

In 30 Minuten  
wissen Sie  
mehr!

# 30 MINUTEN

Petra Waldminghaus

**Erfolgsfaktor**

**Erscheinungs-**

**bild**

**GABAL**

**Petra Waldminghaus**

**30 Minuten**

# **Erfolgsfaktor Erscheinungsbild**

## Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Umschlaggestaltung: die imprimatur, Hainburg  
Umschlagkonzept: Martin Zech Design, Bremen  
Lektorat: Eva Gößwein, Berlin  
Grafiken: unikat GmbH, Wuppertal  
Foto „Brille“ u. Foto der Autorin: Kathrin Heikaus, Ratingen  
Satz: Zerosoft, Timisoara (Rumänien)  
Druck und Verarbeitung: Salzland Druck, Staßfurt

© 2017 GABAL Verlag GmbH, Offenbach

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

### Hinweis:

Das Buch ist sorgfältig erarbeitet worden. Dennoch erfolgen alle Angaben ohne Gewähr. Weder Autorin noch Verlag können für eventuelle Nachteile oder Schäden, die aus den im Buch gemachten Hinweisen resultieren, eine Haftung übernehmen.

Printed in Germany

ISBN 978-3-86936-811-5

# In 30 Minuten wissen Sie mehr!

Dieses Buch ist so konzipiert, dass Sie in kurzer Zeit prägnante und fundierte Informationen aufnehmen können. Mithilfe eines Leitsystems werden Sie durch das Buch geführt. Es erlaubt Ihnen, innerhalb Ihres persönlichen Zeitkontingents (von 10 bis 30 Minuten) das Wesentliche zu erfassen.

## ***Kurze Lesezeit***

In 30 Minuten können Sie das ganze Buch lesen. Wenn Sie weniger Zeit haben, lesen Sie gezielt nur die Stellen, die für Sie wichtige Informationen beinhalten.

- *Alle wichtigen Informationen sind blau gedruckt.*
- Schlüsselfragen mit Seitenverweisen zu Beginn eines jeden Kapitels erlauben eine schnelle Orientierung: Sie blättern direkt auf die Seite, die Ihre Wissenslücke schließt.
- *Zahlreiche Zusammenfassungen innerhalb der Kapitel erlauben das schnelle Querlesen.*
- Ein Fast Reader am Ende des Buches fasst alle wichtigen Aspekte zusammen.
- Ein Register erleichtert das Nachschlagen.



# Inhalt

<b>Vorwort</b>	<b>6</b>
<b>1. Aussehen und Erfolg</b>	<b>9</b>
Heiligenschein oder Teufelshörner?	10
An die Skeptiker	11
Sich seiner selbst bewusst sein	13
Wen möchten Sie beeindrucken?	14
<b>2. Kleidung, die anzieht</b>	<b>19</b>
Körperproportionen beachten	20
Stilelemente erkennen und einsetzen	26
Die Mischung macht's	30
<b>3. Outfit-Tuning mit Farbe</b>	<b>35</b>
Gut aussehen mit Farbe	36
Farbliche Psychotricks	42
Mit Farben Proportionen ideal gestalten	46
<b>4. Gut gestylt bis ins Detail</b>	<b>51</b>
Besser durchblicken: Brillencheck	52
Nachwachsende Rohstoffe: Frisur und Bart	57
Hals über Kopf: Krawatte, Tücher und Schmuck	62
Richtiges Standing: Schuhe	67
Special: Markenzeichen kreieren	72

<b>5. Performance in den Medien</b>	<b>77</b>
Professionelle Präsenz in der virtuellen Welt	78
Styling-Tipps für den TV-Auftritt	83
<b>Fast Reader</b>	<b>88</b>
<b>Die Autorin</b>	<b>93</b>
<b>Weiterführende Literatur</b>	<b>94</b>
<b>Register</b>	<b>95</b>

# Vorwort

Nutzen Sie die Chance des ersten Eindrucks! In Millisekunden entscheidet unser Gegenüber, ob es mit uns Geschäfte machen möchte oder nicht. Auch unser Outfit beeinflusst in diesem Moment unsere Wirkung. **Wir alle schließen nach wie vor von der Verpackung auf den Inhalt!**

