

Das Geheimnis wirklich und nachhaltig überzeugenden Auftretens

Ob im Privatleben, ob im Berufsleben, ob in Vereinen oder wenn Sie TV schauen – Sie kennen das:

Es gibt Menschen, die wirken auf Sie von Beginn an glaubhaft, vertrauenswürdig, natürlich bis hin zu authentisch (was immer auch unter „authentisch“ verstanden wird – nebenbei bemerkt: es gibt Situationen, in denen ist es alles andere als angebracht, authentisch alles „herauszulassen“). Und es gibt andere Menschen, die mögen eine gute Botschaft oder Information haben, doch sie wecken aufgrund Ihres Auftretens Zweifel an der Richtigkeit ihrer Aussagen und die Botschaft oder Information wird abgelehnt.

Woran das liegt?

In manchen Fällen ist es Naturtalent, in vielen Fällen steckt dahinter ein wirklich gutes Training von Körpersprache und Rhetorik. Besonders zu beobachten ist dies im Bereich des sogenannten öffentlichen Lebens. Wir alle wissen, dass unter Politikern – männlichen wie weiblichen – die Aussagen, die sie hinsichtlich ihrer Versprechen tätigen, in den seltensten Fällen für bare Münze zu nehmen sind. Und gleichwohl halten wir manche Vertreter dieser Berufsgruppe für glaubwürdiger als andere – ohne dass wir einen Faktencheck für bisher Gesagtes durchführen.

Unabhängig davon, ob es Naturtalente oder trainierte Menschen sind, sie erzielen ihre Wirkung im Kern stets mithilfe derselben „Werkzeug“-Gruppen: Körpersprache und Rhetorik – und zwar in einer wesensgemäß und situationsgerecht stimmigen Kombination.

Jüngst fragte mich ein Teilnehmer bei einem Seminar: Ob denn ein solches bewusstes Einsetzen von Körpersprache und Rhetorik nicht Manipulation darstelle? Ob Manipulation oder Motivation aus geschicktem Verhalten folgt, hängt von der Intention des Ausführenden ab. Selbstverständlich können sowohl Körpersprache als auch Rhetorik missbraucht werden – die Historie lässt leider grüßen. Doch in der Regel soll es darum gehen, andere Menschen zu deren Wohl bzw. zum gemeinsamen Wohl von einem Thema zu überzeugen. Dann ist es Motivation.

Sie können zahlreiche Bücher lesen und Seminare besuchen – solange Sie dort „Satz-Formeln“ erhalten und diese anwenden und die beiden „Werkzeug“-Gruppen getrennt voneinander lernen, werden Sie es nicht schaffen, wirklich überzeugend aufzutreten. Nehmen Sie als Beispiel die Menge von Bewerbungs-Ratgebern, die beschreiben, wie sich jemand in solchen Situationen verhalten soll. Da diese Tipps von vielen gelesen und umgesetzt werden, wird daraus aus Sicht der Menschen, die Bewerbungsgespräche anhören, sehr schnell ein 08/15-Floskel-Brei. Und die beabsichtigte Wirkung schlägt um ins Gegenteil.

Ist das denn nun ein Widerspruch – hinter überzeugendem Auftreten steckt Training und andererseits sind 08/15-Ergebnisse zu beobachten?

Nein, im Gegenteil! Es kommt nämlich auf die Art des Trainings an. Zunächst trainieren Sie grundlegende Werkzeuge (z.B. Sie-Standpunkt, Ich-Botschaft, Hände, Blickkontakt). Doch sobald es ans Eingemachte geht, nämlich diese Werkzeuge an Ihre Persönlichkeit anzupassen, dann kommt es darauf an, dass Sie so trainiert werden, wie es eben zu Ihrer Persönlichkeit passt.

