

Die Grundlage für nachhaltigen Erfolg ist: Persönlicher Stil!

Wünschen Sie sich nicht manchmal, dass Ihr Tun stärker als bislang beachtet und honoriert wird?

Solche Emotionen treten in **sämtlichen Hierarchiestufen** auf. Bis zu einem gewissen Grad lässt sich ein gutes Fundament für Erfolg durch Aus- und Fortbildung legen.

Doch spätestens dann, wenn Sie sich in einer **herausgehobenen Position befinden**, in der Fachwissen meist nicht mehr die entscheidende Qualifikation darstellt, **ändern sich die Spielregeln für Ihren Erfolg**.

Diese Tatsache gilt oftmals bereits für mittlere Führungspositionen, deutlich stärker für **Führungspositionen der höheren Ebenen** und auf jeden Fall für **Vorstände, Geschäftsführer, Politiker, ...** Sie gilt auch für sämtliche **Top-Verkäufer**. Und sie gilt für all jene, die ihre **Karriere weiterhin voranbringen** wollen.

Die Antwort auf die Frage, was allen nachhaltig erfolgreichen Managern, Politikern und Verkäufern gemeinsam ist, lautet: Sie sind **anders als alle Anderen!**

Wie ist also nachhaltiger Erfolg erzielbar?

Aus der Geschichte lernen wir, dass die **Grundlage für jeden nachhaltigen Erfolg „Stil“ bzw. „persönlicher Stil“** war und ist. Gleichgültig, ob Sie in die Malerei, in die Musik, in die Architektur oder in die Historie erfolgreicher Unternehmen blicken, immer zeichnen sich erfolgreiche Personen durch einen **unverwechselbaren individuellen Stil** aus. Oftmals reicht ein Blick, oder es reichen ein paar Töne: Unter tausenden von Malern ist beispielsweise van Gogh mit seinen Gemälden sofort erkennbar. In der Musik ragen Komponisten wie Bach, Mozart oder auch Johann Strauß durch eindeutige Stilmerkmale hervor.

Und Sie?

Haben Sie sich schon einmal gefragt, wodurch Sie sich von Ihren Kollegen und Kolleginnen unterscheiden? Halten Sie als Vorstand, Geschäftsführer oder Führungskraft Ihre Reden und Meetings in einer unverwechselbar überzeugenden Art? Kleiden Sie sich stilvoll mit einer erkennbaren persönlichen Note? Treten Sie als Politiker mit charakterisierenden Ecken und Kanten auf? Überzeugen Sie Ihre Kunden als Verkäufer statt durch Allgemeinplätze durch wohldurchdachte Formulierungen?

„Stil“ ist die **Grundlage für nachhaltigen Erfolg**. „Stil“ **bewirkt Spitzenleistungen**. „Stil“ verleiht **Bedeutung, Aufmerksamkeit und Glaubwürdigkeit**. Und: Den eigenen persönlichen Stil zu leben ist die **höchste Form der Motivation!**

Stilwelt hat sich der Aufgabe verschrieben, jedem unserer Kunden **zu mehr „Stil“ zu verhelfen**. Dazu zählen neben dem Benimmstil insbesondere der Redestil, der Präsentationsstil, der Verhandlungsstil, der Verkaufsstil – kurz: der individuelle persönliche Stil.

Eine unabdingbare Voraussetzung für nachhaltigen Erfolg ist, auch den notwendigen nichtfachlichen **Anforderungen an die jeweilige Position gerecht zu werden**. Denn: Entscheidend ist nicht, wie Sie sich selbst sehen, sondern wie Sie bei Ihren Kunden, Mitarbeitern und Vorgesetzten ankommen. Manche sprechen hier von den sogenannten „Soft Skills“.

Diese Soft Skills zielgerichtet zu schulen, setzt bei den entsprechenden Beratungs-, Fortbildungs- oder Coachingmaßnahmen voraus, dass der **individuelle Mensch** zusammen mit seiner auszufüllenden Funktion **in den Mittelpunkt gestellt wird**. Nicht 08/15-Inhalte sind gefragt, sondern **maßgeschneiderte Kombinationen von Rhetorik, Etikette und Körpersprache**.

„Stil“ **bringt** Ihnen **Erfolg**. Persönlichen Stil zu leben und sich zu ihm zu bekennen **erfordert** jedoch auch **Mut**.

Diesen Mut wünsche ich Ihnen, damit Sie den Weg zu nachhaltigem Erfolg gehen können. Stilwelt unterstützt Sie dabei sehr gerne.

Mit stilvollen Grüßen,
Ihr Peter A. Worel
Geschäftsführer

„**Le style est l’homme même.**“ – „**Der Stil ist der Mensch selbst.**“
(Graf Buffon, 1707 – 1788)