

Die Visitenkarte Ihrer Persönlichkeit

Im Arbeitsalltag begegnet Ihnen nahezu immer die Frage: Wie soll ich auftreten, um meine Kunden, meine Vorgesetzten, meine Mitarbeiter und meine sonstigen Gesprächspartner überzeugend anzusprechen?

In den bisherigen Ausgaben von „Gedanken für die Praxis“ haben Sie bereits ausgewählte Punkte hierzu gelesen. So zum Beispiel auch, dass „rollen-authentisch sein“ hilfreicher ist als nur „authentisch sein“.

Und: Dass es wichtig ist, Ihre individuellen „Türöffner zum Erfolg“ in sich stimmig und aufeinander abgestimmt einzusetzen. Sehr oft können Sie beobachten, dass Menschen diesen Aspekt vernachlässigen. Was hilft ein toller Anzug oder ein schönes Kostüm, womöglich sogar maßgeschneidert, wenn die gezeigte Körpersprache dieses Niveau nicht widerspiegelt oder grundlegendes Etikettewissen fehlt. Bei einer Veranstaltung traf ich beim Small Talk einen Besucher, der mit seinem Anzug und seiner Krawatte von weitem positiv auffiel. Doch während des Gesprächs hielt er seine linke Hand ständig in der Hosentasche, das Sakko blieb offen und es gelang ihm kaum, auf die Argumente der umstehenden Personen einzugehen. Das sind einerseits relativ bekannte Fauxpas, andererseits tauchen sie erstaunlich oft auf – und dies sowohl bei Berufsanfängern als auch bei gestandenen Managern.

Entscheidend ist in der Praxis, WIE Sie Ihr WAS (= Ihr Fachwissen, Ihr Angebot, Ihr Anliegen, Ihre Botschaft, ...) kommunizieren.

Einen wichtigen Beitrag zum „WIE“ liefert neben Ihrer Rhetorik, Ihrem Etikettewissen und Ihrer Körpersprache immer Ihre Kleidung – insbesondere auch für den ersten Eindruck, den Sie bei Ihrem Gegenüber hinterlassen. Sie wissen: Der erste Eindruck ist entscheidend. Gelingt es Ihnen, von Anfang an positiv auf Ihr Gegenüber zu wirken, so landen Sie bei ihm unbewusst in der entsprechenden positiven Schublade. Nachfolgende kleine Missgeschicke werden als Zufall abgetan. Landen Sie dagegen in der negativen Schublade, so werden positive Leistungen zunächst skeptisch und eben auch als Zufall betrachtet. Da der erste Eindruck bereits nach Bruchteilen einer Sekunde, maximal nach rund sieben Sekunden, gefestigt ist, bleibt Ihnen keine Zeit, hier mit Ihrem fachlichen Wissen zu punkten. Ausschließlich Ihr angewandtes Wissen über Kleidung und Körpersprache helfen Ihnen für den ersten Eindruck weiter. Erst danach werden Ihre Etikette, Ihre Rhetorik und Ihr Fachwissen wichtig.

Wie erfolgreich Sie im Verlauf eines Arbeitstages sein werden, entscheiden Sie zu einem erheblichen Teil morgens an Ihrem Kleiderschrank. Während die Kleidungsregeln für offizielle Anlässe wie Empfänge klar geregelt sind oder vom Einladenden vorgegeben werden, bleiben im Geschäftsleben normalerweise Spielräume, die Sie nutzen können, die zugleich jedoch auch einige Fettnäpfchen bereithalten.

Ihre Kleidung ist die Visitenkarte Ihrer Persönlichkeit. Mehr noch: Häufig schließen Ihre Gesprächspartner – und Sie vermutlich auch – von der Kleidung eines anderen Menschen auf dessen Kompetenz. Wer beispielsweise in einem zu weiten Anzug oder Kostüm erscheint, dem wird unterbewusst oft unterstellt, dass er in seine Funktion oder Rolle im Geschäftsleben noch hineinwachsen muss.

Welche Kleidung ist im Geschäftsleben passend?

1. Wenn Sie in einem Unternehmen oder Berufszweig arbeiten, bei dem die Kleidung streng vorgegeben ist, ist die Frage für Sie bereits beantwortet. Solche Berufe sind beispielsweise Flugbegleiter, Piloten oder Hotelpersonal. Ist die Kleidung nicht bis ins Detail vorgegeben, dann beachten Sie bitte die nachfolgenden Punkte:
2. **In welcher Branche arbeiten Sie?** Was ist die branchentypische Kleidung? Wenn ein Schreinermeister seine Arbeit im Nadelstreifenanzug ausführt ist dies genauso unpassend, als wenn ein Bankangestellter zum Kundengespräch mit Hawaii-Hemd, Shorts und Sandalen erscheint.
3. **Zu welchem Anlass kleiden Sie sich?** Treffen Sie Ihren Gesprächspartner in Ihren Geschäftsräumen? Gehen Sie zusammen in ein nobles Restaurant zu einem Geschäftsessen? Oder besuchen Sie mit ihm Festivitäten wie das Münchener Oktoberfest?
4. **Welche Erwartungen haben Ihre Gesprächspartner an Ihre Kleidung?** Diese hängen in der Regel von der Branche und Ihrer Tätigkeit ab. Buchen Sie einen Bergführer für eine schwierige Wanderung und er kommt im Anzug mit Lederschuhen, so wird Sie das vermutlich irritieren und wenig Vertrauen bei Ihnen erwecken. Ebenso erwarten Sie, dass ein Arzt im Dienst oder ein Vorstandsvorsitzender eines großen Unternehmens eine entsprechende Kleidung trägt. Kleidung, die den Erwartungen der Gesprächspartner entspricht, weckt Vertrauen und wird unbewusst kaum wahrgenommen. Zugleich fühlen Sie sich selbst sicherer und selbstbewusster, wenn Sie den Erwartungen entsprechend gekleidet sind. Denn Ihre Kleidung wirkt sowohl nach außen als auch nach innen.
5. **Ist Ihre Kleidung in sich stimmig?** Ich kenne viele Menschen, die geben viel Geld für Accessoires wie Uhren und Schmuck aus. Gleichzeitig sparen sie an den Schuhen. Anstatt sich von Kopf bis Fuß zu kleiden empfehle ich Ihnen, sich von Fuß bis Kopf zu kleiden. Der Schuh ist einer der wichtigsten Kleidungsstücke. Der schönste Anzug verliert seine Wirkung, wenn die Schuhe nicht stimmig dazu sind. Ein Sprichwort sagt: **Oben am Körper zeigen wir mit unserer Kleidung, wer wir sein wollen. Unten an den Füßen zeigen unsere Schuhe, wer wir sind.**
6. **Vermeiden Sie Fauxpas?** Ein klassischer Fauxpas im Geschäftsleben sind Kurzarmhemden zum Anzug – noch dazu mit Krawatte getragen. Und ein Jackett ohne Weste gehört im Stehen geschlossen. Auch bei der Wahl von Einstecktuch und Krawatte erkennt das geschulte Auge sofort, ob jemand Ahnung vom Dresscode hat oder nicht (beide sollten nicht im Muster und zugleich in der Farbe identisch sein). Als Frau tragen Sie im Geschäftsleben stets Strumpfhosen oder Strümpfe, jedenfalls ist sichtbare nackte Haut an den Beinen tabu. Letzteres gilt auch für Männer, weshalb Sie als Mann mit farblich passenden Kniestrümpfen stets auf der sicheren Seite sind.

Dies sind nur einige Aspekte, wie Sie Ihre Kleidung, die Visitenkarte Ihrer Persönlichkeit, vorteilhaft für Ihr Auftreten gestalten.

Zahlreiche Leserinnen und Leser der „Gedanken für die Praxis“ nutzen bereits das Stilwelt-Angebot an Vorträgen, Seminaren und Einzeltrainings sowie mein neues Buch, um mit Hilfe der „Türöffner zum Erfolg“ ihr Auftreten und gegebenenfalls das ihrer Mitarbeitenden noch erfolgreicher und überzeugender zu gestalten. Sie verfeinern ihre Rhetorik, ihre Körpersprache, ihre Kleidung und ihre Etikette zusammen mit „Stilwelt“. Falls Sie noch nicht dazu gehören, gönnen auch Sie sich noch mehr Erfolg. Profitieren Sie zukünftig vom Wissen zum überzeugenden Auftreten gekoppelt mit einer gehirnoptimierten Lernmethodik. Profitieren Sie vom Zusatznutzen, den Sie bei „Stilwelt“ erhalten. 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, Individualtrainings und Coachings sowie Vorträge stimmen Sie gerne inhaltlich und terminlich mit uns ab. Dabei zählen Ihre Bedürfnisse.

Die nächsten offenen Seminare finden für Sie statt (Sie können sie auch firmenintern buchen):

„Türöffner zum Erfolg I“
(Das Grundseminar zum Buch von Peter A. Worel)
22. bis 23. November 2012 in München

Stilwelt – mehr Nutzen als üblich.