

## „Frühjahrsputz“ auch für Ihr Auftreten

Der Frühling steht in der Tür. Es ist die Zeit des Jahres, in der wir uns und unsere Umgebung auf den weiteren Jahresverlauf vorbereiten: im Garten wird gesät, in den Häusern und Wohnungen wird geputzt, wir gönnen unserem Körper eine Fasten- oder Wellnesskur, ... Die Liste der üblichen Frühjahrstätigkeiten lässt sich beliebig fortsetzen.

Doch nutzen Sie die Zeit auch dafür, Ihrem Auftreten – Ihrem persönlichen und gegebenenfalls dem Ihres Unternehmens, das Sie repräsentieren – einen „Frühjahrsputz“ zu gönnen?

Denn häufig zeigt sich, dass eingeschliffene und meist unbewusste Verhaltensweisen die Qualität und Überzeugungskraft des individuellen Auftretens schmälern. Wann haben Sie Ihr Auftreten zuletzt „herausgeputzt“?

Bevor Sie ans Eingemachte gehen, ist es sinnvoll, dass Sie mit den folgenden vier vorbereitenden Schritten starten:

- Reflektieren Sie erstens Ihre bisherige Wortwahl: Benutzen Sie Floskeln, Füllwörter oder Minuswörter?
- Betrachten Sie sich zweitens vor dem Spiegel: Wie stehen Sie da? Aufrecht? Mit hängenden Schultern? Mit welcher Mimik?
- Beobachten Sie drittens Ihre Körpersprache im täglichen Miteinander: Benutzen Sie dominante oder führungsschwache Signale? Wirken Sie durch einzelne Körpersignale abweisend oder einladend?
- Und schließlich durchforsten Sie viertens Ihren Kleiderschrank: Passt die Kleidung noch zum Auftreten, das von Ihrer Rolle, die Sie im Geschäftsleben, im Verein oder in einer Partei inne haben, erwartet wird?

Alle vier Schritte dienen Ihnen als Startschuss, Ihr Auftreten weiter zu verfeinern und überzeugender zu gestalten.

Beispiel Sprache:

Ich bin überzeugt, dass Ihnen schon Menschen begegnet sind, die unnötige Füllwörter benutzen. Auch bekannte Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens dienen als abschreckende Beispiele hierfür. Einige solcher Füllwörter sind:

- sicherlich („Unser Unternehmen gehört sicherlich zu den besten am Markt.“)
- eigentlich („Ich fühle mich eigentlich ganz wohl.“)
- halt („Das ist halt schwierig.“)
- eben halt („Wir müssen eben halt eine neue Strategie formulieren.“)
- ...

Das Schlimme an Füllwörtern ist: Sie lenken einerseits vom Wesentlichen der Aussage ab und verwässern deren Wirkung. Andererseits lösen sie beim Gegenüber in der Regel ein negatives Gefühl aus, besonders wenn sie häufig benutzt werden. Mehr noch: Sie schaden dem Vertrauen, das Ihr Gesprächspartner oder Ihr Kunde zu Ihnen aufbauen soll. Denn sie zeigen ihm, dass Sie entweder nicht voll konzentriert sind, Ihr „Programm“ unbedacht abspulen oder unsicher auftreten. Dies gilt ebenso für Floskeln und Minuswörter. Diese werden genauso unbewusst und ohne böse Absicht wie Füllwörter benutzt, und sie wirken in gleicher Weise abstoßend und negativ auf Ihre Gesprächspartner.

Nutzen Sie den „Frühjahrsputz“, solchen Wirkungshemmern für Ihr Auftreten auf die Schliche zu kommen und verbannen Sie sie aus Ihrem Wortschatz. Und: Wer ehrlich zu sich selbst ist, wird mindestens einen oder zwei Vertreter von Füllwörtern, Floskeln oder Minuswörtern bei sich selbst entdecken.