Früher war es leichter. Klare Dresscodes für die verschiedenen Berufsgruppen bildeten noch in der Generation unserer Eltern das verlässliche Gerüst für die Kleiderwahl. Der Geschäftsführer erschien im dunklen Anzug mit gedeckter Krawatte, die Sekretärin im Kostüm, und in einigen Unternehmen durfte am Casual Friday das Sakko gegen einen Pullover getauscht werden. Diese Konventionen verblassen heute oder werden individuell interpretiert. Sich selbst als Marke zu stilisieren – das sogenannte Personal Branding – ist Trend. **Erfolgreich ist, wer auch optisch unverwechselbar ist und positiv auffällt.**

Mein Ziel ist, Ihnen mit Fachwissen und Hintergrundinformationen die grundlegende Kompetenz zu vermitteln, sich ebenso wirkungsvoll wie authentisch zu präsentieren. In diesem Ratgeber lernen Sie, durch die Betonung Ihrer optischen Stärken, die geschickte Farb- und Kontrastwahl sowie den richtigen Einsatz von Accessoires Ihre Wirkung gezielt zu optimieren. Einfache und effektive Selbsttests schulen Ihre Wahrnehmung und geben nachvollziehbare Entscheidungshilfen.

Dieser Ratgeber ist nicht als starres Regelwerk konzipiert. Dogmatische Dos and Don'ts in Sachen Kleidung und Stil wird es in diesem Buch nicht geben, sondern Hilfe zur Selbsthilfe.

Nach der 30-Minuten-Lektüre können Sie auf der Grundlage von Form-, Farb- und Stilwissen Ihren eigenen unverwechselbaren Code kreieren, oder Sie gewinnen einfach nur die Sicherheit, für jede Gelegenheit das Passende im Schrank zu haben.

Viel Spaß beim Outfit-Tuning und vor allem viel Erfolg durch die entstehenden Wirkungsmöglichkeiten wünscht Ihnen

Petra Waldminghaus





# 30 MINUTEN

**Warum ist der erste Eindruck so wichtig?**

**Seite 10**

**Wissen Sie, wie Sie auf andere wirken?**

**Seite 13**

**Sieht man Ihnen Ihr Business an?**

**Seite 14**

# 1. Aussehen und Erfolg

Aussehen und Erfolg stehen in direktem Zusammenhang. Schöne Menschen haben es nachgewiesenermaßen einfacher. Doch dabei geht es nicht um eine angeborene Schönheit, sondern um die stimmige und glaubwürdige Selbstpräsentation.

Der scheinbar leichteste Weg ist dabei der Blick auf andere: Gerne orientieren wir uns an Vorbildern und versuchen, deren Erfolgsrezept auf uns zu übertragen. Doch das ist selten zielführend. Sinnvoll ist stattdessen ein Perspektivwechsel – weg von den anderen und **hin zu uns selbst und unserer eigenen Wirkung**:

Wer bin ich? Was macht mich aus? Sieht man mir mein Business eigentlich an? Die Beantwortung dieser Fragen hat direkte Auswirkungen auf Ihre optische Performance. Denn Sie sind ein Individuum mit einer eigenen, unverwechselbaren Ausstrahlung.

## 1.1 Heiligenschein oder Teufelshörner?

Eindrücke entstehen in Millisekunden. Unser Gegenüber bildet sich in einem Wimpernschlag eine Meinung von uns. Diese entsteht aufgrund von optischen Eindrücken und individuellen Erfahrungswerten. Das heißt: **Niemand wird objektiv beurteilt**. Das ist ungerecht, bietet aber große Chancen. Denn wer die wichtigsten optischen Signale kennt und sich authentisch inszeniert, kann seine **persönliche Wirkung entscheidend beeinflussen**.

### **Was beeindruckt positiv, was wirkt negativ?**

Beobachten Sie sich selbst: Wann sind Sie spontan von jemandem begeistert, wann haben Sie ein unguutes Gefühl beim ersten Kontakt? Können Sie erkennen, woran das jeweils liegt?

Wir nehmen unser Gegenüber mit all unseren Sinnen wahr – über sein Erscheinungsbild, seine Körpersprache, seine Stimme, seine Ausdrucksweise und auch seine Umgangsformen. Sind diese Signale stimmig, fassen wir Vertrauen und spüren die Echtheit, die Authentizität, unseres Gegenübers – hier glänzt dann ein kleiner Heiligenschein. Differieren die Eindrücke, werden wir misstrauisch. Man kann dies den Teufelshörner-Effekt nennen. Manchmal kann ein kleines Hörnchen jedoch ganz charmant sein.

