

Dr. Wolfgang Schwahn

TU's!

Erfolgs-Styling

TU's!

Dr. Wolfgang Schwahn

////////// SILBERSCHNUR //////////

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Publikation darf ohne vorherige Zustimmung durch den Herausgeber in irgendeiner Form oder auf irgendeine Weise – sei es elektronisch, mechanisch, als Fotokopie, Aufnahme oder anderweitig – reproduziert, auf einem Datenträger gespeichert oder übertragen werden.

© Copyright Verlag »Die Silberschnur« GmbH

ISBN: 978-3-89845-277-9

1. Auflage 2009

Redaktion: Peter Schmidt

Gestaltung & Satz: XPresentation, Boppard

Druck: Finidr, s.r.o. Cesky Tesin

Verlag »Die Silberschnur« GmbH

Steinstraße 1 · D-56593 Göllesheim

www.silberschnur.de · E-Mail: info@silberschnur.de

INHALT

Einführung	11
Teil 1 – Verbessern Sie Ihre Gedanken	15
Ihre Gedanken – Ihr Schicksal	17
Teil 2 – Die Vergangenheit ist und bleibt Vergangenheit	25
Ihr neues Leben beginnt HEUTE	27
Teil 3 – Wie sind Ihre Ziele – Wünsche – Träume – Visionen beschaffen?	33
Ziele geben unserem Leben eine Richtung	35
Zehn Tipps zum Durchhalten	41
Beginnen Sie heute mit Ihrer Zukunftsgestaltung	45
Ihre Zukunftsgestaltung in 18 Schritten	49
Teil 4 – Ihre Zukunft – Was wollen Sie erreichen?	57
Wenn Sie Ihr Leben nicht selbst planen, werden es andere für Sie tun	59
Ziele führen Sie über Ihre Grenzen hinaus	67

Erobern Sie die Zukunft	71
Zielbildung	75
12-mal sein Bestes geben	79

Teil 5 – Was benötigen Sie zum Erreichen Ihrer Ziele ? 83

Welchen Eindruck mache ich? – Die Psychologie des ersten Eindrucks	85
Wie entsteht der erste Eindruck	89
Mut zur Veränderung	95
Ein König muss auch aussehen wie ein König	97
Entwickeln Sie Ihre Persönlichkeit	103
»Oh happy day« – 24 Stunden gute Laune verbreiten . .	115
Worüber können wir lachen?	123
DANKE – das wichtigste Kompliment	129
Ständige Verbesserung und Weiterentwicklung	133
Halten Sie die Augen offen	137
Jetzt sind Sie gefragt	143
Ihre Notizen	153
Literatur zum Thema	145

Einführung

In der Schule und im Studium können wir eine Menge Brauchbares lernen. Mit Abschluss der mittleren Reife oder nach dem Abitur verfügen wir über eine Allgemeinbildung, wie wir sie später wohl kaum wieder erreichen werden – denn später werden wir Spezialisten. Schule und Studium vermitteln uns allerdings leider nicht die Erfolgsinstrumentarien, um unsere Lebensziele konsequent, mit Begeisterung und Erfüllung zu erreichen. Ein Unterrichtsfach wie »Lebensplanung, Lifestyle, Persönlichkeitsentwicklung« oder »Erfolgsstyling« könnte ich mir jedoch gut als hilfreiche schulische Ergänzung vorstellen.

Dieses Buch möchte Sie motivieren, Ihre Gegenwart zu nutzen, um Ihre persönliche Zukunft zu planen, zu gestalten und spielerisch zu ungeahnten Erfolgen zu gelangen. Nichts ist so gut, als dass es nicht noch verbessert werden könnte. Sich täglich nur um ein Prozent zu verbessern, lässt Sie bereits nach drei Monaten zum allseits bewunderten Sieger-Typen aufsteigen.

Der Tag hat für uns alle 1.440 Minuten, und die Qualität unseres Lebens wird wesentlich dadurch bestimmt, wie wir die Zeit nutzen.

Sie sind zum Erfolg geboren,
deshalb ist es an der Zeit,
sich selbst in die Hand zu nehmen.
Es ist Zeit zum Aufbruch ...

Nun habe ich mich gefragt, wie ich solch einen Ratgeber am besten aufbaue ... Wie berühre ich Sie beim Lesen? Wie kann ich Ihnen vermitteln, was für Sie wichtig sein kann? Welche Themen muss ich ansprechen, damit Sie nach Beginn der Lektüre nicht mehr aufhören können weiterzulesen?

Doch selbst ein noch so gut formuliertes Buch kann Ihnen lediglich die Theorie vermitteln. Wenn Sie ein Fachbuch über Sprachen, Kochen oder Fitness lesen, werden Sie noch lange kein Meister auf diesen Gebieten sein. Sie müssen immer wieder üben, um sich zu vervollkommen.

Mit diesem »Ratgeber« möchte ich Ihnen dennoch helfen, Ihr Tun in eine Erfolg versprechende Richtung zu lenken. Ich kann Ihnen mit diesem Buch bewährte Möglichkeiten zu mehr Glück, Zufriedenheit, Spaß und Erfolg nahebringen – den Weg gehen müssen Sie jedoch selbst! Jedes Kapitel bildet dabei einen Baustein, doch es spielt keine Rolle, ob Sie das Buch von vorne bis hinten durchlesen oder sich nur in einzelne Kapitel vertiefen. Gleichgültig für welchen Weg Sie sich ent-

scheiden, Sie werden sehr schnell Erfolge für sich verbuchen können.

