



Authentisch – und professionell

Foto: shutterstock.com / ©-Book Studio



Andreas Erbenich, Personalberater

Ober Vorgesetzter, Kollege oder Mitarbeiter. Im Beruf werden oftmals unterschiedliche Rollen gespielt. Kann man dabei überhaupt authentisch bleiben? Sich nicht verbiegen, keine faulen Kompromisse eingehen – das wünschen sich viele. Doch die Sache hat einen Haken: Wer versucht, authentisch zu sein, handelt nicht immer professionell. Authentisch – dieses Wort verbinden wir gemeinhin mit Menschen, die sich nicht verbiegen und frei heraus sagen, was sie denken. Schonungslose Offenheit und unverblümte Unerschämtheit werden dabei häufig unter dem Deckmantel der Authentizität verkauft – als Wahrheiten, die der andere schon vertragen könne. Auch ein Chef, der sich vor einem Kunden laut darüber ärgert, wie schlecht sich sein Team auf einen Termin vorbereitet hat, handelt emotional und trägt seine Gefühle in Körpersprache, Stimme und Inhalt stimmig nach außen. Authentisch? Ja. Professionell? Nein.

Professionalität geht über Wissen und Können hinaus bis hin zu Werten wie Respekt, Loyalität und Fairness. Diese Werte sollten nicht mit Authentizität konkurrieren müssen. In einer Produktpräsentation ins Stocken geraten? Bei einer Rede den Faden verloren? Auf eine Mitarbeiterfrage keine Antwort gewusst? Wenn etwas schief geht oder anders läuft als geplant, reden wir uns gern ein, unsere Reaktion sei zwar nicht

hundertprozentig professionell gewesen, aber zumindest „irgendwie authentisch“. Authentizität ist keine Entschuldigung für Fehler, Unsicherheiten und schon gar nicht für Beleidigungen. Doch auch wenn Sie von sich selbst nicht erwarten sollten, perfekt zu sein: Sie sollten Authentizität nie missbrauchen, um eine schlechte Performance oder Fehler zu rechtfertigen. Die Frage ist hier eher: Was brauchen Sie, um nicht nur authentisch, sondern gleichzeitig auch professionell zu sein? Es ist genau wie

im Sport: Wer viel trainiert, wird besser. Und so bietet bereits die Teilnahme in der Theaterklasse die Möglichkeit, schon als Schüler auf der Bühne zu stehen. Referate geben einem die Möglichkeit sich vorzubereiten und wenigstens Fachwissen von sich geben zu können. Übung und Routine helfen – vielleicht auch folgende Tipps: Seien Sie ehrlich. Körpersprache und Stimme in Stresssituationen zu kontrollieren ist kaum möglich. Gestehen Sie Ihrem Publikum, dass Sie aufgeregt sind. Ihren Zuhörern würde es jetzt nicht anders ergehen.

Kaum zu glauben, ist aber so: Die Wirkung einer Rede wird zu 50 Prozent durch die Körpersprache, zu 40 Prozent durch die Stimme und nur zu 10 Prozent durch die gesprochenen Worte erzielt.

Si tacuisses, philosophus mansisses

Schon die alten Römer wussten: „Wenn du geschwiegen hättest, wärdst du ein Philosoph geblieben“, bezogen darauf, dass jemand seinen Ruf, besondere Fähigkeiten zu haben, durch eine bloßstellende Äußerung selbst zerstört – so der Duden. Wer vor Publikum spricht, sollte sich fragen: Womit möchte ich jetzt und in Zukunft sichtbar sein? Welche Geschichten will ich öffentlich erzählen und damit in Erinnerung bleiben? Wie muss mein Auftritt sein, damit ich auch weiter-

hin positiv wahrgenommen werde? Dabei hilft Ihnen eine gute Vorbereitung. Vor Meetings, Gesprächen und Präsentationen sollten Sie sich immer fragen: Was ist mein Ziel? Was will ich erreichen? Der Drang, authentisch zu sein, kann Sie sogar an Ihrer Weiterentwicklung hindern. Vielleicht meinen Sie beim Erlernen einer neuen Technik: „Das bin ich nicht.“ Sie haben das Gefühl, die Methode passt nicht zu Ihnen – und Sie seien nicht länger authentisch, wenn sie sie anwenden. Lassen Sie den Drang nach Authentizität zunächst außen vor und geben Sie dem Neuen eine Chance! Probieren Sie es aus, integrieren Sie es in Ihren Alltag. Dann wird es irgendwann gewohnt, natürlich und authentisch. Und: professionell.

Der Mensch hat viele Gesichter

Hinter dem Wunsch, authentisch zu sein, steckt auch der Wunsch, sich nicht verstellen zu müssen. In jeder Situation in die passende Rolle schlüpfen zu können – das ist professionell. In einem Kundentermin beispielsweise: der professionell Beratende, Lösungsorientierte, Konsequente. Der Zweifelhafte, der Schüchterne, der Zurückhaltende bleiben in diesem Moment außen vor. Überlegen Sie sich vor Terminen: Welche Eigenschaften sind gleich gefragt? Indem Sie sich das bewusst machen, bringen Sie sich in die richtige Stimmung und müssen nun nur noch den Fokus auf diejenige Facette Ihrer Persönlichkeit legen, die nun hilfreich und angemessen ist. So bleiben Sie trotzdem authentisch – und handeln professionell. Wenn wir uns weder auf den Wahrheitsgehalt von Worten noch die Beweiskraft von Bildern verlassen können, bekommt die Stimme ein völlig neues Gewicht. Sie ist nicht nur eindeutiges Erkennungsmerkmal, sondern nahezu unverfälschlich und damit eine ebenso authentische wie „intime Visitenkarte“ der Persönlichkeit, sagt der Stimmforscher und Sprachwissenschaftler Hartwig Eckert. Er ist davon überzeugt: „Wer sich selbst wichtig nimmt, bekommt automatisch eine festere Stimme – und umgekehrt.“ Und wer sich selbst vertraut, dem vertrauen auch seine Zuhörer. Nur wenn man sich wohl und sicher fühlt, kann man auf Dauer gewinnen.

ANDREAS ERBENICH



Die Jobs des Monats

LEITER VERTRIEBS-GESELLSCHAFT (M/W/D)

in Österreich
... mehr auf Seite 144

PRODUKTMANAGER (M/W/D)

... mehr auf Seite 145

BUCH-TIPP

Gute Chefs essen zuletzt
von Simon Sinek



Ohne ein gutes, verlässliches Team könnten viele Führungskräfte ihre Ziele niemals erreichen. Doch leider werden viele Teams von Misserfolgen ausgebremst – und die Führungskräfte schaffen es dann oft auch mit Leistungsanreizen oder Belohnungen nicht, ein Team wieder in die Spur zu bekommen. Doch warum sind hier manche Vorgesetzte oft erstaunlich hilflos? Die Antwort wurde Simon Sinek während einer Unterhaltung mit einem General des Marine Corps offensichtlich. **Redline Verlag, 352 S., 24,99 € ISBN: 3868816623**