

# Kleider machen Leute

Mit gepflegtem Auftreten zeigen Geschäftspartner gegenseitig ihre Wertschätzung. Allein die Verpackung macht es jedoch auf Dauer nicht.



Kleidung gehört zur Körpersprache, die immerhin 55 Prozent der zwischenmenschlichen Kommunikation ausmacht. Sie ist das erste, was von Ihnen wahrgenommen wird und bei ihrem Gesprächspartner entsteht ein erstes Bild von Ihnen. Es entsteht Sympathie oder auch nicht. Der berühmte erste Eindruck entsteht zwischen 150 Millisekunden und 90 Sekunden, einfach weil die visuellen Impulse das

Kommunikationsprofessor Schulz von Thum spricht von einer Selbstoffenbarungs-Botschaft, andere Kommunikationsforscher sprechen von ostentativer Kommunikation, d.h. Sie zeigen etwas von sich und kommunizieren auch über Ihr Äußeres, wie Sie gerne gesehen werden wollen. So strahlen Sie beispielsweise mit dem Tragen von Landhausstil aus, dass Sie als heimat-, naturverbunden oder traditionsbewusst gesehen werden wollen. Dieses Image wird beispielsweise von Klaus Hipp genutzt, der damit das Bio-Image und die Seriosität seines Unternehmens betonen möchte.

rufler sind Sie mit der so genannten halboffiziellen Business-Kleidung gut beraten., d.h. außer Anzügen sind auch Kombinationen möglich, das Tuch muss nicht schwarz, grau oder nachtblau sein, Muster wie Glenchecks, Hahnenritze oder Fischgrät sind ebenso zulässig wie Tweedstoffe. Beim Hemd sind ebenso Muster erlaubt. Ein T-Shirt zum Anzug geht vielleicht noch in der Dotcom Branche. Auch wenn Sie sich als besonders erfolgreich darstellen wollen, sollte Ihre Kleidung nicht sichtbar teurer sein als die Ihres Kunden. Es könnte sein, dass dieser ständig denkt, dass er ja dafür bezahlt. Lassen Sie also Ihre teure Sammleruhr zu Hause.

Insbesondere für Damen gilt, verspielte oder sexy Kleidung ist kontraproduktiv, wenn Sie in der Geschäftswelt gewinnen wollen. Allenfalls im Show-Business können Sie damit punkten wie hinreichend bekannte Beispiele zeigen. Ein allzu modisches Auftreten könnte bei Ihrem Gesprächspartner die Phantasie hervorrufen, dass Sie mehr Zeit in Ihr Aussehen investieren als in Ihre Arbeit. Die Farbwahl ist etwas freier als bei Ihren männlichen Kollegen. Ein rosa Kostüm sollten sie nur im Privatleben tragen, im Geschäftsleben wirkt es zu Barbiehaft.

## Halboffizielle Business-Kleidung

Kleidung, die Kompetenz signalisiert, ist eher gedeckt als schrill und tritt hinter der Wirkung ihres Trägers zurück. Spaßmotive auf Krawatten und Socken sind eher zu vermeiden, denn sie bewirken höchstens Störungen im Gesamteindruck. Besonders auffällige Kleidung lenkt den Zuhörer von der Botschaft ab, die Sie vermitteln wollen. Niemand konzentriert sich auf Ihre Aussage, wenn Ihr Gesprächspartner von Ihrer Kleidung abgelenkt wird. Das Auge Ihres Gegenübers wird auch irritiert, wenn Sie beispielsweise drei Muster bei Hemd, Krawatte und Jackett kombinieren. Als Freibe-

Hirn schneller erreichen.

Selbst wenn es ihnen gelingt, im Verlauf des Gespräches Ihre fachliche Kompetenz zu vermitteln, kann es sein, dass Sie den Auftrag nicht erhalten. Nur wenn die nonverbale und die verbale Botschaft stimmig sind, entsteht beim Empfänger das Gefühl von Sicherheit, das er braucht, um mit ihnen einen Vertrag zu machen. „Wen das Auge nicht überzeugen kann, überredet auch der Mund nicht.“, meinte Grillparzer zu diesem Phänomen.

Noch bevor Sie zu sprechen anfangen, teilen Sie durch Ihre Garderobe anderen etwas über sich mit. Der

Gisela Bolbrügge: „Wenn auf dem Freiberufler-Markt ein großes Angebot vorhanden ist, gewinnt auch der äußere Schein wieder mehr an Bedeutung.“

Es ist auch Vorsicht angebracht, wenn Sie mit Ihrem Kleidungsstil von Ihrem eigenen Image oder von der Erwartungshaltung der anderen abweichen. Gerhard Schröder im Brioni-Anzug und mit Zigarre ist markantes Beispiel dafür. Diese Äußerlichkeiten werden weniger mit einem SPD-Mitglied als mit einem Dax-Vorstand in Verbindung gebracht.

