

Überzeugend auftreten – ohne Stress und Angst: So funktioniert es!

Fast jeder kennt die Situation: Schweißnasse Hände, ein flaes Gefühl im Magen und eine zittrige Stimme gepaart mit schlotternden Knien – wer vor anderen eine Rede oder eine Präsentation halten muss, kommt manchmal ganz schön ins Schwitzen. Selbst zunächst wohlgesonnene Zuhörer oder Gesprächspartner neigen zu einem vernichtenden Urteil, wenn Themen durch ein unstimliges, verunsichertes oder desinteressiertes Auftreten präsentiert werden. **Nur wer selbstbewusst auftritt, kann von seiner Umgebung auch ein positives Urteil erwarten** – außer Sie legen es auf geschenktes Mitleid an.

Circa 85 Prozent aller Menschen sind angespannt oder nervös, wenn sie vor Anderen sprechen müssen. Sogar vermeintliche Profiredner kennen dieses Gefühl. Es ist eine natürliche Reaktion des Körpers, die auftritt, wenn wir uns ungewohnten Situationen aussetzen oder uns scheinbar angreifbar machen. Wie immer im Leben gilt auch hier: Auf die Dosis kommt es an. Ein wenig Lampenfieber kann gut sein für einen überzeugenden Auftritt, doch zu viel davon hemmt unser Denken und lähmt unsere Lockerheit.

Diese Nervosität lässt sich in positive Energie umwandeln. Zwei Punkte sind Voraussetzung hierfür: Sie bereiten sich auf den Inhalt, auf das „WAS“ gut vor. Und Sie bereiten sich darauf vor, „WIE“ – mit welchem Stil – Sie Ihre Inhalte kommunizieren wollen.

Denn **wie wissenschaftliche Untersuchungen belegen**, ist das „WIE“ mehrheitlich gegenüber dem „WAS“ dafür entscheidend, ob Sie bei Ihren Zuhörern und Gesprächspartnern ankommen. Selbstverständlich wird dabei vorausgesetzt, dass Ihr „WAS“ fachlich korrekt ist.

Das Fatale:

Wer unsicher auftritt, dem wird Inkompetenz, ja oft sogar Unglaubwürdigkeit, unterstellt. Selbst wenn ein hohes Fachwissen vorhanden ist.

Das Gute:

Sicheres und überzeugendes Auftreten lässt sich lernen.

Entscheidend ist bereits der erste Eindruck, den Sie hinterlassen – auf dem Weg zum Rednerpodium, zu Ihrer Präsentation oder beim Begrüßen von Anderen. Den ersten Eindruck hinterlassen Sie im Bruchteil einer Sekunde – Ihr Fachwissen hilft Ihnen dabei nicht.

Sie haben für den ersten Eindruck nur zwei „Signalgeber“: Ihre Kleidung sowie Ihre Körpersprache.

Passen Sie **Ihre Kleidung** stets dem Anlass, Ihrer Rolle und Persönlichkeit sowie den Erwartungen Ihrer Gegenüber an Sie und Ihre Rolle an. Oder wären Sie von einem Maler und seiner Kompetenz überzeugt, wenn er bei Ihnen zuhause in Anzug und Krawatte einen Probeanstrich vor Vergabe des Auftrags durchführen würde?

Achten Sie darauf, dass **Ihre Körpersprache**, insbesondere Ihre Mimik sowie Ihre Hände, bereits beim ersten Eindruck positive Signale ausstrahlen. Oder wollen Sie Ihr Gegenüber bereits vor Beginn Ihres eigentlichen Auftritts ablehnend stimmen?

Nach dem ersten Eindruck beginnt Kommunikation erst richtig. Damit steigt auch die Zahl der Fettnäpfchen, in die Sie treten können. Bereits beim Begrüßen lässt sich oftmals erkennen, mit wem Sie es tun haben. Selbst in Begrüßungsregeln ungeschulte Menschen erspüren beispielsweise am Händedruck ihres Gegenübers einige seiner Charaktereigenschaften.

Nach dem Begrüßen oder dem Gang zum Podium kommen Ihre rhetorischen Fähigkeiten zum Tragen. Sie können mit der Wahl Ihrer Worte andere Menschen öffnen oder verschließen – ebenso mit Ihrer Mimik und Gestik. Weshalb? Weil alle Menschen im Unterbewusstsein auf gewisse Worte und Gesten ähnlich reagieren. Dies zu wissen ist ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg. **Es gibt Worte, mit denen Sie bei Ihrem Gegenüber so gut wie sicher Ablehnung und Distanz hervorrufen.** Und es gibt Worte, die nahezu jeden Menschen sofort unbewusst in den **Rechtfertigungsmodus** schalten lassen – auch wenn das von dem, der spricht, überhaupt nicht beabsichtigt wird. Das Kommunikationsmodell von **Schulz von Thun** lässt grüßen. Selbstverständlich **können Sie auch Worte wählen, mit denen Sie bei Ihren Gesprächspartnern Offenheit und Interesse hervorrufen** – unabhängig davon, ob Sie ein Verkaufsgespräch oder ein Personalgespräch führen oder eine Rede halten. Neben einzelnen Worten bieten sich Ihnen diverse rhetorische Techniken, um gut anzukommen, zu überzeugen und Ihre Ziele zu erreichen. Zu diesen Techniken gehört beispielsweise eine **professionelle (!) Fragetechnik**. Übrigens: Eine professionelle Fragetechnik muss in Fleisch und Blut übergehen – selbst hauptberufliche Talkmaster und Moderatoren fragen häufig amateurhaft. Und neben den reinen rhetorischen Fähigkeiten gehört auch eine entsprechende mentale Einstellung zum überzeugenden Auftreten: In Ihren Worten und Formulierungen soll hörbar werden, dass Sie Ihre Gesprächspartner oder Zuhörer mit dem, wie Sie formulieren, wichtig und ernst nehmen und nicht sich selbst als den Mittelpunkt der Welt betrachten. Negative Beispiele finden Sie zur Genüge im Verkauf wie auch in der Personalführung.

