



Mit Gefühl zum Erfolg

LANGE ZEIT HAT SIE EIN SCHATTENDASEIN GEFÜHRT und wurde zugunsten von fachlich-technischen Qualifikationen ins esoterische Eck gedrängt. Doch das Bild hat sich gewandelt, *die »emotionale Intelligenz«* ist salonfähig geworden und spielt im Berufsleben eine entscheidende Rolle - speziell dort, wo es zu einem direkten Kontakt mit Kunden kommt.

DER BEGRIFF DER »EMOTIONALEN INTELLIGENZ« geht zurück auf David Caruso, Peter Salovey und Jack Mayer, drei Professoren der amerikanischen Elite-Uni Yale, die den Begriff 1990 in die wissenschaftliche Diskussion einführten. Die breite Öffentlichkeit erfuhr von dieser neuen Art der Intelligenz durch den amerikanischen Psychologen Daniel Goleman. Sein gleichnamiges Buch aus dem Jahr 1995 wurde zum internationalen Bestseller, der eine Flut an einschlägiger Literatur nach sich zog. Goleman definiert die emotionale Intelligenz als »die Fähigkeit, unsere eigenen Gefühle und die anderer zu erkennen, uns selbst zu motivieren und gut mit Emotionen in uns selbst und in unseren Beziehungen umzugehen«. Dass diese Eigenschaften auch für den beruflichen Erfolg hilfreich sind, ist naheliegend - speziell dort, wo es zu einem direkten Kontakt mit Kunden kommt. Allerdings hilft das Wissen, dass emotionale Intelligenz wichtig für den beruflichen Erfolg ist, noch nicht entscheidend weiter. Das dachte sich auch der deutsche Rhetorik- und Verkaufstrainer Ingo Vogel. »Damit das Wissen um den Stellenwert der emotionalen Intelligenz auch Sinn macht, braucht es Tipps, wie man die erforderlichen Fähigkeiten entwickeln und das gewünschte Verhalten zeigen kann. Doch genau dieser

BUCHTIPP

»Ingo Vogel: »Das Lust-Prinzip - Emotionen als Karrierefaktor«; Gabal-Verlag; Preis: 19,90 Euro



praktische Ansatz fehlt in den Publikationen zum Thema.« Diese Lücke will Vogel mit seinem neuen Buch »Das Lust-Prinzip - Emotionen als Karrierefaktor« schließen.

Eine der zentralen Thesen Vogels ist die Annahme, dass unsere Gefühle unsere Gedanken widerspiegeln, das Verhalten prägen und somit unsere Wirkung auf andere Menschen bestimmen. Ein Verkäufer, der vom negativen Ausgang eines Kundengesprächs überzeugt ist, wird entsprechend unsicher und unmotiviert auftreten. »So wie wir uns fühlen, so verhalten wir uns und so wirken wir auf unser Gegenüber«, erklärt Vogel. Aus den negativen Gedanken werden dann schnell sich selbst erfüllende Prophezeiungen. Die Disharmonie, die zwischen den Gedanken und dem Versuch des selbstbewussten Auftretens entsteht, wird vom Gegenüber - bewusst oder unbewusst - wahrgenommen. Und dementsprechend fällt auch die Reaktion aus. Vogels Schlussfolgerung: »Indem wir unsere Gedanken verändern, können wir auch unsere Gefühle verändern und somit auch unsere Wirkung und unseren Erfolg beeinflussen.«

Ein erster Schritt in die richtige Richtung ist, sich bewusst zu machen, welche Gedanken Auslöser für negative Gefühle sind. Doch das reicht nicht immer aus. Vor allem bei privaten oder gesundheitlichen Problemen oder wenn man mit einem Gesprächspartner bereits negative Erfahrungen gemacht hat, sind die Gedanken nur sehr schwer zu steuern. In diesen Fällen empfiehlt Vogel einen Koffer von Instrumenten, um sich kurzfristig in eine andere Stimmung zu versetzen. »Oft genügt es, wenn wir schlecht drauf sind, zwei, drei Minuten Grimassen zu schneiden. Damit stellen sich automatisch andere Gedanken und Gefühle ein.« Noch wirkungsvoller sei es, vor schwierigen Aufgaben an eine Situation zu denken, in der man rundum zufrieden und mit sich eins war, und gedanklich nochmals die Gefühle zu durchleben, die man dabei empfand. »Wer dies regelmäßig macht, lernt mit der Zeit, sozusagen auf Knopfdruck positive Gefühle in sich wachzurufen.«