Viel Vergnügen sowie neue Erkenntnisse beim Lesen und beim erfolgreichen Umsetzen wünscht Ihnen

Ihr Dr. Wolfgang Schwahn

Achten Sie auf Ihre Körpersprache, denn Ihr Körper spricht die Sprache Ihrer Seele

1. Gang

Schleichen Sie nie in einen Raum. Betreten Sie ihn ohne übertriebene Hast, Po rein, Brust raus, Schultern gerade.

2. Kopfhaltung

Gerade halten. Oder nach links neigen. Das signalisiert kritisches, prüfendes Denken. Nach rechts neigen bedeutet dagegen Unentschlossenheit.

3. Mundwinkel

Leicht angehobene Mundwinkel signalisieren positive Stimmung. Vorsicht: Kein Dauergrinsen produzieren!

4. Augen

Sehen Sie Ihrem Gesprächspartner von Zeit zu Zeit etwas länger in die Augen, das unterstreicht Ihre Selbstsicherheit. Wollen Sie ein bisschen Powerplay? Dann fixieren Sie einen Punkt zwischen den Augen. Damit verunsichern Sie Ihr Gegenüber.

5. Hände

Lebhafte Gestik unterstreicht Ihr Engagement, wildes Herumfuchteln lässt Sie dagegen fahrig erscheinen.

Wichtig: der senkrechte Handkantenschlag – Symbol für Problemlösungen.

Vergessen Sie nie – Ihr Körper »spricht« immer ...

Wenn schon – denn schon:

10-mal richtig beeindrucken

1. Achten Sie auf Ihr Äußeres.

- Andere Menschen schließen von Ihrem Äußeren auf Ihr Inneres, denn Ihr Erscheinungsbild ist wie ein Mosaik, bei dem ein nicht passendes Teil den Gesamteindruck verändern oder umkehren kann.

2. Welcher Erwartungshaltung müssen Sie entsprechen?

- beim Bank-Gespräch → angepasste Garderobe
- beim Empfang → leicht über dem Niveau der Teilnehmer
- in der Freizeit → locker und lässig

Nach dem Gesetz der gegenseitigen Beeinflussung wirkt Ihre Kleidung nicht nur auf Ihr Gegenüber, sondern auch auf Sie selbst ein: In der Abendgala bewegen Sie sich beispielsweise völlig anders als in Faschingskleidung.

3. Ein König muss auch aussehen wie ein König.

- Vor wichtigen Kontakten Selbstsicherheit durch einen Blick in den Spiegel erhöhen.
- Sind die Farben, die ich trage vorteilhaft? Erzeugen sie Harmonie?

4. Wählen Sie Ihre Haltung beim ersten Zugehen auf einen Gesprächspartner.

- Welche Botschaften möchten Sie aussenden? Partner, überlegen, angriffslustig, Bittsteller, natürliche und aufrechte Haltung, Außenseiter?
- Korrekte und gepflegte Frisur. Die meisten Menschen, die Ihnen gegenüberstehen, konzentrieren sich auf Ihren Kopf.

5. Ihr erster Hautkontakt – Sie haben es in der Hand!

- Zerquetschen Sie bei der Begrüßung Ihrem Gesprächspartner die Hand? Er muss wissen, welcher willensstarker Mensch vor ihm steht.
- Ist Ihr Händedruck schlaff, oder beweisen Sie »Einfühlungsvermögen«, indem Sie den Händedruck Ihres Partners sanft beantworten?
- Wann verzichten Sie auf einen Händedruck?
- Halten Sie den Sicherheitsabstand ein.

6. Welche Gesprächseröffnung wählen Sie?

- Wie stellen Sie sich vor? Nichts Negatives, z. B.: Ich bin nur ..., Mein Name gefällt mir selbst nicht ..., Ich hasse meinen Job ..., usw.
- All Ihre Worte sollen ein Geschenk sein! Vermeiden Sie nichtssagende Floskeln.
- Fragen brechen das Eis und bekunden Interesse.
- Die ersten Sekunden entscheiden.
- Spiegeln Sie Ihren Gesprächspartner!

7. Will ich Neid oder Anerkennung?

- Wie reagieren meine Partner auf »Statussymbole«, wie Uhren, Schmuck, Handy, Schreibutensilien, Brillen, Auto usw.
- Was will ich erreichen? Muss ich dick auftragen, oder ist es besser, durch Understatement zu wirken?

8. Welche Haltung ist erforderlich?

- Je nach Situation Selbstbewusstsein, Souveränität, Betroffenheit, Trauer, Angriffslust, Provokation, Harmonie usw.
- Sie bestimmen die Show!
- Der gelungene Kompromiss zwischen der Erwartungshaltung Ihrer Partner und der eigenen Persönlichkeitsorientierung bestimmt einen Großteil Ihres Erfolges.

9. Sympathie – davon können Sie nie genug haben.

- Wissen Sie genau, wie Sie auf jemanden wirken?
- Wie oft strahlen Sie neue Gesprächspartner schon vor den ersten Worten an?
- Was müssen Sie dafür tun bzw. ändern?
- Sehe ich in jedem zunächst das Gute?
- Habe ich stets eine gute Grundstimmung, lächle ich und bin ich immer freundlich?
- Wie mache ich meinen Partner zum Gewinner?

10. Bringen Sie Ihr inneres Potenzial und Ihr äußeres Verhalten in Einklang.

- Entwickeln Sie aus Ihren bisherigen Erfolgen Ihren ganz persönlichen Verhaltensstil.
- Verbessern Sie Ihre Persönlichkeitsstrukturen, und Sie erhöhen gleichzeitig Ihre soziale Kompetenz.
- Mit Ihren Stärken meistern Sie jede Situation.

