

Sich authentisch präsentieren

Jawohl – das bin **ich!**

Wie wirken Sie auf Ihre Kunden? Deckt sich deren Wahrnehmung mit dem, was Sie an Informationen transportieren möchten? Oder sind Sie eigentlich ganz anders und kommen nur „falsch“ rüber, werden somit missverstanden? Dann ist es höchste Zeit aufzuräumen und sich authentisch zu präsentieren. Eine Definition des Begriffs „authentisch“ vorab

Die brennt für eine Sache, die meint, was sie sagt, was die macht, hat Hand und Fuß. Wenn Sie so ein Kompliment bekommen, dann haben Sie sichtlich Erfolg. Was aber ist es genau, was solche Begeisterungstürme auslöst. „Authentizität“ ist die Antwort. Es ist die Ursache für eine Reihe wertvoller Eigenschaften, die individuell von hoher Relevanz sind. „Echtheit, Stimmigkeit, Wahrhaftigkeit und Unverformtheit“ für einen geschäftlichen Erfolg mit Langzeitfaktor. Ganz eng damit in Verbindung steht auch das Charisma, das sich wie eine Aura um Sie legt und Sie bei Ihren Kunden doppelt bestätigt.

Aber wie geht das? Haben Sie auch schon mal einen Menschen getroffen, über den Sie dachten: „Wow – was für eine charismatische Persönlichkeit!“ Warum erregen diese Menschen unsere Aufmerksamkeit? Vielleicht ist diese Person noch nicht einmal besonders attraktiv, intelligent oder fällt durch eine ungewöhnliche Fähigkeit auf. Und dennoch spürt man eine Aura von Besonderheit. Vielleicht denken Sie jetzt: Entweder man hat sie, oder man hat sie nicht. Weit gefehlt! Sie können sich ganz einfach eine positive Ausstrahlung aneignen. Je positiver die Ausstrahlung ist, desto leichter fällt es Ihnen, auf andere Menschen zuzugehen. Je selbstsicherer Sie wiederum, auf andere Menschen wirken, desto positiver ist deren Feedback, was es Ihnen immer leichter macht, sich

selbst als liebenswert zu betrachten. So entsteht eine richtig schöne Erfolgsspirale. Im Step by Step wird sie verdeutlicht.

Die Energiespirale

**Step 1:
Spiegeln Sie Ihre Gedanken**

Grundsätzlich strahlen Sie das aus, was Sie von sich denken; also je positiver Sie von sich denken, desto positiver ist auch Ihre Ausstrahlung. Beobachten Sie Menschen, die Ihrer Meinung nach eine perfekte Ausstrahlung haben. Sie werden feststellen, dass diese Menschen an sich glauben, ohne dabei Schwierigkeiten oder Hindernisse zu übersehen. Vielleicht bedarf es zu Beginn etwas Überredungskunst, sich zu sagen, dass Sie etwas schaffen, dass Sie gut aussehen, dass Sie auch eine schwierige Situation souverän meistern können. Aber die Mühe lohnt sich auf alle Fälle.

**Step 2:
Achten Sie auf einen positiven Ausdruck**

Sowohl in der Sprache als auch in der Körpersprache. Die Körpersprache ist ein wichtiger Teil Ihrer Ausstrahlung. Vermeiden Sie es, Schultern hängen zu lassen, in sich zusammen zu sacken, mit Ihren Händen oder Armen seltsame Dinge zu tun. Steuern Sie bewusst dagegen an. Eine offene und positive Armhaltung ist positiver als mit verschränkten Armen eine Barriere zu Ihrem Gegenüber aufzubauen. Wenn Sie auf Ihre Körperhaltung achten, werden Sie sich auch gleich größer und dementsprechend wohler fühlen und auch Ihr Gesprächspartner wird dies als angenehm verbuchen.

Nicht anders ist es in der Sprache; die Art, wie Sie sprechen, die Lautstärke, das Tempo und die Wortwahl haben immer eine bestimmte Wirkung auf Ihr Gegenüber. Vergewissern Sie sich bei Ihren Lieben, ob Sie eine angenehme Stimme haben, ob Sie zu laut oder zu leise, zu schnell oder zu langsam sprechen. Prüfen Sie auch Ihre Ausdrucksweise, haben Sie eher ein positives oder negatives Vokabular? Letztendlich ist die Wahl Ihrer Worte Ausdruck ihrer Gedankenwelt. Bereiten Sie sich ruhig im Geiste vor, damit Sie im entscheidenden Moment die richtigen Worte finden.

Buchtipp

Jon Christoph Berndt
**Die stärkste Marke sind Sie selbst –
Schärfen Sie Ihr Profil mit Human Branding**
240 Seiten, ISBN 978-3-466-30827-9, 19,95 €, Kösel Verlag



Wo liegen Ihre Stärken und wo Ihre Schwächen? Wofür schlägt Ihr Herz, was begeistert Sie total und wovon wollen Sie sich absolut distanzieren? Es ist wichtig, das eigene Profil zu schärfen. Präsentieren Sie sich als „Marke“ und stellen Sie Ihre Einzigartigkeit in den Fokus. Human Branding ist das Zauberwort, mit dem Sie garantiert zum Ziel kommen.





Die 7 Schlüssel für Ihr Charisma

- 1. Eigenliebe** – sich selbst nicht nur annehmen, sondern lieben lernen, ohne selbstverliebt zu sein
- 2. Selbstbewusstsein** – sich seiner Stärken und Schwächen bewusst sein und diese auch einbringen
- 3. Lebenssinn** – herausfinden, worin der Sinn des eigenen Lebens besteht
- 4. Interesse** – echtes Interesse am Leben und anderen haben und dieses auch unter Beweis stellen
- 5. Bewegung** – beweglich sein und das nicht nur im Geist
- 6. Reichtumsbewusstsein** – dankbar das schätzen, was man hat. Mit Reichtum ist nicht nur finanzieller Reichtum gemeint.
- 7. Ausdruck** – sich selbst authentisch zum Ausdruck bringen. Bringen Sie Ihr Charisma auf den Weg, zum Beispiel – aus positiver Denkweise – aus gesundem Selbstwertgefühl – aus Begeisterung – aus Authentizität.

Step 3:

Entwickeln Sie Ihren eigenen Stil

Der erste Eindruck ist entscheidend. Es zählt nicht primär Ihre Schönheit, die vergänglich ist, sondern wie authentisch Sie wirken. Auch wenn Ihre fachliche Kompetenz noch so hoch ist, sie werden zuerst nach Ihrem äußeren Erscheinungsbild beurteilt. Hierbei sind Kleidung, Markenbewusstsein, Figur oder Frisur an sich weniger entscheidend. Entscheidend ist, dass Sie einen Stil finden, der zu Ihnen passt und mit dem Sie sich wohl fühlen, um sich nicht „verkleiden“ zu müssen und Ihr wahres Ich zu verstecken. Nehmen Sie sich so an, wie Sie sind. Arbeiten Sie nicht gegen Ihren Typ. Aber holen Sie das Beste aus sich raus!

Step 4:

Versprühen Sie Begeisterung

Wenn Sie selbst begeistert sind von dem, was Sie tun oder vorhaben, können Sie auch andere mit Ihrer Leidenschaft anstecken und mitreißen. Sind Sie selbst zögerlich und zweifeln, wird Ihr Gegenüber auch zweifeln. Gelingt es Ihnen nicht auf Anhieb, die totale Begeisterung zu versprühen, dann versuchen Sie es doch mal mit der „So tun als ob Methode“, allein um die Wirkung zu testen. Sie werden staunen, wie offen und neugierig Ihr Umfeld reagieren wird.

Step 5:

Zeigen Sie doch mal Gefühle

Gefühle sind das Salz in der Suppe, der Motor des Lebens, ohne den alles vollkommen farblos und öde wäre. Auch bei vermeintlich sachlichen Themen (z. B. im Arbeitsalltag) spielen Gefühle eine Rolle. Warum sie also nicht auch zeigen? Zeigen Sie es, wenn Sie sich freuen, wenn Sie etwas besonders gut finden, wenn Sie sauer oder auch traurig sind. Je nach Situation bestimmen Sie selbst das Maß – im privaten Umfeld ist sicher mehr Gefühl möglich als im beruflichen. Durch den Ausdruck Ihrer Gefühle wirken Sie lebendig und authentisch.

Step 6:

Seien Sie verbindlich

Was hat Verbindlichkeit mit Ausstrahlung zu tun? Hier kommen zwei Aspekte zusammen. Andere Menschen schätzen Verbindlichkeit und Verlässlichkeit, so dass Sie einfach schon aus diesem Grund positiv auf Ihr Umfeld wirken. Hinzu kommt: Wenn Sie anderen Menschen gegenüber verbindlich sind, vermitteln Sie Ihnen den Eindruck, sie könnten sich auf Sie verlassen. Wenn Sie diesen Eindruck tatsächlich bestätigen, hinterlässt dies zwangsläufig Spuren in Ihrer Selbstwahrnehmung. Wenn Andere sich auf Sie verlassen können, lernen Sie mit der Zeit auch zunehmend, sich auf sich selbst zu verlassen. Sie sind sich sozusagen selbst ein gutes Vorbild.

Step 7:

Beachten Sie die anderen

Jeder ist sich selbst am nächsten; daher fällt es besonders auf, wenn Sie sich für andere interessieren. Erzählen Sie nicht immer nur von sich, sondern zeigen Sie Ihren Mitmenschen/Kunden, dass sie wichtig für Sie sind. Stellen Sie offene Fragen, auf die nicht nur mit Ja oder Nein geantwortet werden kann. Versuchen Sie sich Details von dem zu merken, was Ihnen Ihr Gegenüber erzählt. Damit steigern Sie Ihre Achtsamkeit – anderen gegenüber und damit gleichermaßen auch sich selbst gegenüber.

Step 8:

Lassen Sie Ihr Profil erkennen

Die wenigsten Persönlichkeiten mit einer positiven Ausstrahlung sind angepasste, stromlinienförmige Wesen. Obwohl es so scheint, als seien sie „everybody's darling“, scheuen sie sich nicht, ihre Ecken und Kanten zu zeigen. Machen Sie es genauso. Verabschieden Sie sich von dem Gedanken, dass jeder Sie akzeptieren kann, muss oder soll. Stehen Sie zu Ihren Meinungen und Gedanken, auch wenn Ihr Umfeld diese nicht unbedingt teilt. Vergessen Sie nie, dass jeder ein Recht auf seine eigene Meinung und Meinungsäußerung hat, also auch Ihr Gegenüber. Begegnen Sie daher selbst auch anderen Meinungen mit Offenheit, Toleranz; sonst endet das Ganze in einer Einbahnstraße.

Step 9:

Loben Sie sich selbst, dann tun es andere auch

Sich selbst zu loben ist in der Tat eine Gratwanderung; ein bisschen Klappern gehört aber bekanntlich zum Handwerk. Übertreiben Sie es nur nicht, sonst könnten Sie arrogant und selbstverliebt wirken. Es kommt hierbei nicht nur auf das richtige Maß an, sondern darauf, sich selber bewusst zu machen, was lobenswert ist. Denken Sie hierbei an Ihre persönlichen Stärken und Vorzüge. Diese stehen voll und ganz hinter Ihnen und halten Ihnen den Rücken frei. Auf Ihre Stärken und Vorzüge können Sie sich verlassen; sie bewegen Sie stetig weiter. Feiern Sie sich selbst jeden Tag aufs Neue, denn Sie sind authentisch, charismatisch und werden von Ihren Kunden als „Marke“ wahrgenommen.

Die Autorin

Die Wellnessberaterin, Entspannungstrainerin und Inhaberin von Drehpunkt Fuß, **Ursula Maria Schneider** (IHK zertifiziert), arbeitet eng mit Fußpflegern, Kosmetikern, Podologen und der Industrie zusammen.

