

THEMENAUSGABE: EMOTIONALE INTELLIGENZ

## Erfolgsfaktor „Gefühle“

Die Zukunft gehört emotional kompetenten Menschen mit kommunikativen Fähigkeiten

SEITE 3

## Sich selbst verstehen

Erst mal geht es um Ihre eigenen Emotionen: Gefühlsmanagement in 3 Schritten

SEITE 4

## Andere verstehen

So sichern Sie sich einen hohen EQ in Ihren Beziehungen zu anderen: 3 Grundlagen

SEITE 8

## Wertschätzung ausstrahlen

Die 4 Erfolgsgaranten einer emotional intelligenten Körpersprache

SEITE 10

# Emotionale Intelligenz als Erfolgshebel

Sich und andere besser verstehen





Dunja Schenk ist Expertin für Effizienz und war lange Assistentin auf unterschiedlichen Führungsebenen bei der Allianz Group. Als IHK-zertifizierte Trainerin und systemischer Coach unterstützt sie heute deutschlandweit namhafte Unternehmen bei der Optimierung von Arbeitsabläufen im Büro.

## Warum emotionale Intelligenz so wichtig ist

Liebe Leserin, lieber Leser,

eine kleine Geschichte aus dem ganz normalen Büroalltag:

Eine Assistentin bemerkte, dass ihr Vorgesetzter an einem Vormittag ungewöhnlich kurz angebunden war. E-Mails wurden knapper formuliert, das Morgen-Meeting abrupt beendet. Statt das Verhalten persönlich zu nehmen oder sich zu ärgern, hielt sie kurz inne und fragte sich: „Was könnte dahinterstecken?“ In einem ruhigen Moment wandte sie sich an ihren Chef und fragte: „Alles in Ordnung? Ich habe den Eindruck, heute ist irgendwie Sand im Getriebe.“ Die Reaktion kam sofort – und ehrlich. Ein wichtiges Projekt war ins Stocken geraten, dazu kam Zeitdruck von oben. Allein die Möglichkeit, dies auszusprechen, änderte die Stimmung spürbar. Gemeinsam wurden die Prioritäten neu sortiert, der Tag bekam wieder Struktur.

Was hier passiert ist, wirkt erst mal unspektakulär – und ist doch ein Paradebeispiel für die Bedeutung der emotionalen Intelligenz (EQ) für Office Professionals im Alltag: wahrnehmen, ohne zu bewerten. Nachfragen, ohne zu unterstellen. Unterstützen, ohne sich aufzudrängen. Und so einen reibungslosen Ablauf sicherstellen – ohne unterschwellige Spannungen.

Wer in der Lage und bereit ist, bei seinem Gegenüber zwischen den Zeilen zu lesen, schafft nicht nur Effizienz – sondern auch Vertrauen. Und genau das ist es, was gute Zusammenarbeit langfristig trägt.

Herzlich Ihre

*Dunja Schenk*

Dunja Schenk  
dunjaschenk@assistenzh heute.de

## PS: Im Zeitalter von KI gewinnt der EQ eine besondere Bedeutung

Viele klassische Assistenzaufgaben – Terminplanung, Datenaufbereitung, Korrespondenz – lassen sich heute zunehmend automatisieren. Was jedoch nicht ersetzbar ist, ist das feine Gespür für Stimmungen, Zwischentöne und Beziehungen. Office Professionals, die Emotionen lesen, Vertrauen aufbauen und in komplexen zwischenmenschlichen Situationen souverän agieren, schaffen einen Mehrwert, den keine KI leisten kann. In einer Arbeitswelt, die immer digitaler wird, wird genau diese menschliche Kompetenz zum entscheidenden Differenzierungsfaktor – und damit zu einer der wichtigsten Zukunftsressourcen im Assistenzberuf.

## Das lesen Sie in dieser Ausgabe:

Erfolgsfaktor „Gefühle“: Vom Emotions- zum Beziehungsmanagement	3
Erst mal geht es um Ihre eigenen Emotionen: Gefühlsmanagement in 3 Schritten	4
So sichern Sie sich einen hohen EQ in Ihren Beziehungen zu anderen: 3 Grundlagen	8
Die 4 Erfolgsgaranten einer emotional intelligenten Körpersprache	10

## Nutzen Sie bereits Ihren Onlinebereich?



In Ihrem Onlinebereich können Sie auf alle Ausgaben und Arbeitshilfen von **assistenzh heute** der letzten Jahre zugreifen. Und dank der praktischen Suchfunktion finden Sie alle Informationen im Handumdrehen.

**Loggen Sie sich jetzt ganz einfach ein!**



Alle Ausgaben und Arbeitshilfen  
finden Sie unter  
[www.onlinebereich.workingoffice.de](http://www.onlinebereich.workingoffice.de)

# Erfolgsfaktor „Gefühle“: Vom Emotions- zum Beziehungsmanagement

- ▶ Beherrschen Sie das Erfolgsprinzip „Emotionale Intelligenz“? Die Zukunft gehört emotional kompetenten Menschen mit ausgeprägten kommunikativen Fähigkeiten. Das gilt über alle Hierarchien hinweg – aber für Office Manager ist es fundamental.

## Der IQ ist längst nicht alles!

Intelligente Menschen bringen es im Leben weiter? Das stimmt – allerdings nur unter der Voraussetzung, dass nicht nur ihre Klugheit im klassischen Sinne stark ausgeprägt ist, sondern auch ihre sogenannte emotionale Intelligenz, also ihre Fähigkeit, eigene und fremde Gefühle zu erkennen/wahrzunehmen, zu verstehen und zu beeinflussen.

Der Fachterminus wurde bereits im Jahr 1990 von John D. Mayer (University of New Hampshire) und Peter Salovey (Yale University) in den USA eingeführt. Populär wurde er durch das 1995 erschienene Buch „EQ. Emotionale Intelligenz“ des US-amerikanischen Journalisten Daniel Goleman.

## Beispiel: EQ als Erfolgsfaktor

In der Einleitung zu seinem Buch schreibt Goleman, dass er nach einem Klassentreffen überrascht feststellte: Nicht der Klassenbeste war derjenige, der es am weitesten gebracht hatte (definiert als höchste berufliche Position und höchstes Gehalt), sondern ein Mitschüler mit ganz durchschnittlichen Noten. Dieser hatte allerdings zu den beliebtesten in der Klasse gezählt und eine spezielle Begabung im Umgang mit Menschen: Er verstand es, angenehme Gefühle und eine gute Stimmung zu verbreiten. Mit Anfang 30 war er bereits Vizepräsident einer großen amerikanischen Kabelgesellschaft.

Die Bedeutung der emotionalen Intelligenz (EQ) für den beruflichen und privaten Erfolg hat sich seither immer wieder bestätigt. Mehr noch: Im Zuge der Erkenntnis, dass insbesondere die sozialen Fähigkeiten („Soft Skills“) für eine erfolgreiche Lebensgestaltung im Beruf und privat ausschlaggebend sind, rangiert die emotionale mittlerweile sogar vor der kognitiven Intelligenz.

## Basiskompetenzen im Umgang mit sich selbst und anderen

Zu den sogenannten „Soft Skills“ zählen unter anderem

- Einfühlungsvermögen,
- Kommunikations-, Kritik- und Konfliktfähigkeit,
- Neugierde als Voraussetzung für Kreativität,
- Selbstbewusstsein,
- Selbstbeherrschung/-disziplin,
- Teamgeist und
- Vertrauenswürdigkeit.

## Die Bedeutung des EQ – ein Beispiel



*Melburn McBroom war ein tyrannischer Chef, der seine Mitarbeiter durch Einschüchterung, Wutausbrüche und autoritäre Dominanz führte. Der Fall wäre vielleicht nie bekannt geworden, wäre McBroom Manager in der Verwaltung oder Produktion gewesen. Er war aber Flugkapitän einer großen Airline. 1978 entdeckte er beim Landeanflug auf Oregon ein Problem mit dem Fahrgestell. Er begann zu kreisen, während er an der technischen Lösung bastelte. In der Zwischenzeit ging das Benzin zur Neige. Aus Angst vor seinen Wutausbrüchen informierte ihn die Crew viel zu spät – mit dem traurigen Ergebnis, dass durch den Absturz aus Benzinmangel zehn Menschen ums Leben kamen.*

In der Pilotenausbildung wird dieser Fall als Beispiel benutzt, denn: 80 Prozent aller Flugzeugabstürze beruhen auf Pilotenfehlern, die vermeidbar gewesen wären, wenn die Crew besser zusammengearbeitet hätte.

Das Cockpit kann als Abbild für jede Arbeitssituation gesehen werden. Wie oft kommt es im Arbeitsalltag zu ähnlichen Katastrophen, wenn auch der „Preis“ eher ein Auftragsrückgang oder Projektabsturz ist. Deshalb werden heute Teamwork, offene Kommunikation und positiver Umgang mit Gefühlen verstärkt trainiert – Eigenschaften, die nichts mit traditionell verstandener Intelligenz zu tun haben.

Viele dieser Eigenschaften sind auch dem Begriff der „emotionalen Intelligenz“ zuzuordnen.

## Fundament für tragfähige Beziehungen

Doch nicht nur Ihr Weg „nach oben“ gestaltet sich mit einer ausgeprägten emotionalen Intelligenz für alle Beteiligten unbeschwerter: Sie bauen auch tragfähige und stabile Beziehungen auf, die für Sie förderlich sind.

Der Grund: Menschen mit einem hohen EQ setzen sich nicht mit den Ellenbogen gegen andere durch, sondern wissen mit deren Gefühlen umzugehen. Zudem sind sie in der Lage, ihre eigenen Gefühle zu managen und produktiv zu nutzen.

TEXT: ALEXANDRA SIEVERS ◀



© VectorMine/AdobeStock

# Erst mal geht es um Ihre eigenen Emotionen: Gefühlsmanagement in 3 Schritten

► Der Weg zu einem emotional intelligenteren Umgang mit Ihrem Gegenüber führt Sie zunächst einmal zu sich selbst und Ihren eigenen Gefühlen. Seien Sie bereit, genau hinzusehen und sich Ihre Gefühle bewusst zu machen (= Schritt 1). Dann können Sie damit beginnen, Ihre Gefühle anzunehmen (= Schritt 2). Und im Anschluss sind Sie auch in der Lage, die Kraft Ihrer Emotionen zu nutzen, und zwar unabhängig davon, ob sie negativ oder positiv sind (= Schritt 3).

Sicherlich kennen Sie solche Tage auch: Erst lässt am Telefon jemand seinen Unmut an Ihnen aus, dann lässt Ihre Führungskraft eine kritische Bemerkung fallen und schließlich stoßen Sie Ihre Kaffeetasse um, sodass sich der Inhalt über die gerade fertiggestellten Unterlagen ergießt – zur Krönung kommt es am Abend auch noch zum Streit in Ihrer Familie.

Das ist nun wirklich das Letzte, was Ihnen nach einem solchen Tag gefehlt hat – aber ein häufig zu beobachtendes Phänomen. Die Frage ist: warum?

Die Antwort: Menschen, die selbst in einem Gefühlschaos leben, neigen dazu, die Emotionen anderer falsch zu deuten, zu übersehen oder übersteigert wahrzunehmen. Das eigene Gefühlschaos führt somit zu angespannten Beziehungen.

Wer mit anderen gut auskommen will, muss also zunächst mit seinen eigenen Gefühlen im Reinen sein. Das ist die Basis für gute Beziehungen. Oder, anders ausgedrückt: Nur wer mit seinen eigenen Gefühlen gut zurechtkommt, kann auch seine Beziehungen zu anderen gut managen.

## Schritt 1: Die eigenen Gefühle erkennen

### Gefühle wahrnehmen – und aushalten

Der erste Schritt, um Ihre Gefühle konstruktiv zu steuern und zu nutzen, besteht darin, dass Sie sie zulassen – und bewusst wahrnehmen.

Das ist allerdings leichter gesagt als getan, da es etliche Möglichkeiten gibt, sich nicht mit den eigenen Emotionen auseinanderzusetzen zu müssen. **Beispiele dafür sind:**

- Flucht in die Arbeit
- Ablenkung durch Zerstreuung
- Auspowern beim Sport
- Dampfablassen durch Aggression
- Frustessen als Trostspender
- übermäßiger Konsum von Alkohol, Zigaretten und anderen Suchtmitteln

Doch Gefühle unter den Teppich zu kehren und zu ignorieren ist keine Lösung!

**Wichtig:** Wer die eigenen Gefühle vernachlässigt, bekämpft oder ablehnt, hat keine Möglichkeit, sie bewusst zu steuern und auf diese Weise positiv zu nutzen. Wer seine eigenen Gefühle ignoriert, hat meist auch für die Gefühlswelt anderer nichts übrig. Harmonische Beziehungen zu pflegen – sei es im Berufs- oder Privatleben – ist dann nur sehr schwer möglich.

## Stehen Sie zu Ihren Gefühlen

Hin und wieder ist es zwar Balsam für die Seele, sich mit einer Tafel Schokolade zu trösten oder vor Wut auf einen Sandsack einzuprügeln: Auf Dauer lernen Sie so aber nicht, auch Ihre „negativen“ Emotionen konstruktiv zu nutzen.

Gerade in Stress- oder Krisensituationen ist es jedoch besonders wichtig, dass Sie Ihre Gefühle wahrnehmen und aushalten, um emotional intelligent zu handeln. Stehen Sie daher zu Ihren Gefühlen! Wenn Sie sie leugnen, sich ihrer schämen oder sie lediglich unkontrolliert ausleben, sind Sie nicht dazu in der Lage, Ihre Energie gebündelt einzusetzen, um Ihre Ziele zu erreichen.

Wenn Sie jedoch fähig sind, Ihre Emotionen wahrzunehmen, werden Sie dadurch nicht nur sich selbst besser verstehen, sondern auch schnelle, zielorientierte und Erfolg versprechende Entscheidungen treffen. Deshalb gilt:

### Achtsamkeits-Check: Horchen Sie in sich hinein!

Um Ihre emotionale Intelligenz zu „trainieren“, sollten Sie sich immer mal wieder eine kurze Auszeit nehmen und Ihre aktuelle Stimmung hinterfragen. Das kann übrigens gerade in besonders hektischen Situationen, in denen Sie für so etwas gar keine Zeit zu haben glauben, Wunder wirken!

### Fragen Sie sich bei Ihrem Achtsamkeits-Check:

- „Was fühle ich gerade? Also: Was macht mich froh und glücklich? Was macht mich traurig? Oder: Was versetzt mich in Angst oder Panik?“
- „Welche Ursache hat dieses Gefühl?“
- „Wie oft und wann geht es mir so?“
- „Welche Personen, Orte, Gegenstände und/oder Erinnerungen sind mit diesem Gefühl verbunden?“

Hier sind einige Beispiele für die Auslöser positiv beziehungsweise negativ empfundener Gefühle:

#### • Auslöser positiv empfundener Gefühle:

Anerkennung, Begeisterung, Entschlossenheit, Entspannung, Erfolg, Freundschaft, Geborgenheit, Gelassenheit, Interesse, Kraft, Liebe, Lob, Respekt, Schutz, Selbstbewusstsein, Sicherheit, Souveränität, Spaß, Stärke, Stolz, Vertrauen, Wertschätzung, Zufriedenheit, Zugehörigkeit, Zuversicht

#### • Auslöser negativ empfundener Gefühle:

Angst, Besorgnis, Benachteiligung, Dominanz, Erschöpfung, Feindseligkeit, Frustration, Gereiztheit, Gleichgültigkeit, Hilflosigkeit, Hoffnungslosigkeit, Langeweile, Lustlosigkeit, Neid, Nervosität, Ohnmacht, Panik, Trauer, Traurigkeit, Überlastung, Unsicherheit

**Mein Tipp:** Analysieren Sie nicht nur Situationen und Momente, in denen Sie sich schlecht fühlen, sondern befassen Sie sich auch mit Ihren positiven Erlebnissen und Emotionen – und prägen Sie sich diese gut ein. Wenn es Ihnen einmal nicht gutgeht, können Ihnen die Gedanken an positive Erlebnisse Energie und Trost spenden. Und machen Sie neben den kleinen Achtsamkeits-Checks auch einmal eine generelle Inventur: Auf Seite 6 finden Sie eine Achtsamkeitsübung dafür.

## Schritt 2: Die eigenen Gefühle steuern

Wenn Sie erkannt haben, welche Gefühle Sie im Moment haben, gilt es im nächsten Schritt, mit ihnen intelligent umzugehen. In diesem Zusammenhang spricht man auch von „emotionaler Steuerung“.

### Negative Emotionen aushalten, positive Emotionen mobilisieren

Menschen mit einer hohen emotionalen Intelligenz sind in der Lage, unangenehme Gefühle kontrolliert wahrzunehmen und auszuhalten, wenn sie ein Ziel vor Augen haben.

Sie lassen sich mit den Teilnehmenden an einem Marathonlauf vergleichen, die bereit sind, Anstrengung, Hitze und Schmer-

zen zu ertragen, weil sie sich auf die spätere Belohnung konzentrieren: eine Urkunde, eine Medaille, Anerkennung, Selbstachtung, Stolz.

Außerdem sind Menschen mit einer hohen emotionalen Intelligenz dazu fähig, „positive“ Gefühle zu mobilisieren und zu steuern.

Marathonlaufende zum Beispiel geben sich möglichen Versagensängsten gar nicht erst hin. Sie stellen sich nicht vor, wie sie am Streckenrand stehen bleiben und alle anderen an ihnen vorbeiziehen, sie denken vielmehr an den Moment, wenn sie die Ziellinie erreichen, und geben sich dem Gefühl der Vorfreude auf den Sieg über sich selbst hin.

## Übung zur Innenfokussierung: Lernen Sie sich besser kennen

### NUTZEN SIE FOLGENDE FRAGEN, UM EINE GRUNDSÄTZLICHE INNERE „VERORTUNG“ VORZUNEHMEN:

Entspricht Ihr Rollenverhalten Ihren tatsächlichen Bedürfnissen?

---



---

Was sind Ihre konkreten Bedürfnisse in bestimmten Situationen?

---



---

Was sind die Motive für Ihr Verhalten?

---



---

Gibt es Träume/Vorhaben, die Sie bisher nicht angegangen sind, weil Ihnen die Zeit fehlt oder die Umstände es nicht zugelassen haben?

---



---

In welchen Situationen ärgern Sie sich typischerweise über etwas?

---



---

Welche Situationen bereiten Ihnen Freude?

---



---

Welche Stärken und Schwächen haben Sie – und inwieweit berücksichtigen Sie diese im Alltag, beruflich wie privat?

