

6. Beruf und Berufung leben: Talente, Erfolg und Wirkung

Talente und Stärken erkennen und nutzen



Jeder von uns besitzt einzigartige Talente und Stärken, mit der er oder sie einen ganz besonderen individuellen Beitrag in der Welt leisten kann. Wenn wir unsere Berufung entfalten wollen – und das geschieht ja meistens im Beruf –, geht dies nur, indem wir unsere Stärken und Talente zur Geltung bringen und das tun, was uns lieber ist als alles andere auf der Welt und was wir besser als alles andere können. Wenn wir unsere Talente einsetzen, sind wir in unserer größten Kraft, fühlen uns erfüllt und glücklich. Wir leisten mehr, als wenn wir in einem Bereich, einem Beruf oder in einem Umfeld arbeiten, in dem wir unsere Talente und Stärken nicht richtig einsetzen und uns demzufolge auch nicht richtig entfalten können. Mehr noch: Wenn wir unsere Talente und Fähigkeiten einsetzen, geht uns die Arbeit leichter und müheloser von der Hand. Wir erreichen unsere Ziele smart statt hart – mit weniger Einsatz und Anstrengung.

Viele Menschen haben bei ihren Talenten und Stärken noch nicht richtig hingesehen und nicht danach gesucht, geschweige denn sie aktiv eingebracht. Andere kennen ihre Stärken, aber sie haben sie bisher nicht ernst oder wichtig genug genommen, weil es noch an Selbstliebe fehlte. Sie haben ihre eigenen Talente vor sich und anderen heruntergespielt, klein geredet oder nicht hoch genug veranschlagt. Sie haben den Wert ihrer Begabungen und Fähigkeiten nicht zugelassen, weil ihre Selbstzweifel und ihre Minderwertigkeit es ihnen nicht erlauben, zu ihren Stärken zu stehen und sie gegen Angriffe zu verteidigen.

Doch wir haben keine Zeit zu verlieren, indem wir ständig mit uns und dem hadern, was uns noch fehlt oder worin wir immer noch nicht perfekt genug sind. Mit dieser Einstellung kommen wir nicht dazu, überhaupt anzufangen. Wenn wir uns damit aufhalten, an unseren Fehlern herumzudoktern, sie zu beseitigen und auszugleichen – indem wir beispielsweise noch mehr lernen, weitere Ausbildungen machen usw. –, werden wir niemals fertig. Die Dinge, die uns nicht liegen, liegen uns eben nicht. Man kann aus einem Ackergaul kein Rennpferd machen oder umgekehrt. Alle Erziehungs-, Selbst- oder Umerziehungsmaßnahmen und alle beruflichen Aus- und Fortbildungen sind zwecklos, wenn sie in eine falsche Richtung zielen, die an den eigenen Begabungen vorbeigeht. Wenn wir unsere Schwächen versuchen zu beseitigen, werden wir bestenfalls mittelmäßig, aber niemals wirklich gut oder gar Spitze. Deshalb sollten wir uns umschauen, in welchem Bereich, in welcher Branche und in welchem Beruf wir unsere Fähigkeiten optimal einsetzen können.

Keine Minderwertigkeit

Wir sollten uns klarmachen: Wenn wir unsere Talente und Stärken nicht zur Geltung bringen, hat dies nicht nur Einfluss auf den Beruf, sondern auf alle vier Lebensbereiche: Wir werden es in einem »ungeliebten Job« sehr schwer haben, gutes Geld zu verdienen oder gar finanzielle Unabhängigkeit zu erlangen. Wir werden weniger glücklich und zufrieden sein, was sich wiederum auf alle unsere Beziehungen einschließlich Partnerschaft belastend auswirken kann. Schlimmstenfalls werden wir sogar krank, weil wir unsere beruflichen Aufgaben als stressig und aufreibend empfinden, wenn sie nicht mit unseren Stärken konform gehen und mehr als nötig an unseren Kräften zehren. Im Grunde leben wir also an uns selbst vorbei, wenn wir nicht unseren Talenten und damit uns selbst folgen. Wir leben etwas Fremdes, das wir nicht sind und in dessen Rolle wir uns nicht wohlfühlen, weshalb wir sie auch nicht richtig ausfüllen können.

Auswirkung auf alle Lebensbereiche

In dieser Phase der Menschheitsentwicklung gibt es viele verborgene Talente auf der Erde, die noch auf ihre Entdeckung warten. Um wie viel reicher, erfüllter, schöner und vollkommener wäre unsere Erde, wenn all diejenigen, die mit weniger Selbstbewusstsein ausgestattet sind, an die »Grundlinie« kämen, um sich mit ihren Talenten zu melden und ihren Beitrag zu leisten! Denen, die noch nicht aufgewacht sind, gilt es, Mut, Selbstvertrauen und Zuversicht einzuhauchen. Diese Menschen brauchen einen Schubs – nicht nur damit sie sich selbst ein Leben in Fülle und Er-

Schlummernde Talente

fülltheit gönnen, sondern damit sie ihre Begabung auch der Welt schenken können.