### Beispiel Körpersprache:

Allein Ihre Körperhaltung zeigt einem Kunden oder Gesprächspartner bereits, in welcher Stimmung Sie sind. Im Zweifel bezieht er negative Signale auf sich und fühlt sich abgelehnt. In den vorangegangenen „Gedanken für die Praxis – Nr. 17“ konnten Sie lesen, wie wichtig die Körpersprache im Vertrieb ist. Doch sind wir nicht alle Vertriebsleute, gleichgültig in welcher Position wir stehen? Wir vermarkten in jedem Fall unsere Person sowie unsere Anliegen und buhlen um die Zustimmung unserer Gesprächspartner oder Zuhörer. Was liegt also näher, dieses Ziel durch eine überzeugende Körpersprache schneller zu erreichen? Doch Vorsicht: Der Versuch, eine bestimmte Stimmung durch die Körpersprache vorzutauschen, läuft meistens fehl. Denn Ihr Körper sendet auf vielen Kanälen parallel, von denen sich höchstens einer oder zwei bewusst über einen bestimmten Zeitraum beeinflussen lassen. Die restlichen Kanäle senden manchmal gegenläufige Signale.

### Beispiel Kleidung:

Blättern Sie in Wirtschaftsmagazinen oder Verbandszeitungen, so entdecken Sie dort in nahezu jeder Ausgabe Führungspersönlichkeiten abgebildet, die Ihren Status durch eine unpassende oder unaufmerksam gewählte Kleidung schmälern. Das Sakko ist offen anstatt geschlossen, die Ärmel sind zu lang, die Hose ist zu lang, die Krawatte ist schlecht gebunden, um nur einige der gängigsten Fauxpas bei der Business-Kleidung zu erwähnen. Wie tragen Sie Ihre Kleidung? Auch hier lohnt sich ein prüfender „Frühjahrsputz“-Blick in den Spiegel und in den Kleiderschrank. Dies gilt umso mehr, je mehr Sie eine repräsentierende Rolle inne haben und im ständigen Kontakt mit Kunden und der Öffentlichkeit stehen. Doch auch „nur“ unter Kollegen wird eine unpassende Kleidung Ihr Auftreten und Ihr Ansehen schmälern.

All dies sind wichtige Bausteine der „Türöffner zum Erfolg“. Denn nur solche Kunden und Gesprächspartner, die sich für Sie, Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung und Ihr Anliegen öffnen, werden Sie erfolgreich erreichen und ansprechen können. Dies jedenfalls lehren uns die Ergebnisse der Gehirnforschung zur Frage, welche Wirkung Worte und Körper- sowie Kleidungssignale im Unterbewusstsein von Menschen auslösen. Darum geht es nun im Anschluss an die vier vorbereitenden Schritte: Optimieren Sie Ihre individuellen „Türöffner zum Erfolg“.

Genau hierzu erhalten Sie Lösungen durch die Stilwelt-Seminare, Stilwelt-Individualberatungen und das Buch „Türöffner zum Erfolg“. Letzteres wird von managementbuch.de wie folgt empfohlen: *Alle, die intelligente Kommunikation und überzeugendes Auftreten für (noch mehr) Erfolg im Leben perfektionieren wollen, profitieren von diesem sehr hilfreichen, klar gegliederten, aber nicht zu umfangreichen Buch.*

Zahlreiche Leserinnen und Leser der „Gedanken für die Praxis“ nutzen bereits das Stilwelt-Angebot an Vorträgen, Seminaren und Beratungen sowie besagtes Buch, um mit Hilfe der „Türöffner zum Erfolg“ ihr Auftreten und gegebenenfalls das ihrer Mitarbeitenden noch erfolgreicher und überzeugender zu gestalten. Falls Sie noch nicht dazu gehören, gönnen Sie sich mehr Erfolg. Profitieren auch Sie zukünftig vom Wissen zum überzeugenden Auftreten gekoppelt mit einer gehirnoptimierten Lernmethodik. Mehr Informationen dazu finden Sie auf der Stilwelt-Homepage. Ich freue mich, wenn ich Sie erstmals und/oder weiterhin unterstützen darf.



Seit Oktober 2011 im Handel  
und bei Amazon für Sie:



Mit herzlichen Grüßen,  
Ihr Peter A. Worel

---

**Firmeninterne Seminare, Individualberatungen und Coachings sowie Vorträge stimmen Sie inhaltlich und terminlich mit uns ab. Nur Ihre Bedürfnisse zählen.**

**Die nächsten offenen Seminare finden für Sie statt (Termine für das 2. Halbjahr 2012 folgen):**

„Etikette I – Stilvoll zum Erfolg“ (Grundseminar)

26. April 2012 und 27. Juni 2012, jeweils in München (Beide Termine sind **AUSGEBUCHT!**)

„Türöffner zum Erfolg I“

(Das Seminar zum Buch von Peter A. Worel)

Wieder im 2. Halbjahr 2012 in München

**Stilwelt – mehr Nutzen als üblich.**