Beim Auftritt gilt: Perfektion weckt Aggression

Wirkungsvoll überzeugen

Text: Peter A. Worel

Ob Johann Wolfgang von Goethe den Begriff „Startup“ kannte? Sie stimmen vermutlich mit mir überein, dass dies getrost bezweifelt werden darf. Gleichwohl stammen Zitate von ihm, die gerade auch beim Gründen und Aufbauen eines Startups wegweisend sind. Wie zum Beispiel: „Erfolgreich zu sein setzt zwei Dinge voraus: Klare Ziele und den brennenden Wunsch, sie zu erreichen.“

Wirkungsvolles Auftreten lässt sich lernen

Für Gründer folgt daraus …

Ein klares Ziel, um ein Startup erfolgreich nach vorne zu bringen, ist, die Geschäftsidee wirkungsvoll und mitreißend zu kommunizieren, zu präsentieren – um Investoren, Mitstreiter und schließlich natürlich auch Kunden zu begeistern. Dabei entscheidet in hohem Maße das „Wie“ darüber, ob und wie stark das „Was“ Anklang findet.

Ich mache immer wieder die Erfahrung, dass gerade Menschen, die von ihrer Geschäftsidee oder ihrem Spezialwissen sehr überzeugt sind, manchmal beim Kommunizieren neben dem „Was“ dem „Wie“ zu wenig Aufmerksamkeit schenken und übersehen, dass ihre Kommunikationspartner in der Regel zu wenig eigenes Wissen zu dem Thema haben, um sie allein mit Zahlen und Fakten zu gewinnen. Wodurch eine große Chance vergeben wird.

Denn Fachwissen und Geschäftsideen sind das eine. Beides wirkungsvoll und ansprechend „rüberzubringen“, das andere. Gerade auch für Gründer ist ein wirkungsvoller Auftritt jedoch Gold wert.

Hier mag grundsätzlich der Gedanke von Peter F. Drucker helfen, die Welt mit den Augen des Gegenübers zu betrachten und sich zu fragen, worauf dieser bei seiner Entscheidung Wert legt.

Was folgt daraus konkret?

Daraus folgt insbesondere für Gründer: Überzeugendes und wirkungsvolles Auftreten ist gefragt. Persönlichkeit ist gefragt. Passende Kleidung ist gefragt. Grundlegendes Wissen zu Etikette ist gefragt. Nervenstärke ist gefragt. Zueinander stimmige Rhetorik und Körpersprache sind gefragt. Und Begeisterung ist gefragt: „In dir muss brennen, was du in anderen entzünden willst“, wusste schon Augustinus Aurelius.

Fachwissen und Ideen top – Auftreten und Kommunikation schwach?

Nun hat nicht jeder Mensch von Geburt an die Gabe, eine „Rampensau“ zu sein und ohne Scheu vor anderen Menschen aufzutreten und schwierige Situationen souverän zu meistern – sei es vor großen Gruppen, in Meetings oder im Smalltalk. Kommt dann noch das berüchtigte Lampenfieber dazu, dann sind Schweißausbrüche sowie zittrige Hände und eine wackelige Stimme oft vorprogrammiert. Wobei: Ein überschaubares Maß an Lampenfieber ist gesund und gibt jedem Auftritt die notwendige Spannung. Zusätzlich unter Stress geraten viele Menschen dann während der Ausführungen, wenn sie unfaire Verbal-Angriffe oder kritisches Hinterfragen parieren sollen.

Doch um Geschäftspartner, Investoren und sonstige Mitstreiter zu gewinnen, ist beim face to face oder in Videokonferenzen erfolgreiches Kommunizieren der Schlüssel zum Erfolg– und dabei ist die Funktionsweise des menschlichen Gehirns miteinzukalkulieren.

Das Gehirn der Gesprächspartner und Zuhörer liebt Bilder und Geschichten

Aus der Gehirn- und Kommunikationsforschung wissen wir, dass unser Gehirn ein Erlebnis-, Bilder- und Geschichtenspeicher ist – Zahlen, Daten und Fakten sind für das Gehirn dagegen wie Sand im Wind. Ich kenne zahlreiche Personen, die versucht haben, ihr Fachwissen penibel mit Zahlen, Daten und Fakten zu vermitteln in der Hoffnung, auf offene Ohren zu stoßen. Doch worauf sie stießen, waren logischerweise häufig verschlossene Türen. Denn es fehlten die notwendigen „Trigger“, um zu öffnen.