Der Wegweiser zu meiner Berufung

Für die meisten Menschen in Europa ist die berufliche Ausrichtung entscheidend für ihr persönliches definitives Hauptziel. Nichts scheint so grundlegend für unser Seelenglück zu sein wie das Gefühl, dem richtigen Beruf nachzugehen. Das lässt sich nur noch steigern, wenn wir gewiss sind, aus unserem Beruf die wahre Berufung gemacht zu haben. Wenn wir beseelt sind von dem, was wir beruflich tun, wenn es uns nicht wie Arbeit, sondern wie ein Vergnügen oder eine Selbstverständlichkeit vorkommt, ist es leicht, sich glücklich und erfüllt zu fühlen.

Mit meinen Kindern habe ich schon immer sehr viel und gerne über meine Arbeit gesprochen. Schon als sie ganz klein waren, erzählte ich ihnen, dass für mich das Arbeiten so ähnlich ist, als ob sie mit ihren Playmobil- oder Legofiguren spielen. So wie Kinder beim Spielen oft Zeit und Raum völlig vergessen und sich ganz in ihr Spiel vertiefen, so geht es mir in meiner Arbeit, denn ich empfinde sie nicht als Last oder als Anstrengung. Oft schon habe ich meinen Seminarteilnehmern während eines Seminartages gesagt, dass ich auf keinem Platz der Erde lieber wäre als bei ihnen im Seminarraum. Es fühlt sich so an, als ginge ich meinem Hobby nach und nicht meiner Arbeit. Ich würde das Gleiche sicher auch tun, wenn ich kein Geld dafür bekäme.

Freude am Tun Mir ist bewusst, welches Geschenk es für mich ist, auf diese Weise meiner Berufung nachzugehen. Das ist mir jedoch nicht einfach so zugefallen. Vielmehr habe ich immer wieder das Gefühl, dass alles, was ich bisher in meinem Leben tat, genau dazu diente, mich auf meinen heutigen Platz im Leben vorzubereiten. Genauso bin ich davon überzeugt, dass die nächsten Schritte der Veränderung in meinem Leben auf dem aufbauen werden, was ich heute tue und daraus lerne. Der Indikator für mich, wann es Zeit sein wird, meine Berufung und meinen Beruf zu verändern, ist die Freude am Tun. Sobald mir meine jetzige Tätigkeit keinen Spaß mehr macht, höre ich damit auf, weil ich weiß, dass ich nur gut in dem bin, was mir Freude

bereitet. Neben einer Wachheit, Ehrlichkeit und Offenheit für Veränderungen können Ihnen die folgenden Hinweise helfen, Ihren Platz und Ihre Berufung herauszufinden.

Ich habe mit den Jahren eine sehr individuelle Einstellung zu Berufen und Berufungen bekommen. Mittlerweile bin ich überzeugt, dass jeder Mensch eine ganz individuelle und einzigartige Aufgabe und damit Berufung auf unserem Planeten hat. Ich glaube daher nicht nur an eine Berufung, sondern vielmehr an Bestimmung.

Ich bin überzeugt, dass es genauso viele Bestimmungen auf der Erde gibt wie Menschen. Um es klar zu sagen: Jeder von uns ist zur Erfüllung seiner eigenen Bestimmung hier auf diesem Planeten angetreten. Wenn wir wissen, dass jeder Mensch ganz individuelle Stärken, Qualitäten, Neigungen und Veranlagungen hat, liegt es nahe, dass es auch für jeden einen ganz bestimmten Platz geben muss – einen Platz, auf dem es ihm gelingt, wie kein zweiter Spitzenleistungen zu erbringen.

Das derzeitige System, das von einer bestimmten Anzahl von Schulfächern, Ausbildungen, Studiengängen und letztlich Berufen ausgeht, beinhaltet eine vollkommen falsche Sichtweise. Unsere Kinder, Heranwachsenden und Schulabgänger sollen sich entscheiden und unter den vorliegenden Angeboten einen Beruf auswählen, der ihnen am ehesten liegt oder ihnen am sympathischsten ist. Um das Ganze noch etwas zu erschweren und die jungen Menschen vollkommen zu verwirren, kommt eine nicht unwesentliche Komponente für die Berufsfindung dazu: Entsprechend vorgewarnt von den Eltern und der Gesellschaft oder angetrieben von eigenem Ehrgeiz, ist es bei der Berufswahl wichtig, wie lukrativ der angestrebte Beruf in Zukunft sein wird. Damit sind alle vermeintlich »brotlosen« Künste von vornherein ausgeschlossen. Zwar meinen es Eltern und andere Ratgeber gut, wenn sie von solchen Berufen abraten, doch im Nachhinein erweisen sich solche Ratschläge oft als falsch. Denn was nützt es, wenn der so »Beratene« zwar in einer lukrativen Branche einen gut dotierten Job hat, dabei jedoch jahrelang totunglücklich sein Leben fristet, weil er sich damit nicht erfüllt fühlt?

