

„Seien Sie einfach authentisch.“ – einer der schlechtesten Kommunikationstipps

„Seien Sie einfach authentisch.“

Kaum ein Satz wird in Trainings, Podcasts, LinkedIn-Posts und Führungskräfte Seminaren häufiger empfohlen. Von mir nicht. Denn kaum ein Satz richtet im beruflichen Kontext mehr Schaden an.

Weshalb?

Die entscheidende Frage lautet nicht: Bin ich authentisch? Sondern: Trete ich der Situation, meiner Rolle und den Erwartungen anderer Personen an meine Rolle entsprechend angemessen auf?

Das ist ein gewaltiger Unterschied.

Viele Menschen verwechseln heute Authentizität mit ungefilterter Selbstoffenbarung. Mit: „Ich sage halt direkt, was ich denke.“ Oder: „So bin ich eben.“ Das Problem dabei ist: Der Beruf ist kein Wohnzimmer. Und professionelle Kommunikation ist in der Regel keine Offenbarung des innersten Ichs.

Im Berufsleben werden Sie nicht dafür bezahlt, möglichst ungefiltert „echt“ zu sein. Sie werden dafür bezahlt, Wirkung zu erzeugen, Verantwortung zu übernehmen, Orientierung zu geben, Sicherheit auszustrahlen, Entscheidungen herbeizuführen. Beziehungen professionell zu gestalten.

Kurz gesagt:

Sie füllen eine Rolle aus. Und genau deshalb ist Rollenauthentizität gefordert und entscheidend.

Was bedeutet „rollenauthentisch“ sein?

Rollenauthentisch bedeutet:

Sie bleiben menschlich und glaubwürdig – aber Sie verhalten sich passend zu Ihrer beruflichen Rolle.

Ein Pilot darf privat Höhenangst haben. Im Cockpit sollte davon nichts spürbar sein.

Ein Arzt darf innerlich unsicher sein. Dem Patienten sollte er dennoch Sicherheit vermitteln.

Eine Führungskraft darf erschöpft sein. Trotzdem soll sie Orientierung geben.

Ein Verkäufer darf introvertiert sein. Dennoch soll er Vertrauen aufbauen und Gespräche führen können.

Ein Moderator darf Lampenfieber haben. Das Publikum erwartet trotzdem Präsenz.

Das bedeutet nicht, dass Menschen „falsch“ oder „unecht“ werden sollen.

Es bedeutet lediglich:

Professionelle Kommunikation orientiert sich nicht primär am Innenleben des Senders – sondern an der Wirkung beim Empfänger.

Das Missverständnis der modernen Authentizitätskultur

Wir leben in einer Zeit, in der Authentizität fast schon religiös verehrt wird. Alles soll „echt“ sein. Das klingt vordergründig sympathisch, führt aber im Berufsalltag häufig zu Kommunikationskatastrophen.

Denn manche Menschen nutzen „Authentizität“ inzwischen als Ausrede für mangelnde Professionalität.

- Unstrukturierte Präsentationen? „Ich wollte authentisch bleiben.“
- Schwierige Kundengespräche ohne Taktgefühl? „Ich bin eben direkt.“
- Schlechte Körpersprache? „Ich verstelle mich halt nicht.“
- Unpräzise Aussagen? „Ich rede lieber frei heraus.“

Das Problem ist: Authentizität macht Kommunikation nicht automatisch gut. Sonst wären cholerische Ausraster plötzlich wertvoll, weil sie „echt“ sind. Oder schlechte Vorbereitung wäre akzeptabel, weil sie „natürlich“ wirkt. Oder Unsicherheit im Kundengespräch wäre professionell, weil sie „authentisch“ ist.

Menschen erwarten Rollenkompetenz

Wenn Sie ein Restaurant betreten, erwarten Sie bestimmte Verhaltensweisen.