---



---

### NOTIEREN SIE ÄNDERUNGSPUNKTE: WIE KÖNNTEN SIE IM ALLTAG ACHTSAMER WERDEN?

---



---

## Was gutes Emotionsmanagement kennzeichnet

Erfolgreiches Emotionsmanagement zeichnet sich vor allem im Umgang mit vermeintlich negativen Emotionen aus. Für diese Gefühle gibt es meist die folgenden beiden Quellen:

- **Bisweilen werden die Emotionen allein durch Ihre Gedanken erzeugt** – beispielsweise indem Sie sich vor einem Bewerbungsgespräch vorstellen, wie Sie in eine peinliche Situation geraten, weil Sie eine Frage nicht zufriedenstellend beantworten können. Oder Sie machen sich vor der Verhandlung mit einem potenziellen neuen Kunden Sorgen, Sie könnten mit Ihrem Angebot abblitzen, weil sich Ihr Verhandlungspartner als „harter Hund“ erweist, der Sie über den Tisch ziehen möchte.
- **Oft sind negative Gefühle aber auch auf vergangene Erfahrungen zurückzuführen** – wenn etwa Ihre Eifersucht darauf gründet, dass Sie in einer früheren Beziehung schon mal mit der Untreue konfrontiert wurden.

## Mechanismen erkennen

Gute Emotionsmanagerinnen und -manager merken schnell, wenn einer dieser beiden Mechanismen von ihnen Besitz ergreift, und steuern dem entgegen, indem sie sich selbst aufbauen und motivieren. Dazu nutzen sie zwei Möglichkeiten:

- Sie dämpfen den negativen Impuls mit der Aussicht auf eine spätere Belohnung.
- Sie mobilisieren positive Gefühle wie Hoffnung, Begeisterung und Freude.

## Selbstkonzepte durchschauen

Gute Emotionsmanagerinnen und -manager sind zudem in der Lage, sogenannte „Selbstkonzepte“ zu durchschauen. Das sind verinnerlichte Überzeugungen, die dazu dienen, eventuelle Kontrollverluste zu rechtfertigen. Solche Selbstkonzepte sind zum Beispiel:

- „Bei Dummheit platzt mir der Kragen.“
- „In mündlichen Prüfungen blockiert mein Gehirn.“
- „Ich bin einfach nicht gut mit Zahlen.“
- „Bei Besserwisserei sehe ich rot.“

Prüfen Sie kritisch, ob Sie solche Selbstkonzepte haben, und trennen Sie sich von ihnen. Lassen Sie nicht zu, dass Sie ihretwegen die Kontrolle verlieren und Opfer Ihrer Emotionen werden.

**Wichtig:** Als erfolgreiche Emotionsmanagerin beziehungsweise erfolgreicher Emotionsmanager sind Sie niemals „Opfer“ Ihrer Gefühle, sondern Sie nehmen immer aktiv Einfluss auf Ihre Stimmung. Sie lassen Ihre Gefühle zu, nehmen sie wahr und wissen, wie Sie mit ihnen umzugehen haben, um selbst „negative“ Emotionen mindestens zu entschärfen, wenn nicht sogar als Kraft positiv zu nutzen.

## So managen Sie Ihre Emotionen

- Analysieren Sie, woher ein ungutes Gefühl kommt: Entsteht es durch Erlebnisse in der Vergangenheit oder durch Einreden/Einbildung?
- Seien Sie selbstkritisch: Wann rechtfertigen Sie Ihre Kontrollverluste mit Selbstkonzepten?

- Seien Sie sich bewusst, dass Sie Gefühle durch Gedanken beeinflussen können. Übernehmen Sie die Verantwortung für Ihre Gedanken, steuern Sie diese, und konzentrieren Sie sich dabei auf Ihre Ziele.
- Nehmen Sie Emotionen wie Freude, Liebe und andere positive Gefühle bewusst wahr. Nutzen Sie diese als Energiespender für das Erreichen Ihrer Ziele.

## Schritt 3: Die Kraft der Gefühle nutzen

Angenehme Gefühle motivieren: Wenn Sie sich an positiv besetzte Ereignisse aus Ihrer Vergangenheit erinnern, könnten Sie Bäume ausreißen und sind kaum zu bremsen. Doch was ist mit Gefühlen, die Sie als unangenehm empfinden? Es ist zwar nicht ganz so einfach, aber auch die Energie aus Emotionen wie Ärger, Wut, Angst, Neid und Trauer können Sie positiv nutzen.

### Kein Gefühl ist wirklich negativ

Das Wissen, welche Emotionen gerade Ihr Handeln bestimmen und wie Sie diesen Prozess selbst steuern, ist das A und O des emotionalen Selbstmanagements. Dabei ist es wichtig, sich bewusst zu machen, dass jedes Gefühl seine Berechtigung hat und wichtig ist. Oft sind es sogar die sogenannten „negativen“ Emotionen, die hilfreiche Aufschlüsse über die eigene Person geben. So wie körperlicher Schmerz ein wichtiges Signal ist, sich um Ihre Gesundheit zu kümmern oder mit Ihrem Körper behutsamer umzugehen, sollten Sie auch diese „negativen“ Gefühle als hilfreiche Zeichen verstehen.

### Unangenehme Gefühle hinterfragen

Insbesondere Wut, Angst, Trauer und Neid gehören zu den vermeintlich negativen Gefühlen. Dabei sind sie wichtige „Krisen-Hilfen“. Erkunden Sie deshalb, was Ihnen das jeweilige Gefühl „mitteilen“ will:

- **Bei Neid:** „Was fehlt mir, und wie kann ich es erlangen?“
- **Bei Angst:** „Muss ich sie nutzen, um mich zu schützen, um also wegzulaufen? Oder ist es besser, sie zu überwinden und dadurch stärker zu werden?“
- **Bei Traurigkeit:** „Ist der Auslöser so schwerwiegend, dass ich mir eine Zeit der Ruhe gönnen muss, um den Kummer auszuleben beziehungsweise Trauerarbeit zu leisten, damit ich mit ihm fertig werde?“
- **Bei Wut:** „Weshalb? Auf wen? Wurde ich angegriffen, missachtet, verletzt? Richtet sich meine Wut gegen jemand anderen oder gegen mich selbst? Wie kann ich sie als Motor nutzen, um Kraft daraus zu ziehen (Euch werde ich's zeigen!)?“

### Wut und Ärger machen Mut

Wut und Ärger schützen Sie davor, zu „bequem“ zu werden. Sie machen Ihnen Mut, die Grenzen neu abzustecken und Neues auszuprobieren. Nutzen Sie diese Kraft, um Veränderungen in die Wege zu leiten.

Wenn Sie sich darüber ärgern, dass Sie in Ihrem Beruf nicht vorankommen und Ihnen nicht genug Anerkennung zuteil wird: Werden Sie aktiv und machen Sie auf sich aufmerksam – im jetzigen Unternehmen oder auch bei einem anderen.