Last but not least: **Es kommt besonders darauf an, dass Ihre Wortwahl und Ihre Körpersprache harmonisieren.** Wir Menschen haben uns aus der Frühzeit unserer Geschichte zum Glück „Antennen“ bewahrt, um stimmiges von unstimmigem Verhalten zu unterscheiden. Wer verbal seine Freude zum Ausdruck bringt, dass bei der Rede viele Zuhörer anwesend sind, und gleichzeitig eine finstere Mimik zeigt, wirkt schlichtweg unglaubwürdig. Einen ähnlichen Effekt erzielt, wer beim Sprechen mit dem Kopf schüttelt, was in Deutschland als „nein“ interpretiert wird, obwohl er oder sie mit Inhalten überzeugen will. Ihre Körpersprache verrät untrüglich, was Sie wirklich meinen und fühlen – außer Sie zählen zu den Spitzenschauspielern. **Der Körper lügt nie – während Worte willkürlich gewählt werden können.**

Nur wenn es Ihnen gelingt, stimmig aufzutreten, haben Sie eine gute Chance, wirklich überzeugend anzukommen.

Nun mag die Frage sich erheben: **Muss ich ein Naturtalent sein, um vor Menschen sicher und überzeugend aufzutreten?** Nein, das müssen Sie nicht. Was Sie jedoch tun sollten ist, Ihr Auftreten ständig kritisch zu hinterfragen und gegebenenfalls daran durch qualitativ hochwertiges Training zu arbeiten.

Überzeugendes Auftreten zu lernen ist so ähnlich wie eine Fremdsprache lernen. Es genügt nicht, nur Vokabeln zu beherrschen. Nur wenn Sie die verbindende Klammer zwischen den Vokabeln kennen – bei der Fremdsprache die Grammatik, dann werden Sie so verstanden, wie Sie verstanden werden wollen. **Übertragen auf das Lernen von überzeugendem Auftreten:** Es wäre zu wenig, nur einzelne Seminare in Rhetorik, Etikette und Körpersprache zu besuchen – eventuell sogar bei unterschiedlichen Trainern. Denn in solchen Seminaren lernen Sie zwar jede Menge „Vokabeln“. Doch die „Grammatik“, die verbindende Klammer zwischen Rhetorik, Etikette und Körpersprache lernen Sie nur in **speziell dafür ausgelegten Trainings und Seminaren.**

Bei Stilwelt® dürfen Sie sicher sein, dass besonders das Trainieren dieser Grammatik im Mittelpunkt steht – und zwar ausgerichtet auf Ihre individuelle Persönlichkeit sowie die Situationen, in denen Sie überzeugen müssen. Und dies ist keine Verkaufsfloskel, sondern ein **ernst gemeintes Versprechen.** Denn es wäre fatal, wenn nach einem Training lauter „dressierte“ Menschen entstanden wären. **Stets sind über das Grundwissen hinaus die individuellen Feinheiten des Auftretens wichtig:** Was bei einem extrovertierten Menschen zu schwach an Gesten sein mag, kann bei einem introvertierten schon völlig überzeugend wirken.

Kommen Sie jederzeit gerne auf mich zu, wenn Ihnen an wirklich professionellem und überzeugendem Auftreten gelegen ist. Als Alternativen zum Verfeinern des Auftretens bieten sich Ihnen firmeninterne Seminare genauso wie Einzeltrainings oder Langzeit-Coachings.

Mit herzlichen Grüßen,

Ihr Peter A. Worel

Für Sie zur Information:

Stilwelt® bietet zukünftig ausschließlich firmeninterne Trainings, Einzeltrainings, Coachings und Vorträge an. Offene Seminare bieten sich Ihnen bei Stilwelt® nur noch in Verbindung mit branchenspezifischen Kooperationspartnern. **Denn bei klassischen offenen Seminaren zum Thema „Überzeugendes Auftreten“ ist unserer Ansicht nach der Nutzen für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer zu gering,** weil oftmals sehr heterogene Anforderungen und unterschiedliche typische Branchengepflogenheiten vorherrschen, so dass lediglich allgemeine und oberflächliche Inhalte vermittelt werden können, jedoch die Zeit für individuelles und punktgenaues Trainieren fehlt. Durch das neue Angebot erhöht sich für Sie der Nutzen, den Sie bei Stilwelt® erhalten.

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:*



Nutzen Sie den Vorteil von individuell zugeschnittenen Veranstaltungen:

- firmeninterne Seminare
- Einzeltrainings
- Vorträge
- Coachings

Sie bestimmen die Inhalte. Nur Ihre Bedürfnisse zählen.

Entscheiden Sie sich für Stilwelt[®] und nutzen Sie maßgeschneiderte Profi-Qualität zum Thema:

- „Auftreten – wirklich überzeugend. Immer und überall.
So bringen Sie Rhetorik, Etikette und Körpersprache in Einklang.“

Das aktuelle Buch von Peter A. Worel: „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 Stilwelt[®] erfahren Sie, was Sie noch nicht können.

Stilwelt[®] – mehr Nutzen als üblich.