



Liebe Leserinnen und Leser,

in der vergangenen Woche haben Sie darauf geachtet, was in Ihren Augen die Wahrhaftigkeit und Kongruenz eines Menschen ausmacht. Vermutlich haben Sie dabei ähnliche Faktoren ausgemacht wie wir.

Welche Marker lassen sich nun generell als Anzeiger von Authentizität feststellen? Versuchen wir einmal einen systematischen Ansatz:

1. Parallelität der Verhaltensebenen

Zu dem Eindruck, den jemand vermittelt, gehört eine ganze Reihe von Faktoren:

- Das ist zum einen bei sprachlichen Äußerungen der **Inhalt**.
- Dazu kommt die jeweilige **Wortwahl**, mit der der Betreffende sich ausdrückt. Je eher die Sprache der Schriftsprache nahe kommt, desto eher erweckt das den Eindruck, man würde etwas Vorbereitetem, Auswendiggelerntem lauschen – es sei denn, der andere redet bekanntermaßen immer so.
- Dazu kommen dann der Klang der **Stimme**, **Tonfall** und **Sprechgeschwindigkeit**,
- die **Mimik**, **Gestik** und sonstige **Körpersprache** – wie zum Beispiel die Körperhaltung, aber auch Weinen oder das Erröten in peinlichen Situationen.

Dann – und nur dann – wenn die Botschaften alle zusammenpassen, wird der Gesamteindruck von uns als stimmig und authentisch empfunden.

Dass jemand zurückweicht, kurz und scharf einatmet und dann „Oh nein!“ ausstößt, dabei den Mund leicht geöffnet lässt, die Augenbrauen besorgt hochzieht, die Hände leicht abwehrend nach vorn streckt und vielleicht sogar noch ein wenig blass wird, akzeptieren wir beispielsweise ungefragt als Reaktion auf einen Schreck. An der langen Aufzählung sieht man noch einmal, was da alles parallel abläuft. Dagegen werden wir ein näseldes „Das kommt für mich jetzt aber ausgesprochen unerwartet!“, mit unbewegter Miene vorgebracht und womöglich noch mit einem leichten Seitwärtsnicken begleitet, wohl eher in die Richtung „Das hat der doch schon vorher gewusst!“ interpretieren – und mit entsprechend geringer Glaubwürdigkeit bewerten.

2. Zeitliche Reihenfolge

Aber die Einzelreaktionen sind es nicht allein. Sehr sensibel reagieren wir vor allem unbewusst auf die angemessene Reihenfolge. Dazu gibt es zwei Grundsätze:

- Zum einen laufen emotionale Reaktionen schneller ab als die verstandesmäßige Verarbeitung einer Situation.
- Zum anderen gehen die körperlichen Reaktionen den sprachlichen leicht voraus.

Stellen Sie sich einmal jemand vor, der wütend „Weil ich das so will!“ ruft und mit dem Fuß aufstampft. Erst rufen und dann stampfen wirkt seltsam hölzern, so als habe man sich im Nachhinein noch schnell erinnert, dass da ja noch eine Bewegung zu machen sei. Wenn aber das betonte „...will!“ und das Aufstampfen zusammenfallen und – ganz wichtig – das Stampfen dem Wort um Bruchteile einer Sekunde vorausgeht, dann wirkt dieses Verhalten auf uns „echt“.

3. Stimmigkeit

Die gegebene Situation bildet jeweils den Rahmen für die Beurteilung, ob jemand sich authentisch verhält. Ein und dasselbe Verhalten kann in einem jeweils anderen Kontext einmal authentisch und einmal aufgesetzt oder gar lächerlich wirken. So groß die Bandbreite menschlicher Reaktionsweisen auch sein mag, so haben wir doch eine klare Vorstellung davon, welche zu einer Situation passen und für uns vorstellbar sind.

Stimmigkeit ist allerdings kein so klares Kriterium wie die beiden vorangegangenen, denn hier besteht die Gefahr einer Fehlinterpretation. Ich kann mich noch erinnern, dass einmal eine Bekannte bei einem Besuch einen Leuchter zerbrach und sich fürchterlich entschuldigte, während ich selbst ausgesprochen fröhlich blieb – hatte ich das ungeliebte Stück doch einmal in einem Anflug von Geschmacksverirrung erstanden und nun endlich die Gelegenheit, den Leuchter reinen Gewissens fortzuwerfen. Meine Bekannte jedoch wollte mir das zunächst gar nicht abnehmen.

4. Soziale Angemessenheit und kultureller Hintergrund

Wichtig für unsere authentische Wirkung ist auch, ob wir unser eigenes Verhalten in der jeweiligen Situation für sozial akzeptabel halten und es unserem natürlichen Verhalten entspricht. Ansonsten ist für andere durchaus zu merken, wie absichtsvoll und unspontan wir handeln. Auch dafür haben Menschen ein feines Gespür.

Denken Sie einmal an manche Teenager, die sich sozusagen mit Absicht entgegen den Erwartungen benehmen. Wenn Sie für sich überlegen, wie authentisch dieses Verhalten auf Sie wirkt, werden Sie vielleicht feststellen, dass einem das „Gewollte“ durchaus auffällt. Oder denken Sie an Menschen, die jeden, ohne Ansehen der Person, duzen – bei dem einen wirkt das locker und selbstverständlich – authentisch eben –, bei anderen merkt man förmlich, wie sie vorher Anlauf nehmen und das Du einen Hauch zu stark betonen, um noch glaubwürdig zu sein. Ähnliches kann man auch bei Berührungen beobachten, für die eine ganze Reihe von Tabus gilt. Heute wird es beispielsweise auch in Nord- und Mitteleuropa immer üblicher, sich auch unter entfernten Bekannten mit einer kleinen Umarmung und Küsschen rechts, Küsschen links zu begrüßen und zu verabschieden. Wenn Sie das einmal als Außenstehender und noch viel eher als Beteiligter beobachten, werden Sie feststellen, wie deutlich man erkennen kann, wem das bei welchem Gegenüber angenehm oder unangenehm ist.

Wenn man bei sich oder auch beim anderen dieses gewisse leichte Zögern bemerkt, steht man dann vor der Wahl: sich zu überwinden, in dem Bewusstsein, dass der andere unter-

schwellig merkt, dass das nicht „echt“ ist, oder stattdessen die Hand auszustrecken und es bei der von einem selbst als angemessen empfundenen Berührung zu belassen. Das wirkt nicht nur authentisch. Sie werden vielleicht sogar feststellen, dass die typische Reaktion beim anderen eine deutlich spürbare Erleichterung ist.

Mit den besten Grüßen

Christian Weisbach & Petra Sonne

© Institut für wertschätzende Unternehmensführung GbR Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Verwendung über den privaten Gebrauch hinaus bitte nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung der Redaktion. Alle Angaben ohne Gewähr.