### Angst schärft die Sinne

Bei Angst setzt Ihr Körper Adrenalin und Noradrenalin frei und sorgt so dafür, dass Sie in gefährlichen Situationen besonders wachsam sind.

**Mein Tipp:** Überwinden Sie Ihre Ängste, wenn das Risiko kalkulierbar ist. Kolumbus hätte nie Amerika entdeckt, wenn er aus Angst vor dem „Ende der Welt“ daheim geblieben wäre! Sie können Ihr Leben positiv verändern, wenn Sie sich von Ihren Ängsten nicht länger blockieren lassen. Geben Sie sich einen Ruck: Sie werden letztendlich feststellen, dass die meisten Ängste unbegründet sind.

### Neid initiiert Veränderungen

Neid kommt auf, wenn man sich mit anderen vergleicht und dabei subjektiv schlechter abschneidet. Dabei trägt sehr oft die Wahrnehmung: Wer auf jemanden mit Bilderbuchkarriere neidisch ist, übersieht womöglich, dass diese Person darunter leidet, keine Freizeit und keine Kinder zu haben.

**Mein Tipp:** Betrachten Sie Neid als Chance, positive Veränderungen in Angriff zu nehmen und sich weiterzuentwickeln. Sie beneiden Ihre Kollegin um ihr flüssiges Business-English? Nutzen Sie Ihren Neid als Motivation, einen Sprachkurs zu machen.

### Trauer bringt zur Besinnung

Trauer ist ein wichtiges Gefühl, das hilft, Geschehnisse zu verarbeiten. Wer Trauer unterdrückt, kann sich nicht weiterentwickeln und nicht endgültig Abschied nehmen.

**Mein Tipp:** Nehmen Sie diese Emotion zum Anlass, um achtsam mit sich selbst umzugehen. Wie ein gebrochenes Bein eine Schonzeit benötigt, braucht auch ein leidendes Herz eine Auszeit. Nutzen Sie die Zeit der Trauer, um Ihre Lebensziele kritisch zu überprüfen und womöglich neu zu justieren. Trauer hilft Ihnen dabei, Kurskorrekturen oder gar eine Kehrtwende einzuleiten.

TEXT: ALEXANDRA SIEVERS ◀



# So sichern Sie sich einen hohen EQ in Ihren Beziehungen zu anderen: 3 Grundlagen

► Wenn Sie mit Ihren eigenen Emotionen im Einklang leben, ist das die beste Voraussetzung dafür, auch die Gefühle anderer richtig wahrzunehmen und bewusst mit ihnen umzugehen. Das wiederum ist eine der Grundbedingungen dafür, im Berufs- und Privatleben tragfähige Beziehungen aufzubauen.

## 1. Gefühle anderer wahrnehmen und bewusst damit umgehen

Um die Gefühle anderer wahrnehmen zu können, brauchen Sie Empathie, also die Fähigkeit, sich in andere Personen hineinzuversetzen und nachzuempfinden, wie es ihnen geht.

Wenn Sie empathisch sind, merken Sie auch ohne Worte, was mit einer anderen Person los ist – und das ist wichtig, da nur die wenigsten Menschen offen über ihre Gefühle sprechen.

Empathie hört beim Erkennen der Gefühle jedoch nicht auf. Zur Empathie gehört auch die Bereitschaft, das Verhalten wenn nötig an den Gefühlen anderer Menschen ausrichten: so wie der Seminarleiter, der merkt, dass die Teilnehmenden müde werden, und spontan eine Pause anberaumt, oder die Vorgesetzte, die erkennt, dass die Mitarbeitenden bereits völlig ausgelastet sind, und ihnen deshalb zusätzliche, im Moment nicht dringende Aufgaben erspart.

Ihr Verhalten an die emotionalen Befindlichkeiten Ihrer Mitmenschen anzupassen, bedeutet insbesondere, anderen mit Rücksichtnahme, Respekt und Wertschätzung zu begegnen, ihnen – falls erforderlich – Hilfe anzubieten, Toleranz für ihre Gefühle aufzubringen und zu akzeptieren, dass jeder Mensch einzigartig ist und Emotionen stärker oder schwächer empfinden kann.

Genau diese Werte (Rücksichtnahme, Respekt, Wertschätzung, Hilfsbereitschaft, Toleranz und Akzeptanz) bilden auch die Grundlage stabiler, vertrauensvoller Beziehungen.

**Wichtig:** „Akzeptieren“ und „tolerieren“ heißt nicht unbedingt „gleicher Meinung sein“! Nehmen Sie es einfach hin, dass jeder Mensch seine individuelle Art und seine ureigene Gefühlswelt hat.

## 2. Die emotionale Führung übernehmen

Eine Führungskraft hat einmal festgestellt:

*„Wenn ich gut gelaunt bin, lache und trotz hohem Arbeitsvolumen entspannt bleibe, beobachte ich das gleiche Verhalten bei meinen Mitarbeitenden. Wenn ich hingegen gereizt bin und meine negativen Emotionen rauslasse, reagieren meine Teammitglieder im Umgang mit internen und externen Personen ebenfalls genervt. Die Stimmung schaukelt sich hoch. Meine persönliche Stimmung hat somit gravierenden Einfluss auf die Stimmung im Team.“*

Was diese Führungskraft treffend analysiert hat: Mit Optimismus können Sie Ihre Mitmenschen beflügeln, mit Pessimismus ziehen Sie sie herunter. Sie können also mit Ihren eigenen Gefühlen die emotionale Führung übernehmen – wobei gilt: Die jeweils stärkere Emotion setzt sich durch.

Wenn Ihre Gefühle stark genug sind, können Sie andere damit also anstecken. Doch nutzen Sie die „Ansteckungskraft“ Ihrer Emotionen nicht nur, um die von Ihnen erwünschte Stimmung

vorzugeben, sondern auch, um andere zu unterstützen. Sie können ...

- Mut machen, wenn jemand ängstlich ist,
- großherzig sein, wenn jemand verbissen ist, und
- Hoffnung machen, wenn jemand am Boden liegt.

**Bedenken Sie:** Niemand braucht ein Lächeln so dringend wie derjenige, der keines (mehr) hat!

**Mein Tipp:** Kämpfen Sie auch in Alltagssituationen um die emotionale Führung! Falls Ihnen Ihre Führungskraft mit schlechter Laune den Tag verdirbt, lassen Sie sich dadurch nicht herunterziehen. Schaffen Sie es obendrein, die schlechte Laune Ihrer Führungskraft durch Ihre positive Stimmung zu vertreiben, sind Sie Profi im Gefühls- und Beziehungsmanagement.

