

Wer Anzug trägt, hat Erfolg

Kleidung Kleider machen Leute. Nicht nur Bücher beurteilen wir nach ihrem Einband, sondern oft auch Menschen. Zahllose Studien haben die suggestive Macht der Kleidung nachgewiesen. Fazit: Ein Anzug ändert vieles.

Es gibt diesen klassischen Bewerbertipp: Kleiden Sie sich nicht für den Job, den Sie haben, sondern für den Job, den Sie wollen. