

Authentisch wirken

Glaubwürdige Körpersprache für die Bühnen
des beruflichen Alltags



*Monika Matschnig arbeitet
interaktiv und praxisnah,
egal, ob bei Trainings oder
vor großem Publikum.*

Ich verbiege mich nicht! Ich bin, wie ich bin. Ich bin authentisch. – Das ist das gegenwärtige, trügerische Erfolgsrezept. Kein Wunder, schließlich will niemand unter einem Inszenierungsverdacht leiden. „Doch nichts ist künstlicher als der Mensch“, das wusste schon Helmuth Plessner (1924). Authentisch seien nur Tiere.

Alles dreht sich heutzutage um Authentizität. Die Buchhandlungen sind voll damit. Für viele bedeutet authentisch zu sein, dass man sich gibt wie man ist. Die Konsequenz daraus: Wir sagen, was wir denken und zeigen, was wir fühlen. Sich nicht verbiegen. Echt wirken. Glaubwürdig sein. Das ist das Axiom dieser Zeit. Doch das ist ein großer Irrtum. Denken Sie mal darüber nach: Wollen Sie immer hinter die Masken Ihres Gesprächspartners blicken? Wollen Sie, dass Ihnen jeder Vorgesetzte oder Mitarbeiter wahrhaftig, aus dem Affekt heraus seine Meinung geigt, immer die Wahrheit auf den Tisch knallt? Mit Sicherheit nicht. Und Sie tun es gegenüber Ihrem Mitarbeiter auch nicht, oder? Stellen Sie sich vor, Sie sind auf einem Seminar und der Trainer ist richtig authentisch: Er schlurft lustlos in den Seminarraum, begrüßt Sie mit einer widerwilligen Miene, seine Aufmerksamkeit schenkt er mehr seinem Smartphone und gibt Ihnen (non)verbal zu erkennen, wie unzulänglich Sie die Übung absolviert haben. Sie verlassen wohl frühzeitig das Seminar und der Trainer war die längste Zeit seiner beruflichen Karriere Trainer in Ihrem Unternehmen.

Erfolgsfaktor „Contenance“

Sind Sie immer wahrhaftig? Dann führen Sie mit Sicherheit ein sehr einsames Leben. Aufrichtigkeit und Ehrlichkeit sind zwar hochgepriesene Tugenden, doch für den beruflichen Erfolg und ein respektvolles Miteinander nicht in Reinform zu genießen. Contenance ist gefragt und gilt als Erfolgsfaktor. Ich möchte daher alle Menschen, explizit Führungskräfte, herzlich dazu auffordern, negative Seiten situationsbedingt zu verleugnen und sich nicht andauernd authentisch zu benehmen, nicht immer das zu tun, wonach ihnen gerade ist. Ich garantiere Ihnen: Ihre Mitarbeiter suchen sonst schleunigst das Weite. Sie sollten bestimmte Rollen mit einer bestimmten Haltung verkörpern. Dafür wurden Sie vom Unternehmen engagiert. Sie müssen sich inszenieren und dabei authentisch wirken! Das ist der Schlüssel. Niemand kann von sich behaupten: „Ich bin authentisch!“ Authentizität erfordert immer einen Beobachter. Sie muss Ihnen zugeschrieben werden. Ihr Gegenüber muss die Feststellung machen: „Der ist authentisch.“, „Der ist glaubwürdig.“

Als Führungskraft haben Sie die Aufgabe, immer wieder im Mittelpunkt zu stehen, um Zusammenarbeit zu organisieren, Mitarbeiter für neue Projekte zu gewinnen und Konflikte zu moderieren. All diese Situationen erfordern ein angemessenes Verhalten mit entsprechender Wirkung. Sie werden, je nach Situation, förmlich

zum Verwandlungskünstler. Ihnen muss dabei immer klar sein: Ihr Vorhaben mag genial sein, der Inhalt sinnvoll, doch wenn Sie nicht gut wirken, sich nicht souverän präsentieren, dann haben Sie schon verloren. Warum? Die Körpersprache ist viel mächtiger als das Wort.