### 3. Vertrauensvolle Beziehungen aufbauen

Beziehungen entstehen durch kontinuierlichen Austausch, wobei der Inhalt der Kommunikation darüber entscheidet, um welche Art von Beziehung es sich handelt:


- A Expertenbeziehungen:** Wer fragt wen um Rat?
- B Kommunikationsbeziehungen:** Wer spricht mit wem?
- C Vertrauensbeziehungen:** Wer vertraut wem seine Sorgen und Wünsche an?

**So wirkt sich das im Arbeitsalltag aus:**

- A** Im Allgemeinen hat die Person, die am häufigsten um Rat gefragt wird, auch das größte Fachwissen. Doch Wissen allein ist nur ein Aspekt.
- B** Als Beziehungsmanagerin oder Beziehungsmanager bringen Sie den Menschen in Ihrem Umfeld Aufmerksamkeit und Wertschätzung entgegen. Sie interessieren sich für Ihre Mitmenschen und verdienen sich durch Ihre Verlässlichkeit ihr Vertrauen: ein sehr kostbares Gut! Gehen Sie sorgsam damit um, indem Sie sich stets berechenbar und respektvoll verhalten. Und nutzen Sie das Ihnen entgegengebrachte Vertrauen niemals aus.
- C** Kommunizieren Sie aber auch auf persönlicher Ebene. Wer immer nur über fachliche Themen redet und privat ausschließlich Belanglosigkeiten von sich gibt, kann keine tiefen Beziehungen aufbauen. Das ist auch der Grund, warum Menschen mit einem hohen Intelligenzquotienten und einer niedrigen emotionalen Intelligenz oft unausgewogene Beziehungen führen.

Ein Teammitglied zum Beispiel, das über ein außergewöhnliches Fachwissen verfügt, wird unter Expertinnen und Experten einen hohen Stellenwert haben. Für gute Kommunikations- und Vertrauensbeziehungen hingegen benötigt die Person zusätzlich auch emotionale Intelligenz. Fehlt sie ihr, erfährt sie wichtige interne Informationen womöglich zuletzt und/oder es wird an ihrer Teamfähigkeit gezweifelt.

TEXT: ALEXANDRA SIEVERS ◀

Checkliste: Mit emotionaler Intelligenz Beziehungen managen 	
Kognitive Intelligenz ist längst nicht alles! Entscheidender für den Erfolg ist vielmehr die emotionale Intelligenz – also die Fähigkeit, die eigenen Gefühle sowie die Ihrer Mitmenschen zu erkennen und auf sie einzugehen.	<input type="checkbox"/>
Halten Sie sich stets vor Augen, dass es grundsätzlich keine „negativen“ Gefühle gibt: Jedes Gefühl hat seine Berechtigung und seine Ursachen. Auch von vermeintlich negativen Emotionen können Sie profitieren, wenn Sie sie zulassen, hinterfragen und entsprechend auf sie reagieren.	<input type="checkbox"/>
Nutzen Sie vor allem die Gelegenheit, in negativ besetzten Situationen positive Gefühle zu mobilisieren und sich selbst zu motivieren. So gewinnen Sie die nötige Kraft, sich selbst den schwierigsten Herausforderungen zu stellen.	<input type="checkbox"/>
Bedenken Sie: Je genauer Sie Ihre eigenen Gefühle kennen und je sorgsamer Sie damit umgehen, desto leichter wird es Ihnen fallen, sich in die Gefühlswelt anderer hineinzusetzen. Und je besser Sie im Gefühlsmanagement sind, desto erfolgreicher gestalten Sie Ihre beruflichen und privaten Beziehungen!	<input type="checkbox"/>
Machen Sie sich bewusst, dass Sie die Emotionen anderer ständig beeinflussen. Wenn Ihre Gefühle stärker sind als die Ihrer Mitmenschen, übernehmen Sie die emotionale Führung.	<input type="checkbox"/>
Achten Sie auf die nonverbalen Signale Ihrer Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartner. Geht es ihnen gut, sind sie verunsichert oder besorgt? In welcher Stimmung und Verfassung sind sie?	<input type="checkbox"/>
Fragen Sie nach, ob Sie mit Ihrem Eindruck richtig liegen. Nur so können Sie Ihre Wahrnehmung schärfen und auf Erfahrungswerte zurückgreifen.	<input type="checkbox"/>
Überprüfen Sie immer wieder Ihre eigenen Gefühle: Wer andere Menschen (emotional) führen will, muss auch sich selbst führen können – und wer sich selbst führen will, muss zunächst seine Emotionen steuern können.	<input type="checkbox"/>
Bringen Sie Ihren Mitmenschen Aufmerksamkeit und Wertschätzung entgegen. Gewinnen Sie durch berechenbares und respektvolles Verhalten ihr Vertrauen.	<input type="checkbox"/>
Kommunizieren Sie auch auf persönlicher Ebene, um Ihre Vertrauens- und Kommunikationsbeziehungen zu vertiefen.	<input type="checkbox"/>

 Die Checkliste können Sie hier herunterladen:  
[www.onlinebereich.workingoffice.de](http://www.onlinebereich.workingoffice.de)



# Die 4 Erfolgsgaranten einer emotional intelligenten Körpersprache

- ▶ Wann wirkt Ihre Körpersprache auf Ihr Gegenüber wertschätzend? Wie vermitteln Sie Souveränität, ohne mit Dominanzgebaren ins Arrogante abzurutschen? Wie können Sie sich anderen öffnen und Gefühle zeigen, ohne als „zu weich“ oder „schwach“ zu gelten?

## Erfolgsfaktor 1: Zeigen Sie Interesse

Ihre Gesprächspartnerinnen und -partner wollen von Ihnen gehört und im besten Fall natürlich verstanden werden. Es gilt also, anderen auch körpersprachlich zu signalisieren, dass Sie wirklich zuhören.

- Interesse an Ihrem Gegenüber signalisieren Sie dadurch, dass Sie sich tatsächlich im Hier und Jetzt befinden und sich nur auf dieses Gespräch konzentrieren. Halten Sie Blickkontakt, und vermeiden Sie Ablenkungen. Wenden Sie sich körperlich Ihrem Gegenüber zu. Testen Sie, wie es sich anfühlt und wirkt, den Oberkörper ab und an leicht in seine Richtung zu neigen.
- Rücken Sie Ihrem Gegenüber nicht auf die sprichwörtliche „Pelle“, sondern lassen Sie ihm Freiraum. In unserem Kulturkreis wird hierfür eine Armlänge Abstand als angemessen empfunden.

