dass es wohl ein befreundeter Mensch ist, werden Sie einfach auf diesen zugehen? Diejenigen, die unvorsichtig auf jeden zugegangen sind, wurden von der Evolution eliminiert. Auch heute ist es so: Erst wenn wir sicher sind, dass unser Gegenüber vertrauenswürdig und ungefährlich ist, gehen wir aus der Deckung hervor. Jetzt drehen Sie das Ganze um. Nur wenn Sie mit einer ehrlichen, offenen und freundlichen Haltung auftreten, werden sich Ihnen Menschen rasch öffnen. Wenn Sie sich verstellen, senden Sie auf subtile Art widersprüchliche Signale, wirken nicht ganz glaubhaft und die anderen bleiben in Deckung.

Verstellen Sie sich nicht, wenn Sie Menschen kennen lernen, um die größtmögliche Wirkung auf andere zu erzielen!

SOFORTIGE PRÄSENZ BEI GESPRÄCHSBEGINN

Kennen Sie es, wenn man nicht so gut in ein Gespräch findet? Manchmal ist man mit den Gedanken noch zu weit weg, war kurz vor der Unterhaltung noch mit etwas ganz anderem beschäftigt. In diesem Fall muss der Bereich des Gehirns, in dem die für das aktuelle Gespräch relevanten Informationen liegen, erst aktiviert werden. Um präsent auf Menschen zu wirken, rufen Sie sich einfach ein paar Minuten vor dem Gespräch alles in Erinnerung, was Sie über die Person wissen. Stellen Sie sich die Person bildlich vor. Erinnern Sie sich daran, über was sie zuletzt gesprochen haben, welche Interessen die Person hat, was ihr wichtig ist,... Mit dieser Voraktivierung gehen Sie präsent und aufmerksam in das Gespräch und werden einen tollen Eindruck hinterlassen.

Visualisieren und erinnern Sie direkt vor einem Gespräch alle wesentlichen Informationen!

SIE GESTALTEN DAS VERHALTEN IHRER MITMENSCHEN MIT

Die „selbsterfüllende Prophezeiung“ wurde bereits einmal erwähnt. Sie trifft uns auch im Umgang mit Mitmenschen. Wenn uns jemand beim ersten Eindruck sehr unsympathisch ist – eventuell löst die Person unglücklicherweise alte Vorurteile aus –, dann verhalten wir uns diesen Menschen gegenüber zurückhaltender, abweisender. Die Sprache wird härter, die Sätze sind kürzer, es schwingt ein ablehnender Unterton mit, wir halten größeren Abstand, etc. Mit so einem Verhalten sind wir unserem Gegenüber ebenfalls unsympathisch – wie könnte es anders sein. Dadurch lösen wir bei der Person ebenfalls diese Abwehrhaltung aus. Da sich die Person jetzt aber so abwehrend verhält, sehen wir unser erstes Urteil bestätigt. Uns ist nicht klar, dass wir das Verhalten des Mitmenschen selbst ausgelöst haben. Wären wir freundlich und positiv eingestellt auf die Person zugegangen, wäre die Beziehung ganz anders verlaufen. Wir haben dafür gesorgt, dass unsere Prophezeiung wahr wird. **Gehen Sie mir einer positiven, offenen Art auf neue Menschen zu – es werden sich unzählige Türen öffnen, die ansonsten verschlossen blieben!**

INVESTIEREN SIE IN MENSCHEN

Beziehungen sollten nicht immer nur unter Nutzenaspekten betrachtet werden. Orientiert man sich zu starr an einem konkreten Ziel, verkennt man zum einen Chancen, die leicht abseits der Hauptroute liegen. Zum anderen gehen wir nicht auf Menschen ein, von denen wir nicht profitieren. Doch es lohnt sich in Menschen zu investieren. Sehr oft entwickeln sich tolle Chancen abseits unseres bewussten Wirkens, weil wir vor längerer Zeit jemandem geholfen haben oder etwas gemacht haben, ohne dass wir gleich an Gewinn dachten. Helfen Sie auch mal ganz selbstlos Menschen, von denen Sie glauben, dass sie es verdienen – weil es gute, nette, ebenfalls hilfsbereite Menschen sind. Auf erstaunlichsten Wegen erblühen oft sehr nette und manchmal hoch profitable Chancen aus diesen kleinen Samenkörnern, die man in die fruchtbare Erde der Gemeinschaft pflanzt.

Helfen Sie immer wieder einmal selbstlos anderen Menschen und Sie öffnen sich neue Welten!