

Professionelle Authentizität

Michael Moesslang: Wie Sie zum Juwel werden

Laut Duden ist der oder das Juwel auch ein Mensch, den man besonders schätzt. Jemand, der die anderen anzieht und gewinnt. Ein Juwel zu sein, bedeutet eine souveräne und charismatische Wirkung auf die Menschen zu haben. Doch wie werden Sie zu einem Juwel? Ein Juwel ist umso wertvoller, je besser der Schliff zum Wesen passt. Übertragen auf den Menschen spreche ich von einer Authentizität, die genau zur Persönlichkeit, aber auch zur Situation und den Zielen passt.

fesselt, emotionalisiert und überzeugt. Jetzt zählen Persönlichkeit, Authentizität und Ausstrahlung.

Welcher Schliff darf's denn sein?

In meinem Buch „Professionelle Authentizität – Warum ein Juwel glänzt und Kiesel grau sind“ definiere ich Professionelle Authentizität als gezielt inszeniertes Auftreten mit der Wirkung, die Sie erreichen wollen. Natürliche Authentizität, die landläufige Vorstellung davon, dass jemand „echt“ ist – im Sinne von „Sei wie Du bist“ – ist

gen auch morgen noch gerecht wird. Fragen Sie sich deshalb: Wie genau wollen Sie wahrgenommen werden? Was sollen die Menschen über Sie sagen, wie sollen sie Sie sich in Ihrer Gegenwart fühlen, als wen sollen sie Sie ansehen? Dabei reicht es nicht, zu sagen, Sie wollen als „sympathisch“ wahrgenommen werden. Ein Juwel hat auch Ecken und Kanten und nicht jeder muss Sie mögen. Ist nicht Respekt manchmal angebracht? Wie genau ist Ihr Auftreten, Ihre Körpersprache in spezifischen Situationen? Was sagen Sie, wie sagen Sie es, wie verhalten Sie sich und wie kleiden Sie sich?

Das Feuer im Inneren des Brillanten

Dieser Fachbegriff steht für das Funkeln eines Diamanten. Je klarer der Stein im Inneren, desto schöner die Lichtreflexionen, die seine Facetten erzeugen. Das gilt auch für Sie: Eine Professionelle Authentizität erreichen Sie nicht nur



„Anders als bei Steinen können Sie selbst entscheiden, ob Sie ein Juwel werden wollen.“

Wer führt, braucht Fähigkeiten und ein Auftreten, das den Anforderungen gewachsen ist. Je weiter Sie nach oben kommen, desto weniger kommt es auf die Fähigkeiten Ihrer Ausbildung und Ihres ursprünglichen Berufes an. Wer verkauft, braucht Fähigkeiten und ein sympathisches, kompetentes und begeisterndes Auftreten. Wer vor Menschen spricht, braucht rhetorische Fähigkeiten und vor allem ein Auftreten, mit dem er

dagegen nicht unbedingt zielführend. Gewiss, manche haben eine hervorragende Wirkung quasi im Blut. Doch für die meisten gilt es ein Auftreten zu entwickeln, das den stetig steigenden Anforderun-

durch das Verändern von Äußerlichkeiten. Es sind Ihre Überzeugungen über sich selbst, Ihre Werte und das, was Sie als Ihre wahre Identität bezeichnen, was das Fundament Ihres authentischen, gewinnenden und überzeugenden Auftretens ausmachen wird. Wer sich ständig über die Umstände oder „die Anderen“

beschwert und dort die Gründe für sein eigenes Scheitern sucht, wird niemanden anziehen – außer vielleicht ein paar andere Jammerer. Wo kein Feuer der Begeisterung ist, kann auch nichts strahlen.

Ein Juwel versteckt sich nicht

Das Funkeln zieht
Blicke auf sich.

Wenn Sie denken, mit Bescheidenheit und Schüchternheit können Sie gewinnen,

werden Sie enttäuscht werden. Doch um Bescheidenheit – wohlgermt

im Business, denn im Privaten ist sie sehr wohl eine Tugend – oder Schüchternheit zu überwinden, brauchen Sie Selbstvertrauen, Sicherheit, eine gute Rhetorik und Souveränität. Kaum jemand fühlt sich allen Situationen gewachsen. Die meisten haben Lampenfeber in Situationen, in denen es um mehr geht als das Übliche. Manch einer leidet gar dramatisch unter dem Pulsieren des Adrenalins. Die gute Nachricht: Sicherheit können Sie lernen und trainieren. Jedem hilft dabei eine andere Methode, von denen drei im Buch erläutert sind: Anker, Reframing und Dissoziieren. Methoden, die nach ein wenig und konsequenter Übung wirken. Dann geben sie Ihnen in jeder Situation die Stärke, die Sie sich schon immer gewünscht haben.

Erst die Fassung gibt Halt

Wer sind die Menschen in Ihrem Umfeld? Viele haben Angst vor Veränderung und Entwicklung, weil sie Freunde verlieren könnten. Und sind das

wahre Freunde? Oder nur frühere Weggefährten, die nicht mehr in Ihr neues Umfeld passen? Echte Freunde unterstützen Sie in Ihren Zielen anstatt Sie davon abzuhalten schneller nach oben zu kommen als diese. Wo glauben Sie entwickeln Sie sich weiter: wenn Sie schon der Beste Ihrer Gruppe sind – oder wenn Sie sich wahrhaft anstrengen müssen, mit den Besseren mitzuhalten? Die Menschen, mit denen Sie sich umgeben, bestimmen maßgeblich Ihren Erfolg mit. Und übrigens: in Ihrer neuen Umgebung gibt es neue Freunde.

Ein wahres Juwel hat Ausdruck

Die Menschen nehmen Sie wahr über Dinge wie Ihr Verhalten, Ihre Haltung oder auch Ihren Ton. All das können Sie optimieren, wenn Ihr inneres Feuer strahlt. Rhetorik, Stimme und Körpersprache sind die Schlüsselkompetenzen, mit denen Sie andere gewinnen und überzeugen. Ob Sie präsentieren, verkaufen oder führen, maßgeblich ist Ihr Auftreten – Ihre Wirkung – für Ihren Erfolg. Denn Kompetenz, Glaubwürdigkeit und Persönlichkeit drücken sich darin aus. Sprechen können Sie, doch erst mit den richtigen Techniken, dem richtigen Training, wird Ihre Persönlichkeit sichtbar. Das fängt beim ersten Eindruck und damit bei der Haltung an. In den Bruchteilen des ersten Eindrucks – 150 Millisekunden – sind nur das optische Erscheinungsbild und Ihre Haltung bzw. Dynamik wahrnehmbar. Stehen Sie in diesem Moment zufällig mit hängenden Schultern oder schlaffem Rücken oder gehen schlüpfend, erzeugen Sie einen denkbar schlechten Eindruck. Haltung, Gestik, Mimik, Lächeln, Blickkontakt und auch Stimme und Sprechweise können Sie durch das richtige Training optimieren.

Anders als bei Steinen können Sie selbst entscheiden, ob Sie Juwel werden wollen. Die Alternative ist ein Kiesel: grau und rund, mitgeschleift, rund- und kleingeschliffen und wenig selbstbestimmt. Am Ende des langen Weges womöglich nur noch ein Sandkorn oder gar Schlick. Natürlich – es ist noch kein Juwel vom Himmel gefallen. Jedoch die Kunst des richtigen Schliffs ist für jeden erreichbar. ■



Michael Moesslang

ZUR PERSON

Michael Moesslang ist nach 20-jähriger Erfahrung in Marketing und Werbung nach den strengen Regeln des BDVT zum Dipl. Master European Business Trainer® mit dem Schwerpunkt „Train The Trainer“ ernannt worden. Zahlreiche Zusatzausbildungen stützen sein umfangreiches Know-how und seine persönliche Wirkung. Dies beweist er erfolgreich seit 1990 als Dozent an der St. Galler Business School, der Hochschule München sowie der Bayerischen Akademie für Werbung und Marketing und seit zehn Jahren als Trainer und Vortragsredner für Wirtschaft und Verbände.

Michael Moesslang ist Professional Mitglied in der German Speakers Association. Weitere Infos: www.5-sterne-redner.de/referenten/michael-moesslang