» Authentisch sein «

Das Steuern der Gedanken und Gefühle und damit des Verhaltens ist für Vogel auch der Schlüssel zum Aufbau von Kontakten und tragfähigen Beziehungen. »Die Reaktion der Menschen auf uns hängt weitgehend davon ab, wie wir ihnen entgegentreten und welche Gefühle wir ihnen vermitteln. Begegnen wir ihnen mit Wertschätzung und Respekt, reagieren sie in der Regel ebenso auf uns.« Jedoch nur dann, wenn ein Mindestmaß an Authentizität und Glaubwürdigkeit mitschwingt. Wird eine Diskrepanz von Körpersprache und Worten festgestellt, geht der Gesprächspartner unweigerlich auf Distanz. Ein herzlicher Gruß in Verbindung mit einer abwehrenden Körperhaltung zerstört jenes Grundvertrauen, das für jede Geschäftsbeziehung von eminenter Bedeutung ist. »Ich muss darauf vertrauen können, dass mein Gegenüber ein fairer Partner ist, der zwar eigene Interessen hat, aber auch meine Bedürfnisse nicht aus den Augen verliert«, sagt Vogel. Entsprechend wichtig sei eine nutzenorientierte Sprache, die den Gesprächspartner in den Mittelpunkt stellt und klar benennt, welche Vorteile er davon hat, wenn er ein bestimmtes Verhalten zeigt.

Das Buch »Das Lust-Prinzip - Emotionen als Karrierefaktor« von Ingo Vogel richtet sich an alle Berufstätigen, die ihren Gefühlshaushalt managen und so ihren Erfolg steigern wollen. Vogel erklärt, wie wir neben unserem Verhalten auch das Verhalten anderer beeinflussen können und warum unser Auftreten und Verhalten, unsere Sprache und Wortwahl wichtig für den beruflichen Erfolg sind. Garniert ist das Ganze mit jeder Menge Praxis-Tipps. ■

INTERVIEW

Ingo Vogel über die Auswirkungen von Gefühlen und Gedanken auf den beruflichen Erfolg.



INGO VOGEL, Rhetorik- und Verkaufstrainer und Autor des Buches »Das Lust-Prinzip - Emotionen als Karrierefaktor«.

(+) PLUS: Sie vertreten die These, dass Emotionen speziell für Verkäufer der wichtigste Erfolgs- und Karrierefaktor seien. Können Sie das näher erklären?

Ingo Vogel: Wenn wir etwas gern tun, dann machen wir es auch gut. Und wir stecken andere mit unserer Begeisterung an. Wer mit negativen Gedanken oder Gefühlen in ein Gespräch geht, hat

deutlich geringere Erfolgsaussichten. Denn unsere Gedanken können leicht zu sich selbst erfüllenden Prophezeiungen werden. Wenn ich davon ausgehe, dass ein Gespräch ohnehin zu keinem guten Ergebnis führen wird, spiegelt sich diese Einstellung in meinem Verhalten und meiner Körpersprache wider. Dementsprechend wird auch der Gesprächspartner reagieren. Die Gedanken beeinflussen unsere Gefühle und diese wiederum unser Verhalten.

(+) PLUS: Das heißt, mit positiven Gedanken sind die Erfolgsaussichten höher?

Vogel: Richtig, wenn ich mit der Einstellung in ein Verkaufsgespräch gehe, dass ich wahrscheinlich eine Abfuhr bekomme, wird dies wahrscheinlich auch eintreten. Gehe ich hingegen zuversichtlich in ein Gespräch, wirkt sich dies auf mein ganzes Auftreten aus. Ich erscheine selbstbewusster, souveräner und damit auch interessanter für mein Gegenüber und nehme dieses auch bewusster wahr. Ein Beispiel: Wenn mich mein Gesprächspartner schon mit einem mürrischen Blick empfängt, kann ich entweder gleich die Nerven verlieren oder trotzdem lächelnd auf ihn zugehen, ihm die Hand schütteln und sagen »Guten Tag, Ihr Schreibtisch sieht aus, als hätten Sie momentan sehr viel um die Ohren.« Damit verändert sich sofort die Atmosphäre und die Erfolgsaussichten steigen.

(+) PLUS: Gut und schön, aber wie schaffe ich es, an einem schlechten Tag positive Gedanken zu haben, um meine Stimmung und meine Gefühle zumindest kurzfristig zu beeinflussen?

Vogel: Dafür gibt es einige sehr effektive Techniken. Manchmal reicht es schon, vor einem wichtigen Gespräch ein, zwei Minuten lang Grimassen zu schneiden. Das klingt vielleicht lächerlich aber schon nach kürzester Zeit werden sich positive Gedanken und Gefühle einstellen. Noch effektiver ist es, an Situationen zu denken, in denen man sich rundum wohl gefühlt hat, und sich die erlebten Gefühle und die Gedanken in Erinnerung zu rufen. Wer dies regelmäßig macht, lernt mit der Zeit, sozusagen auf Knopfdruck positive Gefühle in sich wachzurufen. Was sicher nicht ausreicht, ist, in ein Gespräch zu gehen und ein Lächeln aufzusetzen. Das ist unglaublich, weil unser Körper andere Signale aussendet. Und diese Diskrepanz merkt auch der Gesprächspartner.