

Druckversion

Url: [http://www.focus.de/jobs/karriere/tid-9099/soft-skills\\_aid\\_263399.html](http://www.focus.de/jobs/karriere/tid-9099/soft-skills_aid_263399.html)

01.03.08, 10:00

Drucken

## Soft Skills

## Karriere nach dem Lust-Prinzip

**Wer beruflich erfolgreich sein möchte, muss seine Gefühle und die anderer Menschen beeinflussen können, behauptet Rhetoriktrainer Ingo Vogel.**

Von FOCUS-Online-Autor Bernhard Kuntz

In dem 208 Seiten umfassenden Sachbuch „Das Lust-Prinzip – Emotionen als Karrierefaktor“ erläutert Vogel, wie Berufstätige ihren Gefühlshaushalt managen und dadurch ihren Erfolg steigern können. Außerdem verrät er zahlreiche Tipps, wie sie sich in gute Stimmung versetzen können, wenn sie mal schlecht drauf sind. FOCUS Online fragte nach, wie das funktioniert.



„Gefühle spiegeln unsere Gedanken“, lautet Vogels These

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

**Ingo Vogel:** Unsere Alltagserfahrung. Was wir gerne tun, fällt uns leicht und gelingt uns besser. 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.

**FOCUS Online:** Daraus folgern Sie: Wer **gut drauf** ist, kommt beruflich eher zum Ziel. Die meisten Menschen sind aber nicht immer gut drauf.

**Ingo Vogel:** Richtig. Deshalb sollten wir lernen, unsere Gefühle zu beeinflussen.

**FOCUS Online:** Und wie geht das?

**Ingo Vogel:** Unsere Gefühle spiegeln unsere Gedanken wider. Wenn wir denken: „Bei dem **Bewerbungsgespräch** habe ich kaum Chancen“, dann gehen wir unsicher ins Gespräch. Die negativen Erwartungen erfüllen sich wie von selbst. Gefühle spiegeln sich in **Sprache** und **Körpersprache** wider, Gesprächspartner reagieren entsprechend darauf. 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.

**FOCUS Online:** Das klingt schlüssig. Aber was nutzt dieses Wissen zum Beispiel einem Verkäufer, dem es vor seinem nächsten Kundenbesuch graust?

**Ingo Vogel:** 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. Bestimmt 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 schon 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.

## Positive Gefühle per Knopfdruck

**FOCUS Online:** Können Sie das näher erklären?

**Ingo Vogel:** Wer selbstbewusst und zuversichtlich in ein Gespräch geht, wirkt souverän und nimmt seinen Gesprächspartner bewusster wahr. Wenn ein Kunde oder Personalchef beim Öffnen der Tür mürrisch blickt, können wir 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 und wir können leichter unsere Ziele erreichen.



Personaler durchschauen Unsicherheit sekundenschnell

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

**Ingo Vogel:** Ja. Deshalb sollten Berufstätige einen Koffer von Techniken parat haben, um ihre Gefühle kurzfristig zu beeinflussen. Oft genügt es vor einem wichtigen Gespräch ein, zwei Minuten Grimassen zu schneiden – wie ein Clown. Wenn Sie das ausprobieren, 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 wach zu rufen.

**FOCUS Online:** 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 der Gesprächspartner – bewusst oder unbewusst. Er erlebt uns als nicht authentisch und somit unglaubwürdig. Ähnlich ist es, wenn jemand übertriebene Selbstsicherheit zur Schau stellt. Auch dies 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.

[Drucken](#)

---

Fotos: JupiterImages (2)

Copyright © 2008 by [FOCUS Online GmbH](#)