

Dr. Wolfgang Schwahn

MACH's!

Erfolgs-Styling

MACH'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: 978-3-89845-278-9

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

Vorwort	7
Teil 1 – Erfolgsstyling & Persönlichkeitsentwicklung ...	9
Alles ist möglich	11
Teil 2 – Verhandeln will gelernt sein!	21
Verhandeln will gelernt sein!	23
Teil 3 – Kommunikationstechniken	39
Kommunikationstechniken	41
Teil 4 – Smalltalk	49
Smalltalk – große Beliebtheit durch kleine Gespräche ...	51
Teil 5 – Topfit am Telefon	57
Topfit am Telefon	59
Teil 6 – Sich durchsetzen – aber mit Charme	69
Können Sie Ihre Meinung durchsetzen?	71
Setzen Sie sich mit Charme durch	77

Teil 7 – Gesundheit erhalten – fit for success	83
Tun Sie etwas für Ihre Gesundheit!	85
Essen Sie, was Sie wollen	91
Teil 8 – Erfolgsrezepte	111
Erfolg, ich komme!	113
Emotionale Intelligenz	131
Dress for Profession	137
Gut gestimmt?	143
Haben Sie noch Feinde? Dann bitte recht freundlich! – 16 Tipps zur Steigerung Ihrer Beliebtheit	153
Jetzt sind Sie gefragt	159
Ihre Notizen	161
Literatur zum Thema	167

Vorwort

Lieber Leser,

»Tu's!« – nach der Ouvertüre sozusagen, dem Einstimmen in diese vielstimmige Lebenslogik, geht es in diesem zweiten Band, »Mach's!«, so richtig zur Sache. Hier erfahren Sie schrittweise, wie Sie Ihre Zukunft besser gestalten können ...

Investieren Sie täglich oder wöchentlich etwas Zeit für Ihre persönliche Fortbildung und Ihren zukünftigen Erfolg? Kein künftiger Goldmedaillen-Gewinner wagt sich ohne ausreichendes und geplantes Training zum Wettkampf. Darf ich Ihnen empfehlen, nochmals ein Prozent Ihrer Tageszeit = 14,4 Minuten (15 Minuten hatten wir schon für die Seele) für Ihre persönliche Erfolgsplanung zu reservieren?

Setzen Sie die praktischen Ratschläge, die Sie auf den folgenden Seiten finden, in Ihrem privaten und professionellen Leben um. Haben Sie den Mut und die Kraft, mit diesem positiven Lebensstyling anzufangen, und Sie werden sehen, wie sich Optimismus, Sicherheit, Erfolg und Zufriedenheit schrittweise einstellen.

Wenn ich selbst ein Buch wie dieses gehabt hätte,
wären mir viele blaue Flecken erspart geblieben, und
manches hätte ich mit Sicherheit schneller erreicht ...

Herzlichst Ihr Dr. Wolfgang Schwahn

Nur Verlierer brauchen Ausreden.

Können Sie Ihre Meinung durchsetzen?

Spielen Sie das Spiel des Lebens. Wer vorwärtskommen und Erfolge im Leben erreichen will, muss sich beträchtlich anstrengen und besser sein als andere. Er muss sich anderen gegenüber behaupten und durchsetzen können, sonst erlebt er mehr Niederlagen als Siege. Insofern ähnelt unser Leben tatsächlich einem interessanten sportlichen Wettkampf. Ihre Siegquote muss dabei langfristig höher als 50 Prozent sein, sonst dürfen Sie sich bei den beruflichen sowie gesellschaftlichen Verlierern einreihen.

Nur gut ist nicht gut genug.
Sie müssen besser sein!

Durchschnitt = nur mittelmäßig

Persönliche Integrität und exzellente Leistung sind wichtig, allein jedoch keine Garanten für Ihren Aufstieg.

Sie benötigen eine gut durchdachte Strategie für Ihre Talente, Stärken und Erfahrungen.

Klar – wer möchte nicht Erfolg, Anerkennung und mehr Geld? Vorbei sind jedoch die Zeiten, in denen allein reelle Leistung und Kompetenz die Aufmerksamkeit von Chefs und Personalleitern auf sich zogen. Ohne persönliche Ausstrahlung landet heute niemand mehr in Spitzenpositionen. Machen Sie auf sich aufmerksam. Bringen Sie sich ins Gespräch. Wichtig sind heute Netzwerke. Die richtigen Leute müssen Sie kennen, falls Sie zu den Leistungsträgern gezählt werden möchten.

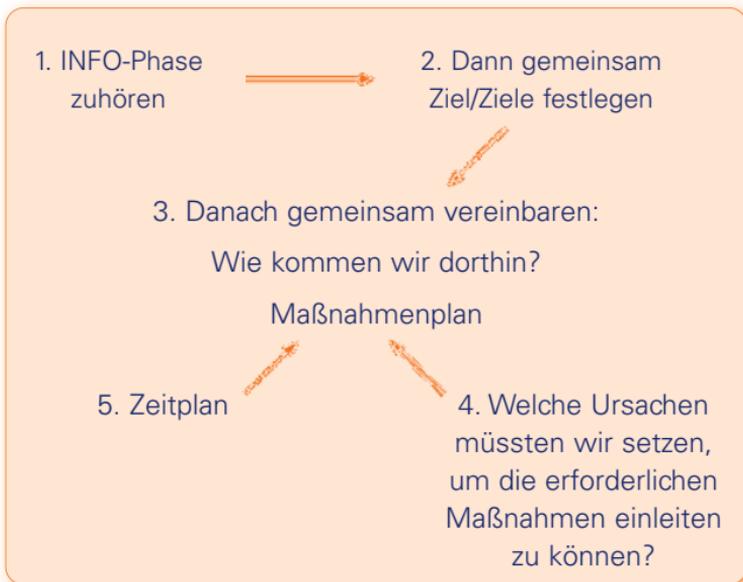
Eine Höchstleistung wird ohnehin als selbstverständlich angesehen. Selbst auf die Förder- und Beförderungsbefähigung ist kein Verlass mehr. Immer mehr kommt es auf Eigenverantwortung und Initiative an. Wenn Sie immer nur so viel machen, wie man von Ihnen erwartet, werden Sie stehen bleiben und niemanden begeistern. Denn was den Erfolgreichen vom Mittelmäßigen unterscheidet, sind die freiwillige Mehrleistung, die vorwärts gerichteten Impulse und eine mitreißende Strategie.

Selbst Abitur oder Studium garantieren nicht automatisch eine steile Karriere. Sie bescheinigen nur eine gewisse Lern- und Merkfähigkeit. Ob derjenige auch lebensstüchtig ist, steht auf einem ganz anderen Blatt. Was sagt es schon aus, dass einer Produktmanager oder Verkaufsdirektor war? Interessanter ist es zu erfahren:

- Was hat er oder sie bewirkt?
- Welche strategisch wichtigen Aufgaben wurden geleitet?
- Wo zeigt das Unternehmen seine/ihre Handschrift?
- Wie wurde der Betrieb/die Abteilung nach vorne gebracht?
- Welche neuen Ideen wurden entwickelt?

Einfach clever

In Einzelgesprächen, z. B. mit dem Partner, in Gehalts- oder Preisverhandlungen und in Abteilungskonferenzen, hat sich der folgende Gesprächsablauf bewährt:



Wenn die Ziele festliegen, werden Sie nie wieder lange diskutieren, streiten oder sich auf Nebenkriegsplätze begeben müssen. Die Ziele sollten Sie deutlich sichtbar auf einem großen Blatt Papier oder auf dem Flipchart notieren, damit alle Teilnehmer die Gesprächsrichtung nicht aus den Augen verlieren. So reiben Sie sich nicht mit Nebensächlichkeiten auf und können vielmehr direkt auf das Wesentliche zusteuern.

Ein erstrebenswertes Ziel müssen Sie natürlich finden und absichern. Wenn beispielsweise in der Partnerschaft kein gemeinsames Ziel mehr möglich ist, wäre das neue Ziel »Wie gehen wir in Frieden auseinander? Welches sind die einzelnen Maßnahmen und Kosten bis dahin?«

Weiterhin sollten Sie stets daran denken, dass sich die männliche Kommunikation von der weiblichen erheblich unterscheidet. Männer unterhalten sich meist sehr sachlich, wollen Lösungen, wollen zu einem Ziel kommen und Probleme schnell abhaken. Frauen benötigen dagegen etwas mehr Zeit, um zunächst eine Gesprächsbeziehung aufzubauen und um einen Gleichklang herzustellen. Dann wird die Sache beleuchtet: von oben, von unten, von der Seite, von früher und von überhaupt. Vielleicht sind Ihnen die Begriffe »Berichtssprache« und »Beziehungssprache« eher bekannt. Der erste Begriff steht für reine Sachlichkeit, der zweite für das Gefühl. Der erste wird vereinfachend gern als »männliche« Sprache bezeichnet und der zweite als »weibliche«.

Gleichgültig, welche »Sprache« Sie sprechen, wichtig ist, dass Sie eine Brücke schlagen, Menschen bewegen, Begeisterung vermitteln und eine »Zu-stimm-ung« bekommen.