**Berufswahl von
jungen Menschen**

Lassen wir unseren Kindern den Freiraum, entsprechend ihren Neigungen beruflich Verschiedenes auszuprobieren. So sind sie in der Lage, ihre Stärken und Talente zu erkennen und anzuwenden, bis sie ihren beruflichen Platz im Leben gefunden oder sogar selbst erschaffen haben.

In der heutigen Wirtschaftswelt entstehen immer wieder neue Branchen und Berufe, an die wenige Jahre zuvor noch niemand gedacht hat. Daraus ergeben sich Möglichkeiten, die wir heute als Eltern oder Erziehende für unsere Kinder noch gar nicht absehen und erkennen können. Kreative Menschen erschaffen auf der Basis ihrer eigenen Talente und Fähigkeiten oftmals ihren Arbeitsplatz selbst oder finden ansprechende Marktnischen, die zuvor noch niemand bedient hat – vorausgesetzt, sie dürfen ihren Neigungen nachgehen.

Die folgenden Wegweiser können Ihnen auf dem Weg zu Ihrer speziellen Berufung eine gute Orientierung geben.

**Erster
Wegweiser**

Ihre Talente, Fähigkeiten und Stärken zeugen von dem, was Ihnen mühelos, leicht und wie selbstverständlich von der Hand geht. Darin finden Sie ein eindeutiges Indiz, wo Ihre Berufung liegen könnte. Sie sollten, ja Sie müssen diese Gaben immer stärker zur Wirkung bringen und einsetzen. Lassen Sie die scheinbare »Objektivität«, mit der Sie Ihre eigenen Talente und Fähigkeiten bisher unter den Scheffel gestellt haben, einmal beiseite. Ihre Bescheidenheit, mit der Sie sich bisher in die zweite Reihe gestellt haben, sollten Sie ablegen sowie mutig und zuversichtlich auf Ihre Berufung, Ihre »Lieblingstätigkeit«, zusteuern.

Falls Sie es bisher noch nicht getan haben, machen Sie sich Gedanken über Ihre individuellen Stärken und Talente: Welche sind das? Ist Ihr derzeitiger Beruf Ihre Berufung? Setzen Sie Ihre Fähigkeiten bisher optimal in Ihrem Beruf ein oder noch nicht? Was ließe sich verbessern? Bräuchten Sie z. B. ein anderes Umfeld, eine andere Art der Tätigkeit, ein anderes Unternehmen oder andere Kunden? Nutzen Sie die Stärkenanalyse bei den Antwortbögen (ab Seite 138), um sich über diese Dinge klar zu werden. Befragen Sie auch die Menschen in Ihrem Umfeld nach deren subjektiver Meinung über Ihre Stärken. Seien Sie gewiss:

Alles, was Sie benötigen, um Ihr berufliches Umfeld entsprechend Ihrer Berufung zu verändern, erhalten Sie vom Universum!

Der zweite Wegweiser baut auf dem ersten auf. Um Ihre Talente als Beruf(ung) so einzusetzen, dass Sie auch finanziell davon leben können, sollten Sie die Frage beantworten: Wo und auf welche Weise können Sie die Talente anwenden und ins Spiel bringen? Womit können Sie bei Einsatz Ihrer Talente, Gaben und Fähigkeiten den Menschen den größtmöglichen Nutzen bringen?

**Zweiter
Wegweiser**

Fangen Sie leicht und entspannt damit an, sich auf den Weg zu machen. Suchen Sie nicht gleich einen neuen Arbeitsplatz und werfen Sie auch nicht unbedacht Ihre bisherige Tätigkeit hin. Beginnen Sie smart, indem Sie einfach Ausschau nach Ihren Talenten und Stärken halten. Starten können Sie, indem Sie unentgeltlich, gemeinnützig oder projektweise arbeiten, ohne gleich hohe Ansprüche, Forderungen oder ein entsprechendes Entgelt zu fordern. Es hilft Ihnen, wenn Sie sich ausprobieren, ohne dabei sofort eine Entlohnung zu erwarten. Beobachten Sie, ob, wie und wann sich Gelegenheiten, Chancen und neue Verbindungen auftun. Top-Leute arbeiten nicht für Geld, sondern um sich weiterzuentwickeln. Wenn dies geschehen ist, kommt das Geld später von alleine.

