

Jörg Frehmann

Der überzeugende persönliche Auftritt

Jörg Frehmann

Der überzeugende persönliche Auftritt

Leitfaden für professionelles
und authentisches Verhalten



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

1. Auflage 2010

Alle Rechte vorbehalten

© Gabler Verlag | Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2010

Lektorat: Irene Buttkus

Gabler Verlag ist eine Marke von Springer Fachmedien.

Springer Fachmedien ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media.

www.gabler.de



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: KünkelLopka Medienentwicklung, Heidelberg

Druck und buchbinderische Verarbeitung: MercedesDruck, Berlin

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in Germany

ISBN 978-3-8349-2251-9

Vorwort

Manche Menschen träumen von großen Leistungen, andere vollbringen sie! Beides ist okay. Die Frage ist nur, welche Rolle Sie spielen wollen: Träumer oder Macher? Als Träumer lässt es sich gut leben, denn Träumer sind kreativ, begeisterungsfähig und leidenschaftlich. Wenn das für Sie zutrifft, Sie sich wohlfühlen und nicht mehr vom Leben wollen, gratuliere ich Ihnen. Sie haben Ihr Ziel erreicht und Sie können dieses Buch guten Gewissens beiseitelegen.

Sind Sie aber ein Macher oder möchten Sie ein Macher sein, der nicht mehr nur träumt, dann sind Sie als Leser goldrichtig. Übrigens haben Sie schon etwas Wichtiges gemacht: Sie haben sich dieses Buch gekauft, weil Sie einen Wunsch und ein Ziel damit verfolgen: Sie wollen erfolgreicher sein. Was immer Erfolg für Sie bedeutet und wie weit die Reise gehen soll, dieses Buch kann die Initialzündung für Sie sein. Herzlichen Glückwunsch und herzlich willkommen!

Dieses Buch ist alles andere als eine Tschaka-Bibel. Tschaka bedeutet: Sie nehmen unreflektiert das auf, was ich Ihnen über viele Seiten einhämmere. Das funktioniert bis zu einem gewissen Grade. Genau das ist es nicht. Genau das will ich nicht. Genau das widerspricht meiner Einstellung.

Dieses Buch lebt alleine durch Sie! Mein Wissen, meine Ideen und meine Tipps sollen Sie anregen, über sich selbst mehr nachzudenken. Bevor es ans Eingemachte geht, dreht sich der erste Teil dieses Buches um Ihre Einstellung. Erfolg fängt im Innern an. Und in unserem Inneren spielt sich eine Menge ab. Darauf will ich Ihr Augenmerk lenken und Sie für viele Teile Ihrer Persönlichkeit sensibilisieren. Ich will Sie motivieren nachzudenken, damit das Nachdenken Sie selbst motiviert.

Im zweiten und dritten Teil lernen Sie alle wichtigen und entscheidenden Wirkelemente kennen, die Ihre Schokoladenseite ausmachen.

Mein Ziel ist es, Ihnen mit diesem Buch die unterschiedlichen Aspekte aufzuzeigen, die aus Ihrem Auftritt einen erfolgreichen Auftritt machen. Nicht alles ist stets gleich wichtig. Deshalb können Sie dieses Buch auch querlesen. Es ist nicht notwendig, systematisch von vorne nach hinten zu lesen. Nehmen Sie sich Zeit für dieses Buch. Es ist keine 30-Minuten-Lektüre, die Sie nebenbei mitnehmen können. Und nun viel Spaß beim Entdecken Ihrer Möglichkeiten.