Generell geht es weniger darum, perfekt zu erscheinen, sondern darum, glaubhaft, vertrauenswürdig, echt und

als Person greifbar zu sein. Perfekte Menschen sind uns suspekt – da gibt es bestimmt einen Haken! Zudem schafft Perfektion Distanz und hat schnell einen überheblichen Beigeschmack. So besteht die Möglichkeit, das Gegenüber zu verunsichern, was sich beispielsweise in einer Kundenbeziehung negativ auf den Geschäftserfolg auswirken kann.

Es gibt viele unterschiedliche Möglichkeiten, Wirkung zu erzeugen – doch mit dem Outfit hat jeder ein einfaches Tool zur Verfügung, das einen großen Einfluss auf die Wahrnehmung der anderen hat. Outfit-Tuning geht über veraltete Dresscode-Regeln hinaus und zeigt im Idealfall, wofür Sie stehen.

*Wie wir wirken, hängt von der subjektiven Wahrnehmung unseres Gegenübers ab. Das ist eine Tatsache, die uns zugleich herausfordert und entspannt. Welche optischen Signale sprechen Sie an, wodurch entsteht bei Ihnen Vertrauen zu Ihrem Gegenüber?*



## 1.2 An die Skeptiker

Dass es im Berufsleben immer wieder darum geht, andere für sich zu gewinnen, bestreitet wohl niemand. Aber muss es dabei um Äußerlichkeiten gehen? Sollten Sie sich wirklich mit Ihrem Aussehen und dem Inhalt Ihres Kleiderschranks beschäftigen?

## ***Für die Herren: Vorurteil innere Werte***

Vor allem Männer sind sich sicher: In der Berufswelt punkten vor allem die inneren Werte und das Know-how nachhaltig und bringen Erfolg. Die Sorge um das Erscheinungsbild ist deshalb bloße Zeitverschwendung, eben nur „Frauenkram“.

Fakt ist jedoch, dass in der schnell getakteten Wettbewerbsgesellschaft viele erst gar keine Chance bekommen, diese Stärken unter Beweis zu stellen. **Deshalb lohnt es sich, die Macht des ersten Eindrucks zu nutzen.**

## ***Und die Damen?***

Frauen definieren sich viel mehr über ihr Äußeres – und sie werden auch viel stärker danach beurteilt. Überlegen Sie doch nur einmal, wie oft Deutschland über das Outfit von Angela Merkel diskutiert und über Bilder von ihr aus vergangenen Tagen lacht. Welcher männliche Politiker musste sich vergleichbarem Spott aussetzen?

Wenn Frauen auf ihr Äußeres reduziert werden und dabei ihre Kompetenz ganz aus dem Blick gerät, ist das bedauerlich und letztlich für alle Beteiligten von Nachteil. Allerdings haben Frauen den Männern in gewisser Hinsicht auch etwas voraus: Sie sind sich der Bedeutung des Erscheinungsbilds meist viel bewusster und haben mehr Erfahrung damit, ihre Wirkung durch ihr Outfit gezielt zu beeinflussen. **Der vermeintliche Frauenkram wird so zum Schlüssel zum Erfolg.**

## ***Ich möchte ich bleiben!***

Vieles spricht also dafür, sich einmal ganz bewusst mit dem eigenen Erscheinungsbild zu befassen. Zunächst gilt es aber, eine weitere Befürchtung zu zerstreuen: Bei meinen Beratungen äußern viele Kunden Bedenken, nach dem Outfit-Tuning „verkleidet“ zu sein. Eine authentische und individuelle Inszenierung orientiert sich jedoch an der Persönlichkeit, den Körperproportionen, der Kontrastfähigkeit und der vorhandenen Präsenz. Somit ist die Sorge unberechtigt. Und mal ehrlich: Anziehen müssen wir doch alle etwas!