Einem sogenannten „Alphatier“ werde ich andere individuelle Skills vermitteln als einem eher schüchternen Menschen. Für einen Bühnenauftritt erfordert es wiederum andere Werkzeuge wie für ein Zweier-Gespräch. Soll heißen: Entscheidend – und das ist das Geheimnis wirklich überzeugenden Auftretens – ist in erster Linie, dass Sie Werkzeuge so vermittelt und trainiert bekommen, dass diese zu Ihrer Persönlichkeit und zu der jeweiligen Situation passen. In allen anderen Fällen entsteht gleichsam ein abspulendes „Roboter-Auftreten“, wie Sie es in zahlreichen Hotels und Restaurants erleben können.

Friedemann Schulz von Thun formuliert als Leitstern seiner Kommunikationspsychologie die Stimmigkeit – Auftreten soll **wesensgemäß und situationsgerecht** sein: „Sei in Übereinstimmung mit Dir selbst. Und sei auch in Übereinstimmung mit der Wahrheit der Situation.“

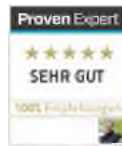
Insofern sollten Trainings zum überzeugenden Auftreten stets individuell die Persönlichkeit der zu trainierenden Person unbedingt als Basis betrachten (statt Floskeln zu vermitteln) und davon ausgehend für diverse Situationen Lösungsoptionen für das individuelle Auftreten anbieten. Denn nur dann erreichen Sie die gewünschte und notwendige Stimmigkeit und wirken – trotz Trainings – auf andere Menschen natürlich. Sie können davon ausgehen – ein klein wenig Eigenwerbung sei gestattet –, dass Sie genau diese Art von maßgeschneiderten Trainings mit mir als Trainer erhalten.

Haben Sie den Mut, an sich und Ihrer Persönlichkeit zu arbeiten, wenn Sie das Gefühl haben, Ihr Auftreten sollte gestärkt werden. Übrigens: Jeder Auftritt verdient einen Feinschliff!

In diesem Sinne viel Erfolg! Ihr Peter A. Worel

*Management-Trainer Peter A. Worel, Experte für überzeugendes Auftreten, Buchautor, Geschäftsführer von Stilwelt® - Führungsberatung, Seminare & Coaching, **geht mit seinen Kunden bewusst einen individuellen Weg**: Für ihn haben **Körpersprache und Rhetorik die gleiche Bedeutung**, erst die **stimmige Kombination aus beidem** verhilft zu **nachhaltigem Erfolg mittels überzeugendem Auftreten** – in der Führung wie im Vertrieb wie in der Kommunikation generell. Er arbeitet als Trainer in Seminaren und Einzeltrainings mit Menschen aus sämtlichen Hierarchieebenen von Finanzdienstleistern, Industriekonzernen, Klein- und mittelständischen Unternehmen sowie mit Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens. Und verhilft ihnen zu wirklich überzeugendem, sicherem und erfolgreichem, weil „untrainiert“ wirkendem Auftreten – in Gesprächen, Verhandlungen, Präsentationen und Reden. Seine Impuls-Vorträge zu diesem Thema im In- und Ausland bieten erste Appetithäppchen für ein intensives Training. Ein Motto von ihm lautet: „Jeder Auftritt verdient einen Feinschliff.“*

*Im Buchhandel und im Internet
für Sie erhältlich:*



Nutzen Sie den Vorteil von individuell zugeschnittenen

- firmeninternen Seminaren
- Einzeltrainings
- Vorträgen
- Coachings

Sie bestimmen die Inhalte. Ihre Bedürfnisse zählen. Gehen auch Sie den individuell passenden Weg!

Sie erhalten für Präsentationen, Reden, Verkaufs- und Führungsgespräche maßgeschneiderte Trainings vom Grundwissen bis hin zu ultimativem Profi-Wissen

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

Das Buch von Peter A. Worel für Ihren Erfolg: „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, wie Sie Ihr Auftreten optimieren können.
Stilwelt[®] – mehr Nutzen als üblich.