So habe ich es in meiner ersten Selbstfindungsphase 1999 bis 2000 erlebt. Als ein Freund aus der EDV-Beratungsbranche sich als Trainer selbständig machte, war ich ihm dabei behilflich, seinen Neustart erfolgreicher zu gestalten und seine ersten Probeseminare zu füllen. Ich kann verkaufen, überzeugen und promoten, also ließ ich mich darauf ein. Mein Jahresverdienst war in dieser Zeit niedriger als vorher mein Monatsverdienst. Das war mir egal, denn ich hatte eine sinnvolle Aufgabe, wurde gebraucht und konnte helfen. Im Nachhinein habe ich in dieser Zeit sehr viel gelernt, erfahren und neu aufgenommen, das mir als Unternehmer bis heute nützliche Dienste erwies.

Ich kann Sie und vor allem junge Leute nur ermutigen, einfach mal auf Jobs, Tätigkeiten und Ehrenämter, für die Sie sich interessieren, zuzugehen und probeweise einzusteigen – einfach nur, um zu sehen, was sich daraus ergibt und entwickeln kann. Für junge Menschen ist es schwierig, mit knapp 20 Jahren die Entscheidung zu treffen, welchen Berufsweg sie

**Hinweise
für junge Leute**

einschlagen sollen, ohne vorher einige »Probewürfe« gemacht zu haben. Ich will nicht von den Ausnahmen sprechen, deren Talente und Fähigkeiten so offensichtlich sind, dass ihr Berufsweg auf der Hand liegt. Wir sollten für die jungen Leute etwas mehr Verständnis aufbringen und ihnen zugestehen, sich erst einmal beruflich auf den Weg zu machen, um herauszufinden, was ihnen am besten liegt.

Wenn Sie diese Sichtweisen in nächster Zeit in den Blick nehmen und sich immer wieder nach Ihrem definitiven Hauptziel fragen, werden Sie die Antworten bald erahnen oder sie werden sich Ihnen Stück für Stück offenbaren. Sollten Sie schon Ihr definitives Hauptziel erreicht haben, bleiben Sie offen dafür, was sich Ihnen als Nächstes eröffnet. Denn ein neues Hauptziel markiert den Wendepunkt in Ihrem Leben und führt Sie zu neuen Entwicklungen. Eines ist sicher: Es macht Sinn, sein definitives Hauptziel immer wieder neu zu hinterfragen, denn es bestimmt den Kurs Ihres Lebensschiffes.

**Einstellung
verändern**

Falls Sie schon zu denjenigen gehören, die ihren Beruf zu ihrer Berufung gemacht haben, dann herzlichen Glückwunsch! Aber selbst dann, wenn Sie Ihren Traumberuf noch nicht gefunden haben und derzeit eine Tätigkeit ausüben, die Ihnen weniger gut gefällt, können Sie bereits jetzt Ihre Einstellung innerlich verändern und damit ein neues, schöneres, erfüllteres Verhältnis dazu aufbauen. Probieren Sie es aus, und verlassen Sie die Opferrolle, in der Sie darüber wehklagen und jammern, wie schlecht es Ihnen in Ihrem Beruf geht und wie sehr Sie darunter leiden. Sie können beispielsweise zu sich sagen: »Ich gehe zwar zurzeit einer Arbeit nach, die mich nicht erfüllt, aber trotzdem kann ich nach Gelegenheiten suchen, durch das, was ich tun muss, maximalen Nutzen für andere zu stiften.« Überlegen Sie, wen Sie nach Kräften unterstützen können – z. B. Ihren Chef, Ihre Kunden oder Ihre Kollegen – und wie Sie die Welt dadurch schöner, reicher und erfüllter machen können. Es verändert sich bereits dadurch etwas in Ihrem Leben und im Leben der anderen Menschen, indem Sie Offenheit, Mut, Zuversicht und Optimismus ausstrahlen. Möglicherweise wird durch Ihre veränderte Haltung jemand auf Sie aufmerksam, der Sie kennenlernen möchte oder Ihnen ein Angebot für eine neue, geeignetere Stelle unterbreitet.

Gleich ob Sie Ihren Beruf bereits zu Ihrer Berufung gemacht haben oder noch auf der Suche nach Ihrer Berufung sind, so können Sie vieles tun, um Ihre Wirkung auf andere Menschen positiv zu optimieren und damit Ihren beruflichen Erfolg steigern.

Die Wirkung auf andere aktiv steigern

Wenn wir den für Sie besten Platz im Beruf finden wollen, dürfen Sie Ihre Fähigkeit nicht unter Wert verkaufen. Haben Sie Ihren Platz schon gefunden und sind Ihnen Ihre Fähigkeiten bewusst, geht es darum, andere Menschen davon zu überzeugen.

Kennen Sie das: Nach einem Konzert, einem Vortrag oder einer persönlichen Begegnung mit einem anderen Menschen sind wir von ihm fasziniert und schwärmen von seiner Ausstrahlung. Wir erzählen anderen von seinem besonderen Charisma. Dagegen ist nichts einzuwenden, im Gegenteil – wir sollten uns bewusst machen, dass vieles von dem, was wir an anderen wahrnehmen, von diesen erlernt, trainiert und immer weiter kultiviert wurde. Wir brauchen andere nicht künstlich auf ein Podest zu stellen, denn wir sind genauso in der Lage, vieles davon in unser Leben zu integrieren. Damit befasst sich der folgende Teil dieses Kapitels.