Essen, im Februar 2010

Ihr
Jörg Frehmann

Inhalt

Vorwort	5
Einleitung: Zeigen Sie ab sofort Ihre Schokoladenseite!	9
1. Ihre Einstellung wirkt	11
Seien Sie SIE SELBST – voll und ganz!	13
Machen Sie sich bewusst, was Sie können!	16
Seien Sie offen und neugierig!.....	23
Seien Sie positiv und optimistisch!	26
Seien Sie engagiert und zielstrebig!.....	29
Tanzen Sie auf dem Drahtseil!.....	34
2. Ihre Darstellung wirkt	43
Die Sprache Ihres Körpers.....	47
„Schau mir in die Augen, Kleines!“	49
„Das Lächeln, das du aussendest, kehrt zu dir zurück!“	52
Sie haben es in der Hand!.....	58
Hinsetzen – Aufstehen – Weitergehen	66
Kleider machen erfolgreiche Leute!.....	71
„Wie sieht der denn aus?“	76
Ihr Sprachniveau und Ihre Wortwahl	81
Reden Sie Klar-Text!.....	82
Reden Sie weiter Klar-Text!.....	84
Reden Sie Deutsch und verständlich!.....	87
Sprechen Sie bildhaft und beispielhaft!	90
Sprechen Sie aktiv und lebendig!.....	93
Ihre Stimme	95
Der richtige Ton.....	96
Betonen Sie Wichtiges und Wesentliches!.....	98
Machen Sie Pause und holen Sie Luft!.....	100
Sprechen Sie mal langsam und mal schnell!.....	102
Sprechen Sie mal leise und mal laut!	103
Sprechen Sie verständlich!	104

3. Ihre Vorstellung wirkt	107
„Grüß Gott!“	109
Bitte halten Sie Abstand!	111
„Hier ist meine Visitenkarte!“	112
Seien Sie mobil, aber mit Stil!.....	113
„Guten Appetit!“	115
Small Talk.....	120
Ihr Sekunden-Werbefilm.....	132
Lebensweisheiten für alle Fälle.....	136
Anhang: Der Antreiber-Test	139
Über den Autor	145

Einleitung: Zeigen Sie ab sofort Ihre Schokoladenseite!

Ihre Schokoladenseite ist Ihr Erfolgsgarant. Und jeder von Ihnen hat eine Schokoladenseite. Aber was ist die Schokoladenseite und was genau zeichnet sie aus?

Ihre Schokoladenseite zeigen Sie immer dann, wenn Sie authentisch wirken und dabei überzeugend sind. Authentisch wirken Sie, wenn Ihre Einstellung sich in Ihrem Verhalten widerspiegelt. Authentisch sein bedeutet echt zu sein, sich treu zu sein und dies offen und ehrlich zu zeigen. Das kann positiv wie negativ sein. Ein Redner, der unsicher wirkt, weil er unsicher ist, ist zumindest authentisch. Auch wenn er nicht überzeugend ist. Besser ist es natürlich, wenn Sie durch Ihren authentischen und sicheren Auftritt überzeugen. Und genau dies ist Ihre Schokoladenseite: Sie spielen authentisch die positiven Seiten Ihrer Persönlichkeit aus, überzeugen dadurch andere Menschen und gewinnen sie für Ihr Anliegen.

Überzeugen können Sie auf unterschiedliche Weise, je nachdem, welches Ziel Sie verfolgen. Wollen Sie andere Menschen motivieren, begeistern, faszinieren oder für sich gewinnen? Dann überzeugen Sie sie!

Nun werden Sie einwenden, dass es nicht immer darum geht, als Person zu überzeugen. Seien Sie mir nicht böse, wenn ich Sie jetzt schon vor den Kopf stoße: Doch! Es geht immer nur darum. Wenn Sie Ihr Produkt, also beispielsweise eine Idee, ein Konzept oder eine Dienstleistung verkaufen wollen, hängt der Erfolg maßgeblich von Ihnen ab. Sie hauchen jedem Produkt erst das notwendige Leben ein. Menschen überzeugen Menschen! Produkte sind das Spielmaterial.

Es geht also um Sie. Wenn Sie Ihre Schokoladenseite zeigen wollen, gehört dazu die entsprechende Einstellung. Ohne diese können Sie Ihre persönlichen Stärken und Potenziale nicht erfolgreich ausschöpfen.

Ferner ist es wichtig, dass Sie Ihre Schokoladenseite auch gezielt zeigen und präsentieren. Rücken Sie sich ins richtige Licht. Inszenieren Sie sich selbst. Zeigen Sie Ihre Rundungen, aber auch Ihre Ecken und Kanten. Seien Sie mutig. Sie sollen nicht alle Facetten Ihrer Persönlichkeit zeigen und ausspielen, sondern diejenigen, die sie Ihren Zielen näherbringen. Haben Sie sich schon einmal gefragt, warum eine Person erfolgreich ist, obwohl sie doch so wenig Fachkompetenz besitzt? Und haben Sie sich ebenfalls gefragt, warum es hochkompetente Menschen gibt, die nichts verkaufen? Ich komme darauf im Kapitel „Ihre Darstellung wirkt“ zurück. Lassen Sie uns zunächst schauen, wie Ihre Einstellung wirkt.

1. Ihre Einstellung wirkt

Durch die Forschung wissen wir inzwischen, dass es viele Eigenschaften gibt, die uns genetisch angeboren sind. Dies heißt jedoch nicht, dass wir Opfer unserer Gene sind und wir uns nicht verändern können. Sicherlich hat jeder von uns seine Grenzen der Entwicklung und Entfaltung; innerhalb dieser Grenzen ist dennoch vieles möglich.

Unsere Einstellung ist das Spiegelbild unserer Überzeugungen und Glaubenssätze, die wir selbst entwickelt haben. Nur sind diese nicht allein Produkte unserer eigenen Gedankengänge. In unserer Kindheit werden wir größtenteils durch die Erziehung unserer Eltern geprägt. Sie sagen uns, was gut und schlecht ist. Sie bestrafen und loben uns. Sie leben uns Verhaltensmuster vor und zeigen uns Ziele und Wege auf. Sie vermitteln uns moralische Werte und Regeln. Und das ist gut so. Ohne diese Orientierung könnten wir uns nicht entwickeln. Unsere Persönlichkeit wird dadurch erst individuell und einmalig. Genau dies beeinflusst unser Denken und Handeln.

Aber nicht nur unsere Eltern prägen uns. Viele andere Menschen hinterlassen ebenfalls einen Eindruck bei uns, insbesondere Verwandte, Freunde, Erzieher und Lehrer. Alle haben ihre eigenen Glaubenssätze, die sie nach außen tragen und anderen Menschen entgegenbringen.

Wenn Sie beständig hören, dass Indianer keinen Schmerz kennen, verändert das Ihr Bewusstsein und die Einstellung zu Schmerzen. Menschen, die weinen oder verzweifelt sind, kommen Ihnen dann schwach und nicht selbstbewusst vor. Noch schlimmer wird es, wenn Sie dann selbst einmal weinen. Dies mindert enorm Ihr Selbstwertgefühl. Sie selbst fühlen sich jetzt schwach.

Wenn Ihnen permanent eingetrichtert wurde, dass Frauen an den Herd gehören, verändert das Ihre Einstellung zu Frauen. Machohaftes Allüren bei Männern sind dann vorprogrammiert. Ebenso aber Ver-

haltensweisen bei Frauen, die ihre hauswirtschaftlichen Aufgaben als Lebensinhalt definieren und den Männern treu ergeben sind.

Wenn Ihnen jahrelang gesagt wurde, dass die guten Dinge, die Sie tun, nicht gut genug sind, lässt Sie das zum größten Zweifler und Skeptiker an Ihnen selbst werden.

Was andere Menschen bei Ihnen erreichen, können Sie auch selbst erreichen. Drehen Sie den Spieß um! Definieren Sie Ihre Glaubenssätze neu. Bestimmen Sie selbst, was wichtig und unwichtig ist und zukünftig Ihr Verhalten prägen soll. Wie das gehen kann, lesen Sie auf den nächsten Seiten. Welche Einstellungsmerkmale und Glaubenssätze Sie erfolgreich(er) machen, lege ich Ihnen zudem ans Herz.

Seien Sie SIE SELBST – voll und ganz!

Auf Echtheit geprüft – Fälschung ausgeschlossen

Die wichtigste Voraussetzung ist, authentisch zu sein und zu bleiben. Das bedeutet bei sich zu bleiben – echt, natürlich und von innen heraus. Dabei spielt die eigene Persönlichkeit eine entscheidende Rolle. Aber was ist eine Persönlichkeit? Sie setzt sich aus Überzeugungen, Glaubenssätzen, Charakter-Eigenschaften und Verhaltensweisen zusammen. Dessen sind wir uns nicht immer bewusst. Wenn Sie authentisch und zugleich überzeugend wirken wollen, ist es wichtig, damit zu spielen. Spielen Sie die unterschiedliche Seiten Ihrer Persönlichkeit mehr aus!

Stellen Sie sich Ihre Persönlichkeit wie eine Klaviatur vor: Sie können hohe, tiefe, mittlere, gerade und schräge Töne spielen. Dennoch bleiben Sie jederzeit authentisch, denn Sie benutzen immer dasselbe Klavier. Wechseln Sie nun das Instrument, geht Ihre authentische Kraft verloren. Die Töne klingen auf einem anderen Instrument anders, vielleicht befremdlich, unangenehm und abschreckend. Klar! Sie sind von Ihrer authentischen Seite abgewichen.

Bleiben Sie stets auf Ihrer Klaviatur. Sie können tagsüber mit Kunden in Business-Kleidung verhandeln und abends mit einer Jogging-Hose vor dem Fernseher sitzen. Beides ist authentisch, wenn Sie es mögen und es typisch für Sie ist. Sie lassen in diesem Fall einfach Ihren unterschiedlichen Persönlichkeits-Merkmalen und Vorlieben freien Lauf.

Es geht nicht darum, nach einem psychologischen Rezept alles richtig machen zu wollen oder zu müssen. Dann wirken Sie gekünstelt und nüchtern. Sie können es niemals jedem Menschen recht machen. Authentisch und jedermanns Liebling zu sein, schließt sich kategorisch aus. Lieber eine Macke, eine nette Eigenart, die Ihre

Individualität unterstreicht, als glatt und nüchtern. Ihr Gesamtbild ist entscheidend! Es gibt viele Menschen, die trotz Macke sehr überzeugend sind.

Joschka Fischer beispielsweise ist ein brillanter Redner. Er begeistert seine Zuhörer – ohne Konzept, ohne Redemanuskript, ganz spontan aus dem Bauch heraus. Er spielt faszinierend mit seiner Stimme und seiner Körpersprache. Dennoch hat er eine Eigenart, die negativ wirken kann: Er benutzt sehr viele „ähms“. Das schadet seinem Gesamtbild keineswegs, weil es authentisch ist. Die „ähms“ fallen nicht ins Gewicht. Sie werden von seiner Überzeugungskraft verdeckt. Die meisten Zuhörer überhören dieses Füllwort.

Günther Jauch ist ein überzeugender Show- und Talk-Master. Er ist wortgewandt und schlagfertig, kann witzig und ernst sein, ist immer gut drauf und absolut professionell. Dennoch wirken sein Gang und seine Körperhaltung leicht unbeholfen und schlaksig. Egal! Er ist der beliebteste Entertainer.

Authentisch zu sein bedeutet, sich selber treu zu bleiben und dies glaubhaft vertreten zu können. Dabei sind authentische Menschen manchmal unbequem, unangepasst und kompromisslos. Dieter Bohlen ist hierfür der Vorzeige-Kandidat. Das ist riskant, denn ein solches Verhalten kann überzeugend sein oder gerade das Gegenteil bewirken. Fragen Sie sich, wie weit Sie dies vor sich selbst vertreten können. Wie authentisch wollen Sie sein? Wie viel Risiko wollen Sie in Kauf nehmen? Wie mutig sind Sie? Dieter Bohlen polarisiert, provoziert, eckt an und ist unbequem. Er ist aber ebenso authentisch und vor allem erfolgreich.

Sofern Sie sich authentisch geben und entfalten wollen, brauchen Sie eine Portion Mut. Sie brauchen Mut, damit Sie Dinge tun und sagen können, die mit Ihrem Wertebild, Ihrer Einstellung und Ihren Glaubenssätzen übereinstimmen. Wenn andere das Gefühl haben, das was Sie tun, ist aus einem Guss, haben Sie einen authentischen Eindruck hinterlassen.

Das bedeutet nun nicht, rücksichtslos allen Dingen freien Lauf zu lassen. Falls Sie Ihrem Chef schon immer mal sagen wollten, dass er ein unfreundlicher Zeitgenosse ist, ist dies zwar authentisch, aber auch dumm. Wägen Sie stets für sich ab, wie viel Sie von Ihrem Gedankengut preisgeben und in welcher Art und Weise. Höflich, zurückhaltend und abwartend zu sein kann durchaus authentisch und für die eigene Karriere förderlicher sein.

Trauen Sie sich aber gerne, mehr davon zu zeigen, wie es in Ihrem Inneren aussieht. Wir alle kennen die floskelhafte Frage „Wie geht es dir?“. Meine Erfahrung ist, dass 90 Prozent aller Befragten reflexhaft darauf mit „gut“ antworten. Machen Sie es doch einmal anders. Sagen Sie Ihrem Gesprächspartner, wie es Ihnen wirklich geht: „Mir geht es heute nicht gut.“ „Ach ich bin total müde.“ „Ich sprühe vor Energie.“ „Es ist alles super zurzeit.“ Sie werden überrascht sein, wie der andere reagiert. Alles, was zu positiv oder negativ dem „gut“ gegenüber erscheint, irritiert. Diejenigen, die es ernst und ehrlich meinen, gehen auf Ihre alternative Antwort ein und fragen nach. Sie sind interessiert an Ihnen und wollen genau wissen, warum es Ihnen eher schlecht oder überaus gut geht. Das ist authentisch. Diejenigen, die von Ihrer Antwort peinlich berührt sind, unsicher reagieren und schnell das Thema wechseln wollen, interessieren sich nicht wirklich für Ihr Wohlbefinden. Mit diesem kleinen Schritt haben Sie Ihre authentische Seite endlich gezeigt und sind dabei ein wenig angeeckt. Glückwunsch!

Wenn Sie mehr von Ihrer authentischen Seite zeigen wollen, ist es ebenso wichtig zu erkennen, wo die Grenze ist. Absolute Offenheit ist zu viel. In vielen Lebenslagen ist Schweigen Gold. Loten Sie für sich aus, wie viel Klar-Text Sie reden wollen und wann Sie besser schweigen. Das bildet die authentische Balance für Ihren Erfolg.

Machen Sie sich bewusst, was Sie können!

Besinnen Sie sich auf Ihre Stärken – und kennen Sie Ihre Schwächen.

Selbstbewusstsein bedeutet zunächst allgemein sich selbst bewusst zu sein, was man kann und was nicht. Es geht also um Ihre Stärken und Schwächen. Erfolgreiche Menschen kennen ihre Stärken und Schwächen sehr genau. Sie wissen damit umzugehen, sie zu inszenieren und zum richtigen Zeitpunkt auszuspielen. Und Sie lesen richtig. Es geht auch darum, seine Schwächen zu offenbaren. Selbstbewusst zu sein bedeutet zudem, ein gesundes Selbstwertgefühl und Selbstvertrauen zu haben.

Sich selbst vertrauen heißt, sich etwas zuzutrauen. Wenn Sie Ihre Stärken kennen, können Sie sich mehr zutrauen, etwas wagen und überzeugender auftreten. Ein gesundes Selbstwertgefühl haben Sie dann, wenn Sie sich selbst einen Wert zumessen und sich selbst etwas wert sind – und dies im Vergleich zu anderen Menschen.

Der erste und entscheidende Schritt ist aber, dass Sie Ihre Stärken und Schwächen kennen und kennenlernen, sich ihnen stellen und selbstbewusst damit umgehen. Ein Kratzen an der Oberfläche Ihres Ichs reicht da nicht aus. Gehen Sie tiefer, denn dann finden Sie mehr über sich heraus und haben die Chance, etwas zu verändern. Folgende Tipps und Fragen helfen Ihnen, sich auf den Weg zu machen, sich besser kennenzulernen.

1. Finden Sie die Wurzeln Ihres Übels!

Forschen Sie genauer nach den Ursachen. Wenn Sie das Gefühl haben, nicht selbstbewusst genug zu sein, fragen Sie sich, warum und woher kommt es. Denken Sie intensiv darüber nach, ob es Glaubens-