- Innerlich können Sie sich für Gespräche in eine wohlwollende Verfassung bringen, indem Sie sich immer wieder bewusst machen, dass Ihnen ein Mensch gegenübersteht/-sitzt, der es – genau wie Sie selbst – verdient hat, mit Respekt und Achtung behandelt zu werden.

## Erfolgsfaktor 2: Öffnen Sie sich Ihrem Gegenüber

Menschen, die in der Lage sind, ihre Emotionen nicht nur verbal, sondern auch über ihre Körpersprache zu zeigen, werden als sympathischer wahrgenommen als solche, die dazu neigen, in Mimik und Gestik zu versteinern oder – im anderen Extrem – übertrieben zu „schauspielen“.

Die Voraussetzung dafür, sich anderen zu öffnen, ist ein gesundes Selbstwertgefühl. Auf dieser Basis haben Sie Schutzmechanismen wie „Versteinern“ oder besondere Coolness, die oft als Arroganz ausgelegt wird, nicht nötig.

## Impressum

Redaktionelle Leitung *assistenz heute*: Susanne Roth, Berlin (V. i. S. d. P.) • Autoren: Stefanie Boese-Bellach, Alexandra Sievers • Produktmanagement: Rebecca Zumpe, Bonn; Lektorat und Korrekturen: Dr. Eleonore Föhles, Viersen; Satz und Layout: Susanne Roth, Berlin; Druck: PFITZER GmbH & Co. KG, Benzstr. 39, 71272 Renningen • ISSN: 2627-9630 • 18 – 32 Ausgaben pro Jahr • Redaktionell Verantwortlicher: Martin Grashoff, Verlagsleiter • © 2026 VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Straße 2 – 4, 53177 Bonn; Bonn, Berlin, Bukarest, Jacksonville, Manchester, Passau, Warschau • HRB 8165 • Vorstand: Richard Rentrop, Bonn • Kundendienst: Tel.: 0228 9552-160, Fax: 0228 3696480; E-Mail: kundendienst@workingoffice.de • Alle Informationen wurden mit Sorgfalt ermittelt und überprüft. Es kann jedoch keine Gewähr übernommen werden, eine Haftung ist ausgeschlossen. Vervielfältigungen jeder Art sind nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages gestattet. Alle Rechte vorbehalten. Dieses Produkt besteht aus FSC®-zertifiziertem Papier.

**Sprechstunde per E-Mail: Haben Sie individuelle Fragen aus Ihrem Berufsalltag? Schreiben Sie mich einfach an: [dunjaschenk@assistenzheute.de](mailto:dunjaschenk@assistenzheute.de). Selbstverständlich behandle ich Ihre Fragen vertraulich. Ihre Dunja Schenk, Chefredakteurin.**

Falls Ihnen diese innere offene Haltung schwerfällt oder falls Sie gar nicht so genau wissen, was damit gemeint ist: Unten auf dieser Seite finden Sie eine spannende Übung, mit der Sie das Gefühl des Sich-Öffnens auf der körperlichen Ebene für sich erproben können. Sie brauchen dafür nur ein paar Minuten, und das Ergebnis ist in den meisten Fällen erstaunlich!

### Erfolgsfaktor 3: Begeistern Sie Menschen für sich

Menschen folgen Menschen und nicht blanken Theorien. Wenn Sie Ihre Mitarbeitenden für sich begeistern können, begeistern diese sich sicher auch für Ihre Ideen. Die folgende Übersicht zeigt Ihnen, welche körpersprachlichen Signale von anderen Menschen als positiv und vertrauenerweckend empfunden werden:

#### Übersicht „Leittier-Qualitäten“: So stellen Sie sicher, dass man Ihnen gern folgt

- **Nutzen Sie die offene und aufrechte Körperhaltung**  
Sie transportiert Selbstbewusstsein und vermittelt Ihrem Umfeld Sicherheit. Erproben Sie zudem eine gute Mischung

aus Körperanspannung und -entspannung. Aufrecht und dabei nicht verkrampft zu wirken lässt sich erlernen. Hilfreich sind hierbei Meditationsübungen und Yoga.

- **Üben Sie einen angenehmen Händedruck**  
Diese Form der Begrüßung offenbart Ihrem Gegenüber so manches über Ihre innere Haltung. Viele Menschen bevorzugen einen festen, warmen Händedruck, den sie mit Selbstbewusstsein und Stärke gleichsetzen. Das lässt sich wunderbar mit einer vertrauten Person üben.
- **Üben Sie eine selbstbewusste und für andere angenehme Form des Blickkontakts**  
Halten Sie den ersten – intensiveren – Blickkontakt nur so lange, bis Sie die Augenfarbe Ihres Gegenübers erkannt haben, denn ein zu langer Augenkontakt kann als unangenehm oder zu intim empfunden werden. Holen Sie sich zu Ihrer Art des Blickkontakts ein ehrliches Feedback von einer vertrauten Person.
- **Lächeln Sie, aber echt!**  
Sicher kennen Sie Menschen, die kaum lächeln, was oft befremdlich wirkt, und andere, die ständig zu lächeln schei-

## Übung: Die magische Wandlung von „geschlossener“ zu „offener“ Körperhaltung

Setzen Sie sich vor einem Spiegel so auf einen Stuhl, dass Sie sich vollständig sehen können.

### Schritt 1: Nehmen Sie eine gebeugte Haltung ein

Der Rücken ist krumm, Kopf, Arme und Schultern scheinen von der Schwerkraft nach unten gezogen zu werden. Schauen Sie sich selbst aus dieser Position in die Augen. Beobachten Sie Ihren Ausdruck und Ihre Gefühle während dieser Position, und notieren Sie:

*In der geschlossenen Körperhaltung wirke ich auf mich selbst ...*

---



---

*Ich fühle mich ...*

---



---

### Schritt 2: Nehmen Sie eine betont aufrechte Haltung ein

Nutzen Sie die gesamte Sitzfläche des Stuhls, Ihre Füße stehen fest auf dem Boden. Die Schultern sind entspannt, die Hände ruhen geöffnet auf den Oberschenkeln.