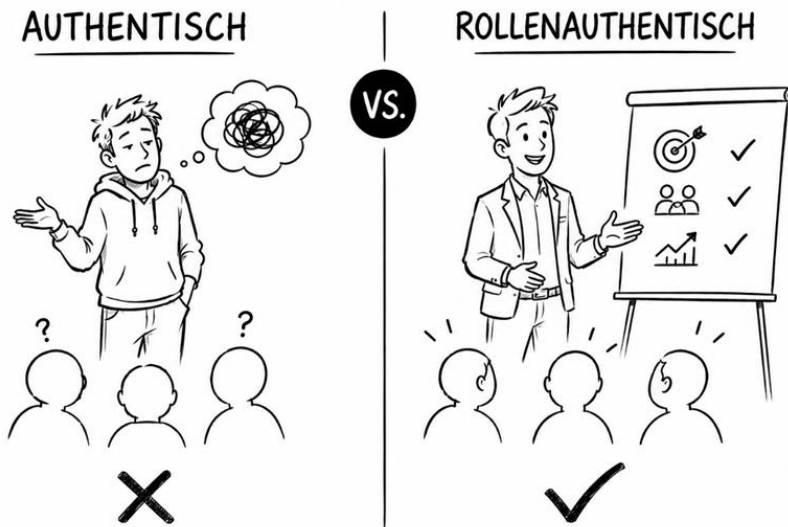
Niemand würde sagen: „Der Kellner war zwar unhöflich und chaotisch – aber wenigstens authentisch.“ Im Gegenteil. Menschen bewerten andere ständig danach, ob sie ihre Rolle überzeugend erfüllen.

Und das passiert überall: beim Bewerbungsgespräch, in Präsentationen, im Verkauf, in Verhandlungen, in Führungsgesprächen, im Networking, bei Konflikten, in Meetings, auf Bühnen, in Kundenterminen und ebenso in der Politik oder im Vereinsleben.

Ein Kunde möchte keinen Verkäufer, der seine Tagesform ungefiltert auslebt. Ein Mitarbeiter möchte keine Führungskraft, die jede innere Unsicherheit permanent sichtbar macht. Ein Publikum möchte keinen Redner, der sich selbst beim Denken zusieht.

Professionalität bedeutet deshalb oft auch: Eigene Befindlichkeiten zurückzustellen.

Die entscheidende Frage lautet also nicht: „War ich ich selbst?“ Sondern: „Habe ich die Wirkung erzeugt, die meine Rolle verlangt?“



Fachkräfte tappen in diese Falle – und auch zu stark von sich selbst überzeugte Führungspersonen. Erstere meinen, ihr Wissen alleine reicht als Überzeugungskraft aus. Zweitere wollen/können kaum mehr sich selbst reflektieren, oft auch deswegen, weil sie von sogenannten „Ja-Sagern“ umgeben sind.

„Aber ich will mich nicht verstellen“

Diesen Satz höre ich regelmäßig.

Nur steckt dahinter häufig ein Denkfehler: Denn professionelle Kommunikation bedeutet nicht sich zu verstellen.

- Ein Arzt „verstellt“ sich nicht, wenn er im Patientengespräch anders spricht als beim Grillabend mit Freunden.
- Eine Führungskraft „verstellt“ sich nicht, wenn sie in Krisensituationen ruhiger und besonnener kommuniziert als privat.
- Ein Vertriebler „verstellt“ sich nicht, wenn er bewusst Vertrauen aufbaut.

Das ist keine Unechtheit, sondern das ist Rollenkompetenz. Wir alle verhalten uns abhängig vom Kontext unterschiedlich. Und das ist völlig normal. Oder sprechen Sie mit Ihrem Steuerberater genauso wie mit Ihrem besten Freund? Natürlich nicht – außer der Steuerberater wäre Ihr bester Freund.

Es geht vielmehr darum, die eigene Persönlichkeit professionell einzusetzen. Der souveräne Introvertierte muss nicht plötzlich zum Party-Entertainer werden. Die ruhige Führungskraft muss nicht laut auftreten. Der sachliche Mensch muss keine künstliche Emotionalität imitieren.

Sie alle sollten jedoch lernen und beherrschen, innerhalb ihrer Persönlichkeit wirksam und ihrer Rolle entsprechend zu kommunizieren.

Die besten Kommunikatoren sind nicht „am authentischsten“

Die besten Kommunikatoren, die ich erlebt habe, hatten selten nur eine einzige Art aufzutreten.

Sie konnten variieren, Situationen lesen, Menschen einschätzen, Wirkung bewusst steuern. Mal klar, mal verbindlich, mal dominant, mal empathisch, mal ruhig, mal energisch. Nicht, weil sie unecht waren. Sondern weil sie kommunikativ flexibel waren.

Genau das ist professionelle Souveränität.

Fazit

Die entscheidende Frage lautet im Berufsleben nicht: „Bin ich maximal authentisch?“ Sondern: „Erzeuge ich die Wirkung, die meine Rolle verlangt?“

Und die zweite Frage schließt sich direkt daran an: Wie werde ich „rollenauthentisch“ und wo kann ich das lernen?

Genau diese Fähigkeit — souverän, glaubwürdig und rollenauthentisch aufzutreten — lässt sich trainieren. Um „rollenauthentisch“ aufzutreten, benötigt es das entsprechende Wissen, wie sich diese Wirkung erzielen lässt. Und dieses Wissen ist im Detail persönlichkeits-spezifisch.

Daher erhalten Sie dieses Wissen in der Regel kaum in offenen Seminaren, da dort weder auf Sie als Individuum noch auf Ihre spezielle Rolle eingegangen werden kann.

Sie erhalten es, wenn Sie hierfür ein auf Ihre Bedürfnisse hin maßgeschneidertes Einzeltraining besuchen. Damit lernen und beherrschen Sie anschließend, innerhalb Ihrer Persönlichkeit wirksam und Ihrer Rolle entsprechend zu kommunizieren.

Und genau deshalb biete ich individualisierte, auf die jeweilige Persönlichkeit zugeschnittene Trainings an. Den stärksten positiven Effekt erhalten Sie in einem Einzeltraining. In maßgeschneiderten firmeninternen Trainings lege ich Wert auf eine relativ kleine Personenzahl, die teilnimmt, damit auch dort möglichst individuell vorgegangen werden kann.

Wenn Sie sich dafür interessieren, in Zukunft Ihre Persönlichkeit „rollenauthentisch“ einzusetzen und wirken zu lassen, dann finden Sie in mir den passenden Trainer, um dieses entsprechende Wissen erhalten.

Melden Sie sich sehr gerne bei mir.

Herzliche Grüße, Ihr Peter A. Worel

*Sie profitieren von meiner langjährigen Erfahrung – als Trainer und zuvor als Führungskraft. Sie erhalten von mir anstatt 08/15-Lösungen immer an Ihre Persönlichkeit adaptierte Rhetorik- und Körpersprache-Techniken (Sind Sie eher ein „Alpha-Mensch“? Sind Sie eher zurückhaltend? Sind Sie eher schüchtern?). Und Sie trainieren mit mir als Ihrem Trainer derart, dass Sie diese Techniken verinnerlichen und so Teil Ihrer Persönlichkeit werden lassen. Damit Sie nach dem Training gestärkt „natürlich“ statt „antrainiert“ auftreten – in Gesprächen, Präsentationen, bei Führungsaufgaben, im Vertrieb, vor der (Web-)Kamera. **Deshalb sind sämtliche meiner Trainings, Seminare und Coachings maßgeschneidert, interaktiv und mit Videokamera – offene Standard-Seminare gebe ich keine.***



Zum Stärken Ihres Auftretens (und ggf. das Ihrer Angestellten)
haben Sie die Wahl aus den folgenden Optionen:

- Maßgeschneiderte **Einzeltrainings**
- Maßgeschneiderte **Online-Einzeltrainings**
- Maßgeschneiderte **firmeninterne Seminare**
- Maßgeschneiderte **Langzeit-Coachings**
- Punktgenaue **Vorbereitungstrainings** für konkret bevorstehende Situationen (z.B. Rede, Präsentation, Konditionenverhandlung, schwieriges Kundengespräch, ...)

Entscheiden auch Sie sich für den **höchsten Nutzen-Investitions-Effekt:**
Peter A. Worel – Trainer für sicheres und souveränes Auftreten und Kommunizieren
Maßgeschneiderte Seminare und Einzeltrainings
Rhetorik - Business-Etikette - Gesprächstaktik - Körpersprache