

Selbstinszenierung: Nicht Gaukler, sondern Charakterdarsteller überzeugen ihre Mitmenschen (Teil 1)

Von Raymond N. R. Wilbois

Unser Erfolg in Beruf und Gesellschaft hängt sehr stark von der Wirkung ab, die wir bei anderen erzielen. Wenn wir überzeugend auftreten, schaffen wir es, das Interesse bei unseren Mitmenschen zu wecken. Dabei müssen wir uns möglichst authentisch darstellen, um so unserer Persönlichkeit die entsprechende Markanz zu verleihen. Menschen, die im Rampenlicht der Medien stehen, beherrschen die Regeln der Selbstinszenierung und wissen, wie man die Aufmerksamkeit des Publikums auf sich zieht und gleichzeitig die eigene Ausstrahlungskraft - im Sinne von Charisma - entfaltet.

Das Zuschauerverhalten, dazu gehören Mandanten und Kunden, un-

terliegt einer grundsätzlichen Selektion. Viel zu gering wird von vielen Dienstleistern die Selbstinszenierung beachtet, die nichts mit dem Verhalten von Egomanen zu tun hat. Selbstinszenierung beginnt beim Selbstbild. Sich selbst annehmen gehört zu den grundlegenden, ganz persönlichen Werten. Weil wir ständig mit der Frage beschäftigt sind, wer wir sind, kommt automatisch die Frage auf, wie uns die anderen sehen.

Viele Berater - unterschiedlicher Couleur - wissen nicht, wie sie wirken. Manche hoffen, ihr Idealbild nach außen zu zeigen und glauben, einen entsprechenden Eindruck zu machen. Die Wirklichkeit sieht jedoch anders aus als die Einbildung.



Raymond N. R. Wilbois

Wer den Mut hat, sich authentisch in Szene zu setzen, muss sich dann auch in dieser Rollenfunktion annehmen. Im Umfeld erfolgt die Wahrnehmung dieser „Figur“. Bei der „Selbstinszenierung“ werden innere Kräfte mobilisiert, die das Selbstbewusstsein stärken. Dabei besteht ein Ziel der Selbstinszenierung auch darin, zu ermitteln, wie stark die Reflektion in unserer Umgebung ausfällt.

Nur wenn die Selbstinszenierung vollkommen authentisch ist, können wir andere überzeugen und begeistern.

Wer beispielsweise als Geschäftsführer, Vorstand, Freiberufler - wie Arzt, Architekt, Rechtsanwalt oder Steuerberater - Beratungsaufgaben zu erfüllen hat oder grundlegende Argumente anderen präsentieren muss, braucht neben seiner Fachkompetenz die Eigenschaft der Ausstrahlung - die wir mit Charisma umschreiben - zur Selbstinszenierung. Hier spielt die Kleidung eine nicht unwesentliche Rolle. Das gilt natürlich für Männer und für Frauen gleichermaßen. Kleidung ist Außenhaut und lässt Verhaltensweisen entstehen. Ein Mann bewegt sich in einem Anzug (Business-Kleidung) anders als in salopper Sportkleidung, um nur ein Beispiel an dieser Stelle zu nennen. Entsprechende Umgangsformen, die leider bei manchen Personen



Trainingsszene eines Verkaufsgesprächs mit Rudolf Grün (links) und Wolfgang Fox (Alt & Kelber Immobiliengruppe): Es geht um eine legitime Selbstinszenierung des Beraters.

auf der Strecke geblieben sind, leisten ein Übriges. Es geht nicht um theatralische Gesten, die sehr schnell als arrogant interpretiert werden können. Fazit an dieser Stelle: Seien wir also keine Gaukler, sondern bieten wir unserem Umfeld den Charakterdarsteller.

Wo immer wir handeln, haben wir Zuschauer. Unser Umfeld ist die Bühne mit dem Scheinwerferlicht. Schon durch unsere Präsenz rücken wir in den Fokus unterschiedlicher Zuschauer. Unsere Performance (das englische Wort für „Leistung“ und auch „Darstellung“) wird durch unser Gegenüber ständig bewertet. Dies geschieht bewusst oder unbewusst. Wir stehen also immer in einer Inszenierung.

Insofern wird plausibel, wenn in der Verhaltenspsychologie die These aufgestellt wird, wo immer wir gehen und stehen - wir stellen immer etwas dar, weil wir nicht nur als reines Individuum betrachtet werden, sondern wir wirken



Trainerin Petra Höher: „Zur Selbstinszenierung gehört der Wunsch, andere zu begeistern.“

und verhalten uns - immer - zu allen Zeiten.

Tun wir also etwas an unserer Wirkung, ohne uns zu verbiegen. Selbstinszenierung ist eine Kommunikationsform,

die so alt ist, wie die Verführung. Wer Präsenz zeigen will und diese durch eine strategische, authentische Selbstinszenierung unterstützen kann, löst bei anderen Vertrauen aus. Dieses Vertrauen wird spürbar. Was uns dann entgegenkommt, ist die Wirklichkeit.

In der nächsten Ausgabe von Profile geht der Autor (im 2. Teil) auf Einzelheiten von Verhaltensformen ein, um die Thematik der Selbstinszenierung an praktischen Berufsszenen zu verdeutlichen. ▣

Der Autor ist selbstständiger Verhaltenstrainer. Im Managementbereich liegen u.a. seine Schwerpunkte im Persönlichkeitstraining, in der Motivationslehre und in der Behandlung von Konfliktsituationen.

www.raymond-wilbois.de
r.wilbois@raymond-wilbois.de