

Auftreten – wirklich überzeugend. Immer und überall. Das Geheimnis hierfür lautet ...

Immer und überall wirklich überzeugend auftreten – klingt das nicht übertrieben? So fragen mich hin und da meine Teilnehmer in Seminaren und Einzeltrainings. Spätestens nach ein paar Stunden gemeinsamer Arbeit liegt die Antwort auf diese Frage auf der Hand: Es ist möglich, immer und überall überzeugend aufzutreten – ob als Vorstand oder Geschäftsführer, ob als Führungskraft gleich welcher Hierarchiestufe, ob im Verkauf, ob als Redner, ob als Politiker, in welcher Funktion auch immer.

Was ist das Geheimnis wirklich überzeugenden Auftretens?

Der **Ausgangspunkt dazu liegt im menschlichen Gehirn** verborgen. Sobald Menschen zusammenkommen, vollzieht sich in deren Gehirn stets ein typischer Prozess. Dies gilt im Beruf wie im Privaten.

In Bruchteilen einer Sekunde wird nahezu vollständig entschieden, ob einem jemand sympathisch ist oder nicht und in welcher Stimmung sich jemand befindet. Dies gilt insbesondere auch dann, wenn sich Menschen zum ersten Mal treffen. Dabei wurde noch kein einziges Wort gewechselt.

Ausschlaggebend hierfür ist **das Unterbewusstsein**, das sich aufgrund von Kleidung und Körperhaltung **den ersten Eindruck** bildet. Oft wird dieses Urteil sogar lediglich durch ein einziges besonders hervorstechendes Merkmal bestimmt (**Halo-Effekt**). Anschließend landet die so gescannte Person in einer „Schublade“. Wer es in die positive Sympathie- oder Kompetenz-Schublade geschafft hat, dem stehen im weiteren Verlauf der Kommunikation zunächst einmal beinahe alle Türen offen.

Der Beginn und Verlauf der auf den ersten Eindruck folgenden Kommunikation entscheidet dann, ob sich der erste Eindruck als haltbar erweist und ob ein Auftritt überzeugend wirkt oder nicht. Das beste Fachwissen hilft in der Regel wenig, wenn es durch ein schwaches Auftreten vermittelt wird.

Denn wiederum schlägt das Gehirn, besser das Unterbewusstsein, gnadenlos zu: Schwaches, unstimliges Auftreten **wird gleichgesetzt mit Inkompetenz**. So reicht es bereits, eine zu weite Kleidung zu tragen. Das Gehirn übersetzt dies schon beim ersten Eindruck mit: „Diese Person muss in ihre Funktion erst noch hineinwachsen.“ **Genauso gnadenlos fällt das Urteil aus**, wenn die gesprochenen Worte und die parallel dazu ausgeführten Gesten und sonstigen Körpersignale sich entgegenstehen. Wer nicht weiß, wohin mit Händen und Armen oder im Stehen wie ein Leuchtturm wankt, **vermittelt unweigerlich den Eindruck von Unsicherheit und Inkompetenz**. Selbst wenn im Einzelfall gar nicht genau spezifiziert werden kann, woran es liegt, entsteht doch das ungute Gefühl, dass beim Auftritt einer solchen Person „etwas nicht stimmt“. **Und dieses Gefühl verhindert Vertrauen**.

Das Geheimnis überzeugenden Auftretens aus „Anwendersicht“ lautet: Stimmig und rollenauthentisch auftreten.

Geschliffene Rhetorik, passende Etikette oder souveräne Körpersprache jeweils gleichsam als Vokabeln **für sich alleine genommen ist zu wenig, um wirklich überzeugend aufzutreten.** Und was die Kleidung angeht: overdressed schadet genauso wie underdressed. Beobachten Sie Personen in Ihrem Umfeld oder im öffentlichen Leben und fällen Sie Ihr Urteil, wie sie sich bei deren Auftritt fühlen.

