

Darauf kommt es an – im Umgang mit Menschen

In den vorangegangenen „Gedanken für die Praxis – Nr. 18“ konnten Sie lesen, wie wichtig der Frühjahrsputz für Ihr Auftreten ist. Gemeint ist dabei nicht der Frühjahrsputz in Haus und Garten, sondern derjenige an der jeweiligen Persönlichkeit und dem Auftreten eines Menschen.

Das Echo auf die „Frühjahrsputz-Gedanken“ war sehr groß und sehr positiv. Dafür danke ich Ihnen allen, die Sie mir ein Feedback gegeben haben. In den Gesprächen – wie auch in Seminaren und Einzelschulungen – tauchte und taucht immer wieder die Frage auf: **„Und worauf kommt es am meisten an, wenn ich an meiner Persönlichkeit arbeiten will?“**

Auf dem Markt für Weiterbildungsmaßnahmen können Sie Zusatzwissen zu nahezu allen Facetten Ihrer Persönlichkeit erwerben – **in der Regel bezieht sich das vermittelte Wissen jedoch unvernetzt auf einen Teilbereich** (ein Rhetorikseminar, ein Etiketteseminar, ein Führungseminar et cetera). Dies ist auf den ersten Blick durchaus hilfreich. Doch treten die Teilnehmer solcher Schulungen danach bereits überzeugender auf? Manchmal. Oft ist jedoch die Folge solcher Einzelfacetten-Schulungen, dass jemand anschließend beeindruckend formulieren kann oder ein hervorstechendes Benehmen zeigt, allerdings die restlichen Wirkungsfaktoren dem entgegenstehen. **So kann es passieren, dass ein guter Rhetoriker Vertrauen und Überzeugungskraft verspielt, weil er sich schlecht benimmt, unpassend kleidet oder seine Körpersprache das Gegenteil seiner Worte verrät.**

Worauf kommt es also an, wenn sich andere Menschen – Kunden, Mitarbeitende, Partner, Wähler, Gesprächspartner – von Ihnen und Ihrem Anliegen überzeugen sollen?

Sollen Sie „authentisch“ sein? Das häufig empfohlene „authentisch sein“ hilft sehr oft nicht weiter. Mehr noch: Je nachdem, in welcher Position Sie sich im Umgang mit Menschen befinden, kann „authentisch sein“ sogar schaden. Als Vorstand oder Geschäftsführer eines Unternehmens, als Repräsentant einer Institution oder beispielsweise als Politiker werden Sie kaum Erfolg haben, wenn Sie völlig „authentisch“ auftreten und damit zugleich Ihre eventuell für Ihren Beruf unpassenden Angewohnheiten aus dem Privatleben zeigen. Dies gilt letztlich für jeden von uns, gleichgültig in welcher Position sie oder er sich befindet.

Entscheidend ist, sich „Rollen-authentisch“ zu verhalten: Überzeugend wirken Sie auf andere Menschen dann, wenn Sie sich Ihrer Rolle und Funktion und den damit verbundenen Erwartungen entsprechend verhalten. Was fühlen Sie selbst, wenn Sie krank sind, einen Arzt besuchen, und dieser Ihnen „authentisch“ und überschwänglich von seinem Golfwochenende erzählt? Expecten Sie nicht vielmehr, dass er sich nach Ihren Beschwerden, Ihren Ängsten und Sorgen erkundigt? Oder was geht Ihnen durch den Kopf, wenn Sie Ihr Geld anlegen wollen, und Ihnen Ihr Gegenüber bei der Bank oder Sparkasse „authentisch“ von seinen persönlichen Fehl-

investitionen und von seinem kaputten Rasenmäher erzählt? Sicher wirkt es auf Sie überzeugender, wenn Sie nach Ihren Anlagezielen und Ihrer finanziellen Gesamtsituation gefragt werden. Gewiss, diese Beispiele können durchaus als überspitzt betrachtet werden, doch ich denke, sie treffen den Kern, worauf es beim „authentisch sein“ beziehungsweise beim „Rollenauthentisch sein“ ankommt.

Auch wenn jede Persönlichkeit sich von anderen unterscheidet und damit im Detail individuelle Ansätze zum überzeugenden Auftreten benötigt, gilt zunächst doch grundsätzlich für uns alle:

Es kommt darauf an, dass es uns gelingt, stimmig und der jeweiligen Situation entsprechend aufzutreten. Eine Führungskraft wirkt und führt insbesondere durch führungsstarke Worte und eine führungsstarke Körpersprache. Von Mitarbeitern im Finanzbereich erwarten die Kunden eine entsprechende Kleidung und entsprechendes Benehmen. Passen diese Einzelfacetten jedoch nicht zusammen, wird die Wirkung – zum Beispiel die Führungsstärke oder die Beratungskompetenz – geschwächt oder zerstört. Und dies, obwohl die fachliche Kompetenz – das Wissen um das WAS – vorhanden ist.

