

28. Dezember 2015



## Die (scheinbar) Unerreichte Wie Sie mit Authentizität auftreten

**Was ist Ihnen lieber, wenn Sie ein Bild oder ein Schmuckstück kaufen: etwas Nachgemachtes oder das Original? Wer die freie Wahl hat, wird wohl meist das Original bevorzugen. So geht es auch dem Publikum Ihrer Reden. Informationen kann es auch nachlesen. Wenn es Ihnen zuhört, will es überzeugt werden.**

**Dazu müssen Sie überzeugend sein** – Sie müssen eins sein mit Ihrem Thema und Ihren Aussagen. Diese Einheit lässt sich durch fünf Komponenten herstellen:

### 1. Das Fundament

Am Anfang steht die Idee, IHRE Idee: Was wollen Sie erreichen? Welche Wünsche, Erwartungen und Ziele haben Sie? Möchten Sie etwas kritisieren? Entwickeln Sie eigene Lösungen? **Schauen Sie nach vorn und präsentieren Sie eigene Lösungen.**

### 2. Die Säulen

Hier wird es persönlich, denn hier kommen Ihre Werte ins Spiel. Warum wollen Sie sich für dieses Problem stark machen? Warum muss sich die Situation verändern? **Erst wenn Sie Ihre Motivation einbringen, wird Ihre Rede emotional. Das überzeugt.**

### 3. Das Gerüst

Das Zusammenspiel von Ideen und eigenen Werten lässt bei Ihnen Begeisterung entstehen. Wer begeistert ist, vermittelt, dass er Ideen und Werte umsetzen will. Klar ist, dass Umsetzungswille und Begeisterung allein aus Ideen noch keine neuen Realitäten werden lassen. Sie sind aber eine Arbeitsplattform. **Und ist diese solide, kann das Publikum bereits erkennen, welche Formen Ihr Projekt annehmen wird.**

#### 5 Zutaten

für echte Authentizität

Ehrlich sein

Nach den eigenen Werten handeln

Schatten offenbaren

Bewusst-sein

Im Hier und Jetzt leben

#### 4. Das Mauerwerk

Sind Sie begeistert, drückt sich das in Ihrem physischen und stimmlichen Auftritt aus. Die Begeisterung wird spürbar. Fehlt diese Auftrittskraft,

- sind die Idee und/oder die individuelle Notwendigkeit nicht vollends durchdacht,
- fühlen Sie sich als Redner den eigenen und den fremden Erwartungen nicht gewachsen oder
- stören Selbstzweifel bzw. ein mangelndes Selbstbewusstsein.

Sind die Ursachen analysiert, können Sie diese Blockaden mit Übungen und Trainings systematisch abbauen.

#### 5. Der Schlussstein

An diesem Punkt haben Sie Überzeugungskraft gewonnen. Das heißt aber noch nicht, dass Sie auch tatsächlich überzeugen. Entscheidend ist der Wille dazu! Erst wenn Sie den entwickeln, werden Sie als Redner konsequent, entschlossen und authentisch wirken.

#### Fazit:

Fehlt Ihnen der Überzeugungswille, die Motivation zum Handeln, eine rollenbezogene Werteverankerung oder die überzeugende Idee, dann fehlt Ihren Worten auch die Authentizität.

Um als „Original“ wahrgenommen zu werden und zu überzeugen, müssen Ihre Worte und Ihr Auftritt eine Einheit bilden. Halten Sie es mit Alfred Herrhausen: *„Wir müssen das, was wir denken, auch sagen. Wir müssen das, was wir sagen, auch tun. Wir müssen das, was wir tun, dann auch sein.“*