ÜBERDENKEN SIE EINIGE PUNKTE:

Verwandlungskünstler sein

Sie haben als Chef, Führungskraft, Personalentscheider oder Seminarteilnehmer eine Performance zu erfüllen, also eine Vorstellung zu leisten. Sie schlüpfen in Rollen. Sie sollen den Erwartungen der anderen gerecht werden. Eigentlich sind wir also alle Verwandlungskünstler. Denken Sie über folgende Fragen nach: Was sind Ihre Rollen? Wie möchten Sie wahrgenommen werden? Und passen diese Rollen zu Ihrem Charakter? Nicht authentisch zu sein, sondern gekonnt seine Rollen zu spielen, ist ein Erfolgsfaktor. Wir agieren respektvoll und erzeugen so Vertrauen. Das stärkste Kit in jeder Beziehung. Achten Sie nur darauf, dass Ihr Verhalten konsistent ist. Ihre Umgebung sollte wissen, welche Reaktion und welches Verhalten sie erwarten kann. Folgen Sie dem sinngemäßen Rat von Managementberater Dr. Reinhard K. Sprenger: Seien Sie immer spontan in positiven Äußerungen und Verhaltensweisen – und zurückhaltend und reflektiert im Negativen.

Sein Innenleben programmieren

Kasper Rorstedt wirkt wie ein Chamäleon. Als Henkel CEO kannte man ihn als stilvollen Anzugträger, der öffentlich nach Protokoll und Etikette agierte – verlangte es doch die Unternehmenskultur. Jetzt, als Adidas-Boss, nimmt er eine andere Rolle ein. Er scheut sich nicht, in Kapuzenpulli und Turnschuhen, natürlich mit den drei Streifen, an Wirtschaftsgesprächen teilzunehmen. Nicht nur sein Äußeres hat sich geändert, sondern auch sein Verhalten. Er hat die Aura des Adidas Konzerns vollständig inhaliert und lebt das Unternehmen. Er hat sein Inneres so programmiert, damit die Botschaft automatisch nach außen dringt. Er verkörpert den Konzern, verbal, nonverbal und geistig. Er beherrscht die Kunst des „in Resonanz gehen“ mit den Aktionären, Mitarbeitern und der Presse. Es wirkt kongruent und das schafft Vertrauen. Was heißt das für Sie? Sie müssen Ihr Innenleben auf die Vorhaben des Unternehmens anpassen, damit Ihre Botschaft automatisch nach außen getragen wird. Es ist reine Einstellungssache: Love it, leave it or change it.

Selbstinszenierung bedeutet Wirkung

Eine gute Wirkung erzeugt man mit einer überzeugenden Körpersprache. Als Führungskraft lebt man häufig von der Show und der Einfühlungsfähigkeit in den jeweiligen Kontext. Menschen, ➤

Zum Weiterlesen



Monika Matschnig
KÖRPERSPRACHE.
MACHT. ERFOLG.

Wie Sie andere im Beruf überzeugen und begeistern
224 Seiten, kartoniert
ISBN 978-3-86936-906-8
€ 25,00 (D) | € 25,80 (A)
GABAL Verlag, Offenbach 2019

die etwas bewegen wollen, müssen sich zeigen und inszenieren. Auch wenn es Ihnen nicht immer behagt: Darstellerische Qualitäten sind gefragt, um Mitarbeiter, Bewerber, Kunden, Partner sowie Vorgesetzte zu gewinnen und zu überzeugen. Doch bitte mutieren Sie nicht zum Scheinriesen. Die Selbstinszenierung muss zu Ihrer Persönlichkeit und der Zielgruppe passen. Nehmen Sie sich den Pfau zum Vorbild: Bei Bedrohung oder beim Balzverhalten, also immer, wenn es wichtig ist, machen Sie sich groß und mächtig. Finden Sie Ihre Rolle!