Entscheidend ist in der Praxis, **WIE** das WAS kommuniziert. Dies lehren uns die Erkenntnisse der Gehirnforschung. Sie zeigen uns, dass Menschen überwiegend unbewusst entscheiden und im Unterbewusstsein Unstimmigkeiten im Auftreten Ihres Gegenübers blitzschnell registrieren.

Um ein überzeugendes Auftreten zu erreichen oder die vorhandenen Fähigkeiten zu verbessern, ist es wichtig, das Zusammenspiel der einzelnen Facetten der „Türöffner zum Erfolg“ – Rhetorik/Dialektik, Etikette, Kleidung und Körpersprache – individuell abgestimmt zu verfeinern. Ich spreche hier vom **Lernen der „Grammatik“ des überzeugenden Auftretens im Gegensatz zum reinen Lernen der einzelnen „Vokabeln“**.

Das Vermitteln der individuellen „Grammatik“ – des Zusammenspiels von Rhetorik/Dialektik, Etikette, Kleidung und Körpersprache – ist ein **Alleinstellungsmerkmal des Stilwelt-Angebots**, das Ihnen und gegebenenfalls Ihren Mitarbeitenden überdurchschnittlichen Nutzen bietet.

Es kommt darauf an, dass Sie durch Ihr Auftreten das Unterbewusstsein Ihrer Gesprächspartner und Kunden passend zu Ihren Zielen und Anliegen konditionieren. Sie kennen dies aus Ihrem eigenen persönlichen Alltag: Haben Sie die Möglichkeit, ein Gut an zwei Orten mit gleichem Zeitaufwand und gleichen Kosten zu erwerben, entscheiden Sie sich in der Regel (unbewusst) danach, wo Sie lieber einkaufen – und dies wiederum hängt vom Auftreten der Verkäufer oder Berater ab. Treten diese Ihnen gegenüber sehr sympathisch und überzeugend auf, dann kaufen Sie dort oftmals sogar mehr als Sie ursprünglich geplant hatten.

Deshalb gilt: Investitionen in die „Grammatik“ überzeugenden Auftretens bringen Ihnen und Ihrem Unternehmen einen spürbar überdurchschnittlichen Zusatznutzen.

Von Freiherr Knigge stammt der Satz: „Gehe nie aus einem Gespräch, ohne dem anderen die Gelegenheit zu geben, mit Dankbarkeit an dieses Gespräch zurückzudenken.“

Zahlreiche Leserinnen und Leser der „Gedanken für die Praxis“ nutzen bereits das Stilwelt-Angebot an Vorträgen, Seminaren und Beratungen sowie mein neues Buch, um mit Hilfe der „Türöffner zum Erfolg“ ihr Auftreten und gegebenenfalls das ihrer Mitarbeitenden noch erfolgreicher und überzeugender zu gestalten. Falls Sie noch nicht dazu gehören, gönnen Sie sich mehr Erfolg. Profitieren auch Sie zukünftig vom Wissen zum überzeugenden Auftreten gekoppelt mit einer gehirnoptimierten Lernmethodik. Mehr Informationen dazu finden Sie auf der Stilwelt-Homepage. Ich freue mich, wenn ich Sie erstmals und/oder weiterhin unterstützen darf.



*Seit Oktober 2011 im Handel
und bei Amazon für Sie:*



Mit herzlichen Grüßen,
Ihr Peter A. Worel

Firmeninterne Seminare, Individualberatungen und Coachings sowie Vorträge stimmen Sie bitte inhaltlich und terminlich mit uns ab. Nur Ihre Bedürfnisse zählen.

Die nächsten offenen Seminare finden für Sie statt (Sie können sie auch firmenintern buchen):

„Etikette I – ein Türöffner zum Erfolg“ (Grundseminar)
27. Juni 2012 in München (AUSGEBUCHT!)
07. Dezember 2012 in München

„Stilvoll zum Erfolg – Ihre Rhetorik, Business-Etikette und Körpersprache im Zusammenspiel“
(in Kooperation mit dem Führungskräfte Institut, Berlin)
11. Oktober 2012 in München

„Türöffner zum Erfolg I“
(Das Seminar zum Buch von Peter A. Worel)
22. bis 23. November 2012 in München