Sobald wir mit Menschen kommunizieren, geht dies weit über den Inhalt unserer Worte hinaus. Wenn wir in Kommunikation mit anderen treten, beeinflussen wir uns gegenseitig: der Verkäufer den Kunden, die Lehrerin ihre Schüler, die Kinder ihre Eltern und umgekehrt. Immer sind wir dabei, auf vielfältige und unterschiedliche Art und Weise Einfluss auf den anderen zu nehmen. Ob wir wollen oder nicht, wir wirken immer. Wir können uns nicht entscheiden, nicht zu wirken.

Ihr eigenes Selbstbewusstsein ist die treibende Kraft und der Motor dafür, dass es Ihnen mehr und mehr gelingt, Ihr Inneres – Ihre Fähigkeiten, Talente und Begabungen – zum Ausdruck zu bringen und zu kommunizieren. Wenn Sie es nicht tun, werden Sie sich immer ein bisschen missverstanden, zurückgesetzt und von der Welt ungerecht behandelt fühlen. Bevor wir uns der Außenwelt zuwenden, müssen wir uns fragen, wie wir

Das Selbstbild prüfen

uns selbst sehen. Je klarer wir uns über unser Selbstbild sind, desto öfter prüfen wir, ob es identisch ist mit dem Bild, das andere von uns haben. Mit anderen Worten: Sind wir authentisch oder nicht? Authentisch sind wir dann, wenn wir unsere Talente und Fähigkeiten leben und ausdrücken. Die Art, wie wir uns selbst fühlen, beeinflusst unsere Ausstrahlung. Wenn wir uns z. B. verstecken und klein machen, dann wirken wir an diesem Tag eben geduckt und klein; treten wir selbstsicher und kompetent auf, dann wird dies von der Umgebung ebenfalls so wahrgenommen. Wie im Innen, so im Außen.

Viele überlassen ihre Ausstrahlung dem Zufall. Sie glauben, es sei ja nicht so wichtig und die Mitmenschen sollten sie doch so nehmen, wie sie sind. Das tun andere Menschen meist nicht, weil sie auf die Außenwirkung für die Beurteilung eines anderen angewiesen sind. Entweder Sie übernehmen in Zukunft die volle Verantwortung für Ihre Wirkung auf andere, oder Sie hören damit auf, enttäuscht zu sein, wenn Sie sich missverstanden fühlen. Sie sind es, der oder die für seine Außenwirkung die volle Verantwortung trägt, nicht die Menschen, die auf Sie reagieren.

**Sie sind gut beraten, wenn Sie genau wissen, wie Sie wirken.
Je besser Sie Ihre Ausstrahlung kennen, desto stärker können Sie
sie einsetzen, verbessern und kultivieren.**

Der erste Eindruck Innerhalb von nur sieben Sekunden ist bei unserem Gegenüber bereits der erste Eindruck entstanden, der unsere Wirkung bei anderen maßgeblich beeinflusst. Die Grundregel der Kommunikation besagt, dass Sie als »Sender« immer dafür verantwortlich sind, was beim »Empfänger« ankommt, nicht umgekehrt. Wie Sie auf andere Menschen wirken, liegt also in Ihrer Macht. In unserer reizüberfluteten Welt dürfen Sie nicht davon ausgehen, dass der andere sich die Mühe macht, den einmal gewonnenen Eindruck zu revidieren. Schneller, als Sie sich versehen, sind Sie in einer bestimmten »Schublade« gelandet, aus der Sie nur schwer wieder herauskommen. Vergessen Sie Ihren Wunsch, dass man Sie wegen Ihrer inneren Werte schätzen soll. Das ist naiv und funktioniert weder im Beruf, noch in Ihrer Freizeit oder bei Begegnungen mit dem anderen Geschlecht, bei denen Sie sich Chancen ausgerechnet haben. Die Wirkung beginnt genau mit dem ersten Augenblick, und kurz danach ist sie auch schon vorbei. Seien Sie sich darüber im Klaren:

Das ganze Leben ist ein Prozess gegenseitiger Beeinflussung. Wenn Sie es kultiviert haben, in positiver Weise zu beeinflussen, machen Sie die entscheidenden Punkte. Denn jeder lässt sich gern zu seinem eigenen Vorteil beeinflussen, jedoch nie zu seinem Nachteil. Nicht nur im Geschäftsleben ist es so, dass nach einem negativen ersten Eindruck kein zweiter oder dritter Kontakt mehr zustande kommt.