*Einige Menschen sind der Meinung, dass das Aussehen in der Berufswelt keine Rolle spielt. Doch Kompetenz und innere Werte lassen sich beim entscheidenden ersten Eindruck oft gar nicht vermitteln. Ein Outfit-Tuning lohnt sich also – und es hat nichts mit Verkleiden zu tun.*



## **1.3 Sich seiner selbst bewusst sein**

Wie sehen Sie sich selbst? Was sind Ihre Stärken, wie schätzen Sie Ihre Wirkung auf andere ein? Und wie möchten Sie gerne sein – welchen Eindruck wollen Sie hinterlassen?

Ein Erfahrungswert ist, dass viele von uns sich zu sehr auf die negativen Seiten konzentrieren, anstatt die Stär-

ken zu betonen. Beim Blick in den Spiegel fallen uns immer zuerst unsere Mankos auf, für die wir uns teilweise schämen und die wir aufwendig kaschieren. Häufig so sehr, dass wir sie schon wieder betonen.

Unser Gegenüber dagegen kennt unsere vermeintlichen Mängel gar nicht und nimmt sie daher meistens auch nicht wahr. Wir werden ganzheitlich gesehen. **Betonen wir also unsere Stärken, treten Schwachstellen automatisch in den Hintergrund.**

**Beispiel:** *Ein junger Manager mit schütterem Haar hat vor allem sein Haarproblem im Fokus und erkennt deshalb nicht, dass seine sportliche Figur im gut geschnittenen Anzug viel mehr beim Gegenüber punktet und er deshalb als dynamisch und agil wahrgenommen wird.*

Natürlich geht es auch andersherum: Wer nur seine Stärken im Blick hat und diese überdeutlich wahrnimmt, läuft Gefahr, sich selbst zu überschätzen.

30

*Ziehen Sie selbst eine Bilanz Ihrer optischen Stärken und Schwächen. Fragen Sie ehrliche Kritiker, wie diese Sie wahrnehmen. Werden Sie sich Ihrer persönlichen Wirkung bewusst.*

## 1.4 Wen möchten Sie beeindrucken?

Sicher ist, dass Sie nicht jeden durch Ihre Präsenz gewinnen können. Deshalb sollten Sie sich die Frage stel-

len, wen Sie damit eigentlich beeindrucken möchten. Denn davon hängt auch die Ausrichtung Ihres Outfit-Tunings ab.

**Beispiel:** *Ein Unternehmensberater kam perfekt mit dunklem Anzug, weißem Hemd und roter Krawatte bekleidet zum Beratungstermin. Trotz seines makellosen Erscheinungsbilds klagte er jedoch darüber, dass er nicht wirklich gut bei seinen Kunden ankomme. Die Frage nach seiner Zielgruppe brachte schnell Licht in die Problematik: Er berät Friseure zu wirtschaftlichen Angelegenheiten. Durch sein sehr formelles Auftreten hat er eine zu große Distanz zur Zielkundschaft aufgebaut. Ein Outfit mit wertiger Jeans und Lederjacke bewirkt in seinem Fall deutlich mehr, zumal bereits seine ganze Persönlichkeit Kompetenz und Perfektion ausstrahlt.*

#### **Stellen Sie sich folgende Fragen:**

- Haben Sie eine starke Eigenpräsenz und kommen Sie gut im Job an oder werden Sie leicht übersehen?
- Mit wem treffen Sie in Ihrem beruflichen Kontext zusammen?
- Wie möchten Sie von den jeweiligen Zielgruppen wahrgenommen werden?
- Welche Wirkung passt zu Ihrer Dienstleistung/Ihrem Produkt?
- Repräsentieren Sie Ihr Metier, Business oder Produkt?



### **Es gibt keine starren Dresscodes mehr**

*„Ab sofort brauchen wir in unserer Firma keine Krawatten mehr zum Anzug zu tragen, wir sind von einem amerikanischen Konzern aufgekauft worden“, so ein Kunde. „Die Kollegen kommen jetzt immer im dunklen Anzug und weißem Hemd. Damit kann man zwar nicht viel falsch machen, sieht aber aus wie der Oberkellner“, ergänzt er.*

Der **Verfall ehemals klarer Dresscode-Regeln selbst in konservativen Branchen** verunsichert, birgt aber auch neue Chancen, mit Know-how an der eigenen Wirkung zu feilen, seinen Auftritt zu verstärken und sich optisch klar zu positionieren.