

Ihre individuelle Stilwelt bestimmt Ihren Erfolg

Hin und wieder werde ich gefragt, weshalb ich mein Unternehmen „Stilwelt“ benannt habe.

Häufig wird „Stil“ auf die Kleidung, die dabei gewählten Farben und auf Etiketteregeln reduziert. „Stil“, „persönlicher Stil“, bedeutet jedoch deutlich mehr. Denken Sie an berühmte Persönlichkeiten, über die gesagt wird: „Das ist sein/ihr Stil.“ Oftmals reicht ein kleiner Ausschnitt, und Sie erkennen daran, welcher Maler ein Bild gemalt hat. Oftmals reichen drei Takte, und Sie wissen, von welchem Komponisten das Musikstück ist oder wer es vorträgt. Und schließlich: Oftmals reichen wenige Worte, und Sie wissen, von wem diese stammen. „Stil“ bedeutet weit mehr als nur passende Kleidung und Etikette. Der Stil eines Menschen umfasst sein gesamtes Auftreten und die Art des Kommunizierens mit seinen Mitmenschen. Jeder Mensch hat seinen individuellen Stil. Dazu gehören sein Kleidungsstil, sein Sprachstil, sein Benimmstil und seine Körpersprache. Jeder von uns lebt gleichsam in seiner eigenen Stilwelt. Diese individuelle Stilwelt ergibt das Bild, das Mitmenschen von uns wahrnehmen und wir von ihnen – und dies zu einem Großteil unbewusst.

Grundsätzlich ist Ihr persönlicher Stilcode, den Sie senden, nicht in Stein gemeißelt. Sie können ihn ändern. Selbst die durch Ihre Emotionen und Gedanken verursachte Körpersprache können Sie mit Geduld und kontinuierlicher Arbeit an Ihrer Gedankenwelt passender wirken lassen. Die Erfahrung lehrt jedoch: Wichtig ist stets, dass die Signale, die Sie senden, in sich ein stimmiges Gesamtbild ergeben. Dies gilt für die Signale zueinander (Stimmen beispielsweise die Signale Ihrer Rhetorik und jene Ihrer Körpersprache überein?). Und dies gilt genauso für jedes einzelne Signal im Zeitablauf (Verhalten Sie sich völlig verändert als zuvor?).

Für Sie bedeutet dies in der Praxis: Wenn Sie einzelne Signale ändern wollen oder müssen, gehen Sie am besten behutsam und geduldig vor. Wer von heute auf morgen wie ausgewechselt auftritt, der verwirrt all diejenigen, die ihn bisher anders gekannt haben. Mit Ihrem persönlichen Stil verfolgen Sie letztlich nahezu ausnahmslos ein Ziel: Sie wollen Vertrauen schaffen – ob als Führungskraft, ob als Redner, ob als Verkäufer. Stets suchen Sie das Vertrauen Ihrer Gesprächspartner oder Zuhörer, damit diese Ihrer Meinung oder Ihrem Angebot zustimmen oder Sie persönlich gut finden. Um dieses Ziel zu erreichen, ist es für Sie wichtig, dass Ihr Stilcode je nach Situation den Erwartungen Ihrer Gesprächspartner, Kunden oder Zuhörer entspricht. Und dass Sie wissen, wie gewisse Signale – Worte, Gesten, Benehmen oder Kleidung – auf andere Menschen unbewusst wirken. Besonders überzeugend wirken Sie auf Ihre Mitmenschen immer dann, wenn Sie eine passende Kombination der Einzelsignale situationsgerecht und ohne großes Nachdenken abrufen können. Je mehr Ihnen die einzelnen „Türöffner zum Erfolg“ in Fleisch und Blut übergegangen sind, umso lockerer und entspannter und umso sicherer und überzeugender werden Sie auftreten.

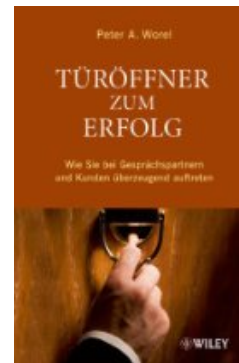
Ich habe mein Unternehmen bewusst „Stilwelt“ genannt, weil Sie hier Wissen zu Ihrem gesamten Auftreten, zu Ihrer individuellen Stilwelt, vermittelt bekommen. Es ist in der Regel zu wenig, nur einen Rhetorikkurs oder nur eine Etiketteschulung zu besuchen. Denn was helfen die geschliffensten Worte, wenn die Kleidung nicht stimmt. Und was hilft die beste Kleidung, wenn Sie unsicher spre-

chen und hilflos wirken. Der erste Eindruck ist entscheidend, und der letzte bleibt. Deshalb sind die Menschen besonders erfolgreich, denen es gelingt, ein rundum stimmiges Bild von sich zu geben. Siegertypen kommunizieren aus ihrer individuellen Stilwelt heraus überzeugend und souverän. Sie kombinieren die „Türöffner zum Erfolg“ situationsgerecht. Dabei geht es beispielweise darum, wie jemand steht und geht, welche Signale sein Händedruck und seine Augen senden, welche Kleidung er trägt, welche Worte er wählt – um nur einige Punkte zu nennen. Und erfolgreiche Menschen wissen, welche Signale auf das Unterbewusstsein ihrer Gesprächspartner überzeugend wirken.

Bei „Stilwelt“ erhalten Sie den Feinschliff für Ihre persönliche Stilwelt und damit für Ihren Erfolg. Auf der Basis neuer Erkenntnisse der Gehirnforschung erfahren Sie, wie Ihre Signale auf Menschen wirken – und wie Gelerntes länger in Ihrem eigenen Gedächtnis abrufbar bleibt. Ich freue mich, Sie im Seminar oder bei einer Individualberatung zu treffen. Und ich freue mich, wenn Sie in meinem neuen Buch „Türöffner zum Erfolg“ zahlreiche Impulse für Ihren Umgang mit Menschen finden.



**Ab 12. Oktober 2011
im Handel und bei Amazon für Sie:**



Mit stilvollen Grüßen,
Ihr Peter A. Worel

Firmeninterne Seminare, Individualberatungen und Coachings sowie Vorträge können Sie inhaltlich und terminlich mit uns abstimmen.

Die nächsten offenen Seminare finden für Sie statt:

„Business-Etikette I – Stilvoll zu noch mehr Erfolg“ (Grundseminar)

25. Oktober 2011 (ausgebucht) und 07. Dezember 2011 (nur noch wenige Plätze frei), jeweils in München

„Überzeugendes Auftreten – Rhetorik, Dialektik, Körpersprache und Etikette I“ (Grundseminar)

18. bis 19. Oktober 2011 in München (ausgebucht)

„Reden Sie noch – oder überzeugen Sie schon?“

08. November 2011 in München

(in Verbindung mit DIE FÜHRUNGSKRÄFTE)

Stilwelt – hier erhalten Sie den Feinschliff für Ihren überzeugenden Auftritt.