

# STELLEN-MARKT

## Mehr Lust, weniger Frust

Interview mit Rhetorik- und Verkaufstrainer Ingo Vogel / Neues Buch über „Emotionen als Karrierefaktor“

Wer beruflich erfolgreich sein möchte, muss seine Gefühle und die anderer Menschen beeinflussen können. Das schreibt der Experte für emotionale Verkaufsrhetorik Ingo Vogel in seinem neuen Buch „Das Lust-Prinzip - Emotionen als Karrierefaktor“. In den drei Schritten „Das Fundament“, „Das Power-Sprache-System“ und „Das Lust-Prinzip im Alltag“ gibt der Autor auf rund 200 Seiten systematisch Ratschläge, wie man die Karrierebremse lösen und an dem Erfolgskreislauf teilnehmen kann.

*Herr Vogel, Sie schreiben in Ihrem Buch, Emotionen seien der wichtigste Karrierefaktor. Was veranlasst Sie zu dieser These?*

VOGEL: Unsere Alltagserfahrung. Wenn wir etwas gerne tun, dann fällt es uns leicht und wir machen es auch besser. Und wir stecken andere Menschen mit unserer Begeisterung an. Oder anders formuliert: Wir nehmen sie für uns ein. Umgekehrt gilt: Wenn wir etwas widerwillig tun, dann fällt es uns schwer und wir strahlen dies auch aus.

*Daraus folgern Sie: Wer gut drauf ist, kommt beruflich eher zum Ziel.*

VOGEL: ... und privat.

*Die meisten Menschen sind aber nicht immer gut drauf?*

VOGEL: Richtig. Deshalb sollten wir lernen, unsere Gefühle zu beeinflussen.

*Geht das?*

VOGEL: Ja, denn unsere Gefühle spiegeln unsere Gedanken wider. Wenn wir denken „Schon wieder muss ich eine Präsentation erstellen“, dann machen wir uns auch unwillig ans Werk. Und wenn wir denken „Bei dem Bewerbungsgespräch habe ich kaum Chancen“, dann gehen wir unsicher ins Gespräch. Und unsere Erwartungen erfüllen sich wie von selbst. Denn unsere Gefühle spiegeln sich in unserer Sprache und Körpersprache wider und unsere Gesprächspartner reagieren entsprechend auf uns. Wenn also unsere Gedanken unsere Gefühle und diese wiederum unser Verhalten beeinflussen, dann können wir, indem wir unsere Gedanken ändern, auch unsere Wirkung und unseren Erfolg beeinflussen.

*Das klingt schlüssig. Aber was nutzt dieses Wissen zum Beispiel einem Verkäufer, dem es vorm nächsten Kundenbesuch graust?*



Ingo Vogel. Foto: Gabal Verlag

VOGEL: Wenig, wenn er lieber Buchhalter wäre. Denn dann steht sein Beruf nicht in Einklang mit seinen Lebenszielen. Dann sollte er sich einen neuen Job suchen. Anders ist das bei einem Verkäufer, der mal einen schlechten Tag hat oder dem es vor gewissen Gesprächssituationen graust. Er kann seine Gedanken und Gefühle durchaus verändern.

*Wie?*

VOGEL: Zum Beispiel, indem er sich vor dem Gespräch bewusst macht, dass jedes Ding

mindestens zwei Seiten hat. Nehmen wir an, dem Verkäufer graust es vor dem Besuch, weil er von dem Kunden schon mal eine Abfuhr erhielt. Dann kann er denken „Reine Zeitverschwendung. Gewiss sagt der Kunde heute wieder nein“.

Er kann aber auch denken: „Klasse, ich bekomme eine zweite Chance.“ Und schon geht er entspannter ins Gespräch. Insbesondere wenn er sich zudem überlegt: „Was kann mir im Gespräch passieren? Höchstens, dass der Kunde wieder nein sagt. Wenn's hingegen gut läuft, habe ich einen neuen Kunden.“ Auch das steigert die Zuversicht und schon nimmt das Gespräch einen anderen Verlauf...

*Warum?*

VOGEL: Wenn wir selbstbewusst und zuversichtlich in ein Gespräch gehen, dann wirken wir auch souverän. Außerdem nehmen wir unsere Partner bewusster wahr. Das heißt, wir können gezielter agieren und zum Beispiel, wenn uns ein Kunde oder Personalchef beim Öffnen der Tür mürrisch entgegenblickt, trotzdem lächelnd auf ihn zugehen und sagen: „Guten Tag, Herr Müller. Ihr Schreibtisch macht den Eindruck, als hätten Sie viel zu

tun.“ Dann verändert sich meist sofort die Situation. Denn wir signalisieren unserem Gesprächspartner, dass wir uns für ihn als Person interessieren. Also öffnet er sich uns und wir können leichter unsere Ziele erreichen.

*Das ändert nichts daran, dass jeder mal einen schlechten Tag hat.*

VOGEL: Ja. Deshalb sollten Berufstätige einen Koffer mit Techniken parat haben, um ihre Gefühle kurzfristig zu beeinflussen.

*Haben Sie hierfür ein, zwei Beispiele?*

VOGEL: Oft genügt es, vor einem wichtigen Gespräch ein, zwei Minuten Grimassen zu schneiden - wie ein Clown. Wenn Sie das tun, merken Sie, wie sich bei Ihnen andere Gedanken und Gefühle einstellen. Noch wirkungsvoller ist es, an eine Situation zu denken, in der Sie rundum zufrieden und mit sich eins waren und in Gedanken nochmals die Gefühle durchleben, die Sie damals empfanden. Auch dann stellen sich neue Gedanken und Gefühle ein. Und wer dies regelmäßig tut, lernt mit der Zeit, sozusagen auf Knopfdruck positive Gefühle in sich wachzurufen.



Zum Autor:  
Ingo Vogel wohnt in Esslingen und ist Rhetorik- und Verkaufstrainer. Im März ist im Gabal Verlag sein neuestes Buch „Das Lust-Prinzip - Emotionen als Karrierefaktor“ erschienen (Preis: 19,90 Euro, ISBN: 978-3897497900). Kontakt: [www.ingovogel.de](http://www.ingovogel.de) Telefon: 0711/76 76-303 E-Mail: [info@ingovogel.de](mailto:info@ingovogel.de)

*Genügt es nicht, sich vor wichtigen Gesprächen einen Ruck zu geben und ein Smiley-Gesicht aufzusetzen?*

VOGEL: Nein. Denn dann lächelt zwar unser Mund, aber der restliche Körper sendet andere Signale aus. Und insbesondere unsere Augen, die der Spiegel unserer Seele sind, sprechen eine andere Sprache. Dies spürt auch unser Partner - bewusst oder unbewusst.

Deshalb erlebt er uns als nicht authentisch und somit unglaubwürdig. Also geht er auf Distanz. Eine Erfahrung, die Sie gewiss auch schon gesammelt haben - zum Beispiel, wenn ein Verkäufer Sie herzlich begrüßte, Sie aber spürten: „Das kommt nicht von Herzen“ und deshalb dachten „Falsche Schlange“. Ähnlich ist es, wenn jemand eine übertriebene Selbstsicherheit zur Schau stellt. Auch so etwas spüren wir instinktiv.

Deshalb wirkt ein aufgesetztes Verhalten oft kontraproduktiv. Entsprechend wichtig ist es, dass wir lernen, unsere Gedanken und somit Gefühle so zu beeinflussen, dass unser Verhalten echt wirkt, weil es echt ist. Denn nur dann können wir andere Menschen für uns begeistern.