### Dem Kunden Wertschätzung zeigen

Dress-Codes sind in Deutschland keine schriftlich fixierten Regeln mehr. Allerdings signalisieren Sie mit Ihrer Kleidung, dass Sie die Regeln des sozialen Systems, in dem Sie sich bewe-

gen, kennen. Wer die Regeln kennt, gilt als Insider und findet deshalb leichter Akzeptanz. Eine krasse Regelverletzung wäre etwa, bei einem bekannten Sportartikel-Hersteller Hemden oder Schuhe mit dem Logo des Wettbewerbers zu tragen.

Mit ihrem gepflegten Auftreten zeigen Sie dem Kunden Ihre Wertschätzung. Das ist schon der erste Sympathiepunkt, denn ihnen sitzen Entscheider gegenüber, deren informelles Regelwerk durch die Dress-Codes bestimmt ist, und die sich bei ihren Entscheidungen bewusst oder unbewusst dadurch beeinflussen lassen.

Zugegeben, in Zeiten als händeringend IT-Freelancer gesucht wurden,

schaute die Entscheider schon mal über das eine oder andere hinweg. Doch wenn auf dem Freiberuflermarkt ein großes Angebot vorhanden ist, gewinnt auch der äußere Schein wieder mehr an Bedeutung.

Allein die Verpackung macht es jedoch auf Dauer nicht. Es muss schon die versprochene Kompetenz dann vorhanden sein. „Man empfängt die Leute nach ihrem Kleide und entlässt sie nach ihrem Verstand“ lautet ein Sprichwort.

#### Link

[www.perfectmatch-gmbh.com](http://www.perfectmatch-gmbh.com)

## E-Mail-Hilfe beim Burnout

IT-Projektarbeit ist geprägt von Terminen und einem schier unerschöpflichen Berg an Arbeit. Burnout-Prävention-Online kann unkonventionell vorbeugen.

Geschätzte acht bis zehn Millionen Menschen leiden an Erschöpfungszuständen, die nicht selten zum Burnout führen. Viele Betroffene wünschen sich Hilfe und wissen nicht, wo sie diese finden können. Anonym und zeitlich flexibel will das Hamburger Unternehmen LifeB | Life Balance Consulting hier helfen. Die Burnout-Prävention-Online soll unkonventioneller Service für jene sein, die bei Erschöpfungszuständen „Erste Hilfe“ suchen, ob als Betroffener oder als Information für Angehörige.

Mit einer Email übermittelt der Klient seine persönlichen Daten und seine Wahl der Betreuungsdauer. Er kann wählen zwischen einem und zwölf Monaten. Für die Burnout-Prävention-Online berechnet das Unternehmen zwischen 149 und 1600 Euro. Der Klient erhält per PDF seine Rechnung und überweist den gewünschten Betrag. Nach Eingang des Beratungshonorars wird der Klient über die Freischaltung informiert und kann den Service innerhalb des Beratungszeitraumes beliebig oft nutzen.

Geschäftsführer Dirk-Oliver Lange meint: „Im Zeitalter der Anonymität des Internets in Form von Email & Co. haben viele Menschen verlernt, real zu kommunizieren. Daher fällt es vielen leicht, sich per elektronischer Post mitzuteilen und zu öffnen.“ Alle Anfragen würden bei LifeB von Burnout-Coaches professionell bearbeitet. LifeB verpflichtet sich durch eine selbst auferlegte Schweigepflicht und die Berücksichtigung des Datenschutzgesetzes, alle Informationen streng vertraulich zu behandeln.

„Stück für Stück wird der Klient durch das Programm geführt und erhält neben ausführlichen Informationen und aktiven Präventionsaufgaben das sichere Gefühl, einen diskreten Ansprechpartner zu haben, dem man seine Ängste und Sorgen mitteilen kann“, berichtet der Geschäftsführer Dirk-Oliver Lange, der als Life Balance Coach seit mehr als 10 Jahren international aktiv ist.

Link [www.lifeb.de](http://www.lifeb.de)



Geschäftsführer Dirk-Oliver Lange: „Im Zeitalter der Anonymität des Internets fällt es vielen leicht, sich per elektronischer Post mitzuteilen und zu öffnen.“