Mit Präsenz zu einem positiven ersten Eindruck

Präsenz ist Ihre Energie. Körperlich und geistig. Diese Art von Wirkung verlangt die Konzentration auf den Augenblick, auf das Ereignis und Ihr Gegenüber. Im Hier und Jetzt sein und nicht schon beim nächsten Termin. Nutzen Sie dazu die Macht der Akzeptanzresonanz: Stellen Sie sich einfach vor, dass Sie Ihr Gegenüber mögen werden. Automatisch strahlen Sie beim Aufeinandertreffen etwas Positives aus. Der Nebeneffekt: Ihr Gegenüber spiegelt Sie und mag Sie auch.

Lebendige Körpersprache wirkt

Nichts wirkt langweiliger als eine Führungskraft in einer Schraubstockhaltung. Wer passend gestikuliert, mit dem gesamten Körper spricht und Emotionen zeigt, wird dagegen positiv wahrgenommen. Durch eine lebendige Körpersprache wirken Sie offener, eloquenter, erzeugen mehr Aufmerksamkeit und modulieren auch automatisch stärker mit der Stimme. Unterstreicht ein Sprecher seine Worte mit einer Geste, kann dies die Wirkung massiv erhöhen. Gesten illustrieren, verstärken, strukturieren, schwächen ab, zeichnen Gedankenverläufe nach oder ersetzen gar komplette Sätze. Vanessa Van Edwards fand heraus, dass Botschaften um das 12-fache stärker wirken, wenn diese mit der passenden Gestik untermalt werden.

Tipp: Lassen Sie die Gesten immer einen Moment lang stehen, achten Sie darauf, dass die meisten Gesten im Bereich zwischen Hüfte und Schulter ausgeführt werden. Perfekt abgeschlossen wird Ihre Wirkung, wenn zunächst Ihr Körper spricht, bevor Sie das Wort folgen lassen.

Bitte immer mit Emotion und Empathie

Nichts ist menschlicher als Gefühle. Wer mit seinen Stimmungen immer hinter dem Berg hält, wirkt auf Dauer unglaubwürdig und vor allem langweilig. Zweifelsohne gehört es zum guten Ton, in manchen Situationen die eigenen Emotionen bei Seite zu nehmen. In den meisten Momenten ist es aber wirkungsvoller und intensiver, wenn wir Gefühle zeigen. Dadurch gewinnen wir andere. Die erfolgreiche Kombination lautet: Empathie und Emotion. Üben Sie sich darin, sich in andere Menschen einzufühlen. Erfassen Sie die Stimmung und Atmosphäre und stellen Sie sich taktvoll darauf ein. Passen Sie Ihre Körpersprache an die Situation und die Ihres Gesprächspartners an. Üben Sie sich in einer synchronen Körpersprache. Das macht unwillkürlich sympathisch. Doch öffnen Sie niemals nach!

Eines muss klar sein: Wirken Sie nicht gut, dann werden Sie nicht gesehen, nicht gehört und nicht verstanden. Reflektieren Sie Ihre Wirkung! Körpersprache optimieren? Kein Problem, das kann jeder. Die Lösung: Üben, üben, üben...

Wir wirken immer, die Frage ist nur Wie? Der Schlüssel zu Ihrer wahren Authentizität liegt im Wissen um Ihre Wirkung und die bewusste Entscheidung, wann Sie welche Facette Ihrer Persönlichkeit einsetzen. Haben Sie den Mut, eine Fälschung Ihrer selbst zu sein. Und wenn es geht, die bestmögliche. Schon William Shakespeare sagte so treffend: „Die ganze Welt ist eine Bühne und alle Frauen und Männer bloße Spieler, sie treten auf und gehen wieder ab ...“

DIE AUTORIN: Monika Matschnig ist ehemalige Leistungssportlerin, Dipl.-Psychologin, Keynote-Speakerin, Bestsellerautorin und führende Expertin für Körpersprache und Wirkungskompetenz. Sie hält mehr als 100 Vorträge pro Jahr und ist gern gesehener Gast in TV-Talkrunden. Außerdem bietet sie maßgeschneiderte Seminare für mehr Wirkung an und ist Gastrednerin an mehreren Universitäten. www.matschnig.com

