

Richtig präsentieren

*Meike Müller „Der starke Auftritt“
Eichborn, 176 S., 14,90 Euro.*

Es reicht nicht, gut zu sein. Es gilt auch dafür zu sorgen, dass andere es merken. Wer Meike Müllers Buch „Der starke Auftritt“ gelesen



hat, wird sich künftig viel besser ins rechte Licht rücken. „Wer Erfolg sucht, muss raus aus der stillen Ecke und sich Gehör verschaffen“, schreibt die Autorin. Da-

zu müssen Karrierewillige verstärkt Vorträge und Reden halten, sich häufiger in Diskussionen und Konferenzen einschalten und schließlich gezielt Kontakte ausbauen und pflegen.

Um dabei eine gute Figur zu machen, benötigt man neben einem gesunden Selbstbewusstsein auch besonders ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten. Und die sind in vielfältigster Form von Bedeutung – verbal und auch nonverbal. Das Beherrschen des Small Talks ist wichtig, ebenso wie das Bewusstsein für die Körpersprache. Konstruktives Feedback zu geben bringt Pluspunkte wie auch das „aktive Zuhören“.

Kleinigkeiten können in der Kommunikation eine große Wirkung haben: Die Ich-Botschaft ist besser als die Du-Botschaft. Das heißt: Der Satz „Sie sind wohl interessiert“ wird als Angriff verstanden. Mit der Bemerkung „Ich habe das Gefühl, ich langweile sie“ wird das Problem auf weitaus elegantere Weise gelöst. Das Buch von Meike Müller ist voll von solchen Hinweisen und hilft damit, sich souveräner im Berufsalltag im Umgang mit dem Chef, Kollegen, Kunden oder Geschäftspartnern zu behaupten.