Betrachten Sie auch hier Ihren gesamten körperlichen Ausdruck im Spiegel, und notieren Sie Ihre Beobachtungen und Ihre Gefühle:

*In der geschlossenen Körperhaltung wirke ich auf mich selbst ...*

---



---

*Ich fühle mich ...*

---



---

**Spannend dabei ist:** Mit einer offenen, aufrechten Körperhaltung verändern Sie nicht nur das Bild, das Sie nach außen senden, Sie senden auch wirkmächtige Signale nach innen an sich selbst: „*Ich darf aufrecht, klar und selbstbewusst sein!*“ Darüber hinaus haben Sie einen tieferen Atem und erhöhen damit die Sauerstoffzufuhr.

### Schritt 3: Erproben Sie nun eine Ihnen angenehme, aufrechte und offene Körperhaltung – und zwar sowohl im Sitzen als auch im Stehen

Stellen Sie sich vor, Sie möchten einen Menschen, der sich etwas ziert, ermutigen, Ihr Haus zu betreten: Mit welcher Mimik und welchen Gesten würden Sie das tun? Würden Sie ihn ermutigend anlächeln, ihm zunicken, sich ihm zuwenden und eine einladende Handbewegung machen? Ähnliche Signale können Sie nutzen, um Ihre Mitmenschen zur Kommunikation mit Ihnen zu ermuntern und Gespräche anzuregen.



Die Übersicht können Sie hier herunterladen: [www.onlinebereich.workingoffice.de](http://www.onlinebereich.workingoffice.de)

nen, was ebenso verunsichert. Schenken Sie Ihren Mitmenschen daher Ihr ehrliches Lächeln. Es geht hierbei nicht darum, jeden sofort „anzugrinsen“, sondern das Gespräch mit einem Lächeln bewusst zu beleben. Wenn Sie Ihrem Gegenüber zustimmen, sollten Sie dies mit einem Lächeln und einem leichten Nicken auch körpersprachlich äußern.

- **Machen Sie sich Ihre eigene Begeisterung bewusst**  
Was reizt Sie selbst an Ihrem Job am meisten? Für welche Ideen „brennen“ Sie? Wenn Sie andere begeistern wollen, werden Sie sich Ihrer eigenen positiven Emotionen für die Sache bewusst. Wenn wir offen dafür sind, spiegeln sich unsere Emotionen automatisch in unserer Körpersprache wider. Positive Einstellungen können wir so auf unser Umfeld übertragen.

### Erfolgsfaktor 4: Vermitteln Sie Sicherheit

Mit einem souveränen Auftreten transportieren Sie eine innere Ruhe und Sicherheit nach außen und schaffen damit für die Menschen in Ihrer Umgebung das angenehme Gefühl, bei Ihnen „in guten Händen“ zu sein.

#### Erproben Sie die folgenden Anregungen:

- **Erstellen Sie eine Liste von Personen, in deren Gegenwart Sie sich wohlfühlen** (siehe Übung „Von Vorbildern lernen“ rechts). Das kann zum Beispiel Ihre Hausärztin sein oder auch ein Freund, eine Kollegin oder der Friseur. Beobachten Sie beim nächsten Treffen einmal genauer, welche nonverbalen Signale dieser Personen das „positive Gefühl“ in Ihnen auslösen.
- **Denken Sie darüber nach, in welchen beruflichen oder privaten Situationen Sie sich selbst wirklich sicher fühlen.** Beobachten Sie dabei Ihre eigene Körpersprache, und lassen Sie sich von vertrauten Personen hierzu ein Feedback geben: Wie setzen Sie Ihre Mimik und Gestik ein? Welche Körperhaltung nehmen Sie ein?
- **Sicherheit vermitteln wir unter anderem durch ruhige Gesten und eine entspannte Körperhaltung.** Vermeiden Sie demnach unruhige, fahriges Bewegungen. Versuchen Sie, Spannungen loszulassen, indem Sie Ihre Schultern bewusst sinken lassen und Ihre Handflächen nach oben öffnen.

### Zielgerichtet agieren, ohne zu schauspielern

Wenn Sie damit beginnen, Ihr Vokabular auf der nonverbalen Ebene zu erweitern, wird es Ihnen wie mit dem Erlernen und Anwenden einer fremden Sprache gehen. Manches wird gleich zu Beginn verstanden, einiges führt zu Missverständnissen. Beobachten Sie, wie Ihre Umwelt auf Ihre Körpersprache reagiert, und lernen Sie daraus. Mit jedem neuen Versuch wachsen Ihr Können und der Umfang Ihrer (körper-)sprachlichen Ausdrucksformen.

Gerade in der Erprobung neuer Verhaltensweisen lohnt es sich, sich vor wichtigen Gesprächen genau über den gewünschten Eindruck und sein Ziel Klarheit zu verschaffen. Das darf aller-

## Übung: Von Vorbildern lernen

**Überlegen Sie:** Welche Personen geben Ihnen Sicherheit (siehe Erfolgsfaktor 4)? Wer gibt Ihnen das Gefühl, an Ihnen wirklich interessiert zu sein (Erfolgsfaktor 1)? Und wer reißt Sie mit (Erfolgsfaktor 3)?

**Suchen Sie im beruflichen und privaten Kontext nach Vorbildern.** Gibt es einen Kollegen, den Sie wegen seiner mitreißenden Vorträge bewundern? Eine Kollegin, deren Gelassenheit Ihnen imponiert? Prominente, die Sie als besonders glaubwürdig empfinden? Menschen, bei denen Sie sich in einer Notsituation sicher fühlen würden? Mit welchen körpersprachlichen Mitteln unterstützen sie ihre Aussagen? Was gefällt Ihnen daran?

#### Notieren Sie zu jedem Namen ein paar charakteristische Merkmale:

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Spannend ist hierbei, dass uns Personen, die wir wegen bestimmter Eigenschaften bewundern, oft ähnlich sind.** Wir neigen dazu, Ähnlichkeiten als attraktiv zu empfinden. Daher ist es wahrscheinlich, dass es Ihnen leichtfällt, einige der bewunderten Verhaltensweisen an sich selbst zu entdecken und auszubauen.



Die Übung können Sie hier herunterladen:  
[www.onlinebereich.workingoffice.de](http://www.onlinebereich.workingoffice.de)

dings nicht dazu führen, dass Sie ein „Schauspiel“ einstudieren. Wenn es Ihnen gelingt, nonverbal wie verbal Offenheit, Interesse, Sicherheit und Begeisterung auszustrahlen, sind Sie neben Ihrem fachlichen Know-how in den meisten Fällen bestens gewappnet.

TEXT: STEFANIE BOESE-BELLACH ◀