Weshalb hat Angela Merkel in der Öffentlichkeit einen so großen Erfolg? Ihre eher nüchterne Rhetorik alleine ist dafür genauso wenig verantwortlich wie ihre unspektakuläre Körpersprache. Ihr Erfolg hat sehr viel damit zu tun, dass sie in sich stimmig auftritt.

Entscheidend ist, die Wortwahl und die Körpersprache im Einklang zu halten und dazu noch eine der Situation angepasste Kleidung sowie Etikette an den Tag zu legen. Ich nenne diese vier Punkte die „**Türöffner zum Erfolg**“.

Überzeugendes Auftreten gelingt nur dann, wenn jemand stimmig auftritt und zugleich die Rollenerwartungen des Gegenübers in einer bestimmten Situation berücksichtigt, ja am besten erfüllt. Denn nur dann wird das Unterbewusstsein des Gesprächspartners oder Zuhörers das Signal in Richtung Kompetenz und Vertrauen auf „grün“ stellen. **So will ein potenzieller Kunde nicht** mit auswendig gelernten Verkäuferphrasen und abgespultem „Verkäuferroboter“-Verhalten umgarnt werden, sondern den Eindruck gewinnen, dass sein Anliegen von einer kompetenten und vertrauenswürdigen Verkäuferpersönlichkeit erkannt und bedient wird.

Mit diesem Wissen lassen sich überzeugende Auftritte für jede Situation bewusst zielgerichtet trainieren, ohne anschließend wie ein trainierter Affe daherzukommen. Ziel jedes solchen Trainings muss sein: An der jeweiligen Person und ihrem Charakter ausgerichtet und situativ passend Kleidung und Etikette sowie Wortwahl und Körpersprache in Einklang zu bringen. **Denn überzeugendes Auftreten zu trainieren gleicht dem Erlernen einer Fremdsprache.** Nicht die Vokabeln alleine helfen weiter, sondern die sie passend und stimmig zusammenführende Grammatik führt zum Erfolg.

Mit herzlichen Grüßen, Ihr Peter A. Worel

Peter A. Worel ist selbstständiger Managementtrainer, Buchautor und Redner. Als gefragter Experte zum Thema „Überzeugendes Auftreten“ arbeitet er mit Menschen aus sämtlichen Hierarchieebenen von Banken, Industriekonzernen, Klein- und mittelständischen Unternehmen sowie mit Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens zusammen und verhilft ihnen zu überzeugendem und erfolgreichem Auftreten. Eines seiner Mottos lautet: „Jeder Auftritt verdient einen Feinschliff.“

*Im Buchhandel und im Internet
für Sie erhältlich:*



MEMBER OF
GSA
German Speakers Association
Germany Austria Switzerland



Nutzen Sie den Vorteil von individuell zugeschnittenen Veranstaltungen:

- firmeninterne Seminare
- Einzeltrainings
- Coachings
- Vorträge

Sie bestimmen die Inhalte. Nur Ihre Bedürfnisse zählen.

Folgende Themen können Sie mit Stilwelt® individuell an Ihre Anforderungen anpassen:

- „Auftreten – wirklich überzeugend. Immer und überall.“
- „Business-Etikette – (k)ein Buch mit sieben Siegeln“
- „Körpersprache und Rhetorik – Der Körper sagt mehr als Worte es tun“

Daten zum Buch „Türöffner zum Erfolg – Wie Sie bei Gesprächspartnern und Kunden überzeugend auftreten“ (empfohlen u.a. von *managementbuch.de* und *Handelsblatt*):

Gebundene Ausgabe: 363 Seiten

Verlag: Wiley-VCH Verlag

ISBN-13: 978-3527506262

Preis: 19,90 Euro

Was Sie können, wissen Sie. Bei uns erfahren Sie, was Sie noch nicht können.

Stilwelt® – mehr Nutzen als üblich.