Es gilt: Kommunikation ist das, was ankommt. Was im Gehirn, im Unterbewusstsein des Gegenübers ankommt. Wer als Zuhörer vom präsentierten Thema wenig Kenntnis hat, der benötigt erst recht „Trigger“ für sein Unterbewusstsein, um „anzubeißen“. Dies gilt selbst für vermeintlich rational und auf der Basis von Fakten urteilende Menschen: selbst diese treffen ihre Entscheidungen zunächst im Unterbewusstsein und begründen sie gegenüber Vorgesetzten, Kollegen, Mitarbeitern oder Lebenspartnern erst im Nachhinein rational.

Foto/Quelle: © stock.adobe.com - Jeanette Dietl

Was liegt also näher, als Zuhörern und Gesprächspartnern solche „Trigger“ zu geben?

Wirkungsvoll auftreten und überzeugen – mehr als gute Rhetorik …

Damit das richtige Ansprechen des Unterbewusstseins gelingt, ist mehr als rhetorische Versiertheit gefragt. Ich erlebe zahlreiche Menschen aus dem Wirtschaftsleben wie auch aus der Politik mit geschliffener Rhetorik, die bei anderen nicht ankommen, weil das Gesamtbild, das sie abgeben, zu schwach oder zu aalglatt ist. Im Training lege ich mit meinen Kunden stets den Fokus auf das stimmige Zusammenwirken von Rhetorik, Etikette, Körpersprache – passend zur individuellen Persönlichkeit. Beim Kommunizieren gilt: „Perfektion weckt Aggression“ – ein allzu perfekter, glatter Auftritt wird unbewusst mit Unnahbarkeit verknüpft. Falls diese gewünscht ist, ok. Falls jedoch andere Personen durch den eigenen Auftritt für ein Anliegen, ein Produkt, ein Budget oder was auch immer gewonnen werden sollen, dann wird Unnahbarkeit diesem Ziel entgegenstehen.

Kommunikation ist das, was ankommt

Die beruhigende Botschaft – doch Vorsicht dabei!

Wirkungsvolles und überzeugendes Auftreten lässt sich lernen. Punktgenaues „Triggern“ ebenso. Das ist die beruhigende Botschaft. Auch unter den besten Rednern, Präsentierenden und Verhandlern besitzen nur die wenigsten ein Naturtalent – die meisten haben sich ihre Wirkungskraft antrainieren lassen.

Doch Vorsicht: Die Kunst ist beim Kommunizieren, mündlich wie schriftlich, „natürlich“ und „echt“ rüberzukommen – anstatt eine „perfekte“ Show oder leicht durchschaubare 08/15-Techniken abzuspulen. Hier trennt sich die Spreu vom Weizen – oder anders ausgedrückt: Blender werden schnell entlarvt! Aalglatte, unnahbare Typen ebenso!

Denn das Unterbewusstsein von Gesprächspartnern und Zuhörern merkt in der Regel sehr schnell, was echt und was gespielt ist. Und es merkt sehr schnell, ob jemand nahbar oder distanziert ist. Und ob sich jemand in die „Zielgruppe“ hineinversetzen kann oder im eigenen Gedankengebäude gefangen bleibt und entsprechend egozentrisch auftritt.

Daher kommt es darauf an, wirkungsvolles Auftreten, Rhetorik, Etikette und Körpersprache maßgeschneidert zur jeweiligen Persönlichkeit zu trainieren, um im Anschluss an das Training nach wie vor „natürlich“ und „echt“ rüberzukommen, jedoch stärker und wirkungsvoller als zuvor und keinesfalls wie ein „trainierter Roboter“. Maßgeschneidert sollte ein Training alleine auch schon deswegen sein, weil ein zurückhaltender Mensch teils andere Werkzeuge und Techniken als ein Alpha-Tier-Typ benötigt.

Machen Sie sich ab heute auf den Weg …

Wenn Sie sich nach der Lektüre dieser Zeilen nun auf den Weg machen, Ihr Auftreten, Ihre Rhetorik und Ihre Körpersprache zu stärken und zu verfeinern, dann wird es Ihnen wesentlich leichter fallen, mit Ihren Ideen und Meinungen „anzukommen“ und andere Personen dafür zu gewinnen.

Auch hier gilt ein Zitat von Johann Wolfgang von Goethe: „Erfolg hat drei Buchstaben: tun.“

Ich wünsche Ihnen viel Freude und Erfolg dabei. ■

Ihr Peter A. Worel

Peter A. Worel

Managementtrainer und Autor Peter A. Worel berät und trainiert Personen mit maßgeschneiderten Lösungen anstatt 08/15-Techniken, damit sie wirkungsvoll auftreten. Details auf www.die-stilwelt.de