Der erste Eindruck wird ganz wesentlich von der Kleidung beeinflusst, die wir tragen. Immerhin macht sie 90 Prozent von dem aus, was man von einer Person sieht. Innerhalb der ersten sieben Sekunden kommen Sie daher nicht umhin, mit Ihrer Kleidung zu signalisieren, wer oder was Sie sind. An der Kleidung eines Menschen können Sie erkennen, wie es ihm wirtschaftlich geht: Ist sie einwandfrei oder lassen abgewetzte Hemdkragen, abgelaufene Schuhabsätze und speckige Sakkoärmel auf mangelnde Sorgfalt und Schlampigkeit schließen? Wenn Sie nicht »underdressed« erscheinen wollen, sondern so, wie es im Geschäftsleben in den meisten Branchen üblich ist, dann beachten Sie das Folgende:

Die Bedeutung der Kleidung

- Setzen Sie bei der Auswahl Ihrer Garderobe auf Qualität anstatt auf Quantität. Wenn Sie sparen wollen, kaufen Sie Hochpreisiges statt Schnäppchenware, die schon nach einem Transport im Koffer oder nach wenigen Waschgängen aus der Form gerät.
- Teurere Markenware ist meist zeitlos geschnitten und bleibt mehrere Jahre im Trend. Ihre Garderobe ist, so gesehen, kein Luxus, sondern eine Investition in Ihre Persönlichkeit.
- Als Mann sollten Sie sich an klassische Formen und gedeckte Farben wie blau, grau und braun halten und auf grelle Farben verzichten. Als Frau sollten Sie eher etwas Hochgeschlossenes als etwas zu weit Ausgeschnittenes tragen.
- Wenn Sie Mühe haben, als Mann passende Kombinationen bei Anzügen, Hemden und Krawatten zusammenzustellen, nehmen Sie Ihre Lieblingsstücke mit zum Herrenausstatter und lassen Sie sich von einem Verkäufer beraten, der selbst geschmackvoll gekleidet ist.
- Legen Sie sich eine Grundausstattung zu, wenn Sie regelmäßig Business-Garderobe benötigen. Hochwertig wirken rahmengenähte Schuhe in schwarz oder dunkelbraun und Ledergürtel, die farblich zu den Schuhen passen. Denken Sie auch an Strümpfe, die farblich

zu den Schuhen oder zur Hose passen sollten. Wählen Sie unifarbene Töne, die das Kombinieren leicht machen.

Die drei Quellen der zwischenmenschlichen Beeinflussung

Nach Friedemann Schulz von Thun und Nikolaus B. Enkelmann gibt es drei Quellen der zwischenmenschlichen Beeinflussung, deren Wirkung quantitativ unterschiedlich ist:

1. **Die Körpersprache:** Körperspannung, -haltung, Gang und Bewegungen wirken zu 55 Prozent auf andere.
2. **Die Stimme:** Der Klang der Stimme beeinflusst zu 38 Prozent unsere Wirkung.
3. **Der Inhalt:** Das, was wir sagen, der Inhalt der Worte, beeinflusst nur zu 7 Prozent andere Menschen, während wir oft glauben, dass es das Wesentliche ist.

Die Körpersprache Gehen wir die drei Bereiche der Beeinflussung der Reihe nach durch. Im Hinblick auf die Körpersprache sagt Enkelmann: »Ein König muss aussehen wie ein König!« Das heißt auch: Ein erfolgreicher Geschäftsmann / eine erfolgreiche Geschäftsfrau muss aussehen wie ein erfolgreicher Geschäftsmann / eine erfolgreiche Geschäftsfrau. Kompetenz, Fleiß und Intelligenz sind wichtig, aber genauso wichtig für den ersten Eindruck ist die Körpersprache. Gehen, stehen und bewegen Sie sich wie ein König. Machen Sie sich groß, indem Sie Ihren Kopf gerade nach oben halten. Achten Sie auf Ihre Körperspannung. Hier wird wieder deutlich, wie wichtig Ihre Vitalität und körperliche Fitness ist. Nehmen Sie Ihre Schultern nach hinten, anstatt sie vornüber fallen zu lassen, stehen Sie gerade und gehen Sie mit Bedacht, nicht zu eilig. Herausragende Persönlichkeiten bewegen sich nicht hektisch und unkontrolliert, sondern entspannt und natürlich. Sie überblicken souverän die Lage und den Ort des Geschehens. Sie wissen, was sie können, und gehen ohne Angst auf andere zu. Sie brauchen sich nicht klein zu machen oder zu ducken – weder emotional noch körperlich. Lassen Sie sich auch wie ein König behandeln. Wenn man Ihnen im Restaurant beispielsweise einen Tisch anbietet, der Ihnen nicht gefällt, so fra-

gen Sie nach einem anderen. Gibt man Ihnen ein Hotelzimmer, das Ihnen nicht zusagt, so bitten Sie um ein besseres, schöneres und größeres Zimmer, ohne dass Sie mehr dafür bezahlen müssen.

Mit einer souveränen und selbstsicheren Körpersprache, die Offenheit und Selbstbewusstsein zeigt, üben Sie eine positive Wirkung auf andere aus.

Ein selbstsicherer Augenkontakt kann die Wirkungsweise einer Person erheblich steigern. Die Augen sind die Fenster zur Seele und der kürzeste Weg zum Gegenüber. Sie geben den Blick in unser Inneres frei. Als Kinder haben wir gelernt, dem anderen bei der Begrüßung immer in die Augen zu schauen. Als unsere Kinder noch klein waren und meine Frau und ich sie immer wieder vergeblich darauf hinwiesen, unseren Freunden bei der Begrüßung in die Augen zu sehen, haben wir es mit einer Frage probiert. Kurz nach dem Händeschütteln fragten wir sie: Welche Augenfarbe hat unser Besuch? Sie wussten es meist nicht und schauten ein zweites Mal aufmerksamer hin. Nutzen Sie diesen Test für sich selbst und gehen Sie im Geiste alle Menschen durch, die Ihnen täglich begegnen. Erinnern Sie sich an die Augenfarbe? Wenn es Ihnen nicht einfällt, dann vielleicht deshalb, weil Sie bisher zu wenig darauf geachtet haben. Manchmal scheint es so, dass man erst dann mit einem anderen Menschen in Kontakt kommt, nachdem ein richtiger Blickkontakt zustande gekommen ist. Von der Wirkung Ihrer Körpersprache, die 55 Prozent Ihrer gesamten Ausstrahlung ausmacht, beträgt der Anteil eines aktiven Blickkontaktes ganze 20 Prozent.

Der Blickkontakt

Fragen Sie sich selbst: Wie stark war Ihr Blickkontakt bisher? Wie intensiv und wie lange schauen Sie Ihren Mitmenschen in die Augen? Ein aktiver Blickkontakt lässt das Vertrauen zu anderen Menschen stark wachsen. Ist Ihnen der direkte Blickkontakt unangenehm, so versuchen Sie Schritt für Schritt, dem anderen, Ihrem Gegenüber, immer ein bisschen länger in die Augen zu schauen. Vermeiden Sie es jedoch, andere anzustarren, indem Sie lächeln und wohlwollend schauen. So fühlt sich Ihr Gegenüber nicht bedroht oder eingeschüchtert. Als Frau üben Sie zu Beginn mit weiblichen Testpersonen, um nicht missverstanden zu werden.

Unter Männern gilt eine besondere Regel: Man muss die Blicke des anderen so lange aushalten wie möglich. Wer zuerst wegschaut, hat im Auge des anderen verloren. Das wird niemals ausgesprochen, sondern läuft auf der unbewussten Ebene ab, wurde mir aber immer wieder von etlichen Männern bestätigt. Mit der Dauer des Blickkontakts wird entschieden, ob jemand als unterlegen, gleichrangig oder überlegen eingestuft wird. Entsprechend der jeweiligen Position wird miteinander umgegangen. Schon aus diesem Grund ist es wichtig, dass Sie der Welt nicht sagen, sondern zeigen, wer Sie sind. Vermeiden Sie bei der ersten Begegnung, Ihren Kopf zu senken oder gar sich zu verbeugen. Sie signalisieren dem anderen schon mit dieser ersten Geste, dass Sie sich unterlegen fühlen, und geben ihm somit einen Freibrief, wie er Sie behandeln kann.

Die Stimme Wenn die Stimme und deren richtiger Einsatz 38 Prozent unserer Wirkung ausmacht, ist das ein sehr beachtlicher Anteil. Die Frage ist, ob wir diesem »Detail« bisher die verdiente Aufmerksamkeit geschenkt haben. Bei sonoren Radiosprechern, die mit einer tiefen Stimme gesegnet sind, merken wir, wie angenehm und wohltuend sich dies auf unser Empfinden auswirkt. Im Gegensatz dazu stehen die »piepsigen und verkratzten« Stimmen der Moderatorinnen auf dem Fernsehkanal Viva. Hohe Töne empfinden wir als schrill, und sie machen aggressiv.

Die Stimme hat etwas mit Stimmung zu tun. Diese erreichen wir, indem wir unserer Stimme Tiefe und Fülle verleihen. Daher müssen wir wissen, wo – in welchem Resonanzraum – die Stimme klingt. Klang hat etwas mit Atmung, Entspannung und nicht, wie vermutet, mit Lautstärke zu tun. Die Klangsäule des Körpers wird, wenn sie voll ausgenutzt werden soll, aus der Tiefe des Bauches, angefangen vom Zwerchfell bis zu Ihrem Mundraum, gebildet. Die Stimme erhält ihren Klang genau durch dieses Volumen, den Resonanzraum. Wollen wir andere überzeugen – und das sind ja die Momente, bei denen es darauf ankommt – werden wir oft laut und schrill, und die Stimme klingt hoch. Eine solch aufgeregte Stimme verrät dem Zuhörer, dass wir gestresst und nervös sind. Das ist keine gute Grundlage, um jemanden zu überzeugen. Die Überzeugungskraft wird nicht höher, wenn wir lauter werden oder unsere Stimme gepresst in die Höhe schießt. Das alles wirkt auf den anderen eher unglaubwürdig und schwächt damit unsere Präsenz unnötig.

Wir haben es alle schon oft gehört: Der Ton macht die Musik. Es heißt nicht: Der Text macht es oder die Lautstärke, sondern allein der Ton. Der Klang des Tones verrät Sie – das ist wichtig zu wissen, denn die Stimme zeigt an, wie es in Ihrem Inneren aussieht. Wenn Sie mit einem Ihnen vertrauten Menschen telefonieren, verrät Ihnen der Klang seiner Stimme, ob er ruhig, ausgeglichen und entspannt ist. Auch andere Merkmale hören Sie heraus, so auch ob Ihr Gegenüber verschlafen, aufgeregt, ängstlich oder auch voll motiviert ist.

Wenn Sie andere Menschen gewinnen und Ihre Ideen überzeugend präsentieren wollen, ist es wichtig, dass Sie Ihre Stimme zur Ruhe und in die Tiefe bringen. Sie brauchen nicht in einer vollkommen anderen Tonart als der Ihren zu sprechen, denn das wirkt künstlich und aufgesetzt. Es reicht, wenn Sie einige Atemzüge in Ihren Bauch hinein (gegen Ihren Gürtel bzw. unterhalb Ihres Nabels) atmen. Auf diese Weise weiten Sie Ihr Zwerchfell und schaffen den Resonanzraum für das Volumen, das Sie sich wünschen.

Wenn Sie die Möglichkeit haben sich vorzubereiten, bevor Sie präsentieren, können Sie sich stimmlich etwas »einbrummen« und damit Ihrer Stimme mehr Tiefe verleihen. Es macht mehr Sinn, sich in dieser Weise entspannt vorzubereiten, als sich nervös noch einmal alle Argumente zurechtlegen zu wollen. Die Argumente sind ohnehin in Ihrem Unterbewusstsein abgespeichert und werden für Sie zu gegebener Zeit abrufbar sein, wenn Sie darauf vertrauen. In diesem Sinne vertreten viele Rhetorik-Trainer einen falschen Ansatz, indem sie Satzfolgen lehren oder auf Diskussionsinhalte aufmerksam machen, anstatt sich darauf zu konzentrieren, den Stimmklang zu optimieren.

Das freie Reden ist für viele von uns immer wieder eine Mutprobe. Es scheint nur eine Frage der Anzahl der Zuhörer zu sein, bis fast jeder von uns Lampenfieber bekommt. Andererseits ist die freie Rede das wirksamste Training unseres Selbstbewusstseins. Fast jeder Mensch hat Hemmungen, eine Rede zu halten, und jeder zeigt dabei andere Symptome: Dem einen zittert die Stimme, der andere leidet unter Schweißausbrüchen auf der Stirn oder unter den Achseln, dem Nächsten schlottern die Knie, ein Weiterer läuft im Gesicht rot an. Stellen Sie sich Ihren Ängsten! Denn so-

Die freie Rede

bald die Symptome beseitigt sind, sind auch die Ängste verschwunden. Drücken Sie sich also nicht vor dem freien Reden, sondern suchen Sie Gelegenheiten dazu. Empfehlenswert sind die Rednerkurse von Dale Carnegie, bei denen Sie in kurzen Reden von zwei Minuten üben können. Machen Sie sich klar, dass Sie nicht nur durch Ihr Fachwissen, sondern auch mit Ihrer Rhetorik andere Menschen überzeugen.

Vor einiger Zeit hörte ich von einem Spezialisten für die Kindererziehung von Jungen, dass der maßgebliche Engpass in den Fähigkeiten der männlichen Führungskräfte der Zukunft in zwei Bereichen läge: der Fähigkeit, Gefühle zu zeigen, und der Fähigkeit zur freien Rede. Darin – und nicht mehr in handwerklichem Geschick oder in körperlicher Kraft – läge der Engpass. Erfolgreiche Führungskräfte der Zukunft verfügen über diese beiden Fähigkeiten. Seither sehe ich Theateraufführungen in den Schulen mit anderen Augen. Hier werden schon früh die Grundlagen für die freie Rede gelegt, die später in allen Führungspositionen so wichtig sind.

Die ersten Schritte für meine Umsetzung:

Was ist mein größtes Talent? Ich frage dazu drei Menschen aus meinem engen Umfeld, die mich gut kennen und von denen ich weiß, dass sie zu mir offen und ehrlich sind.

- ---
- ---
- ---

Womit kann ich den größten Beitrag für andere leisten und dabei gleichzeitig meine Stärken voll einsetzen?

Mit der folgenden Maßnahme verbessere ich meine Außenwirkung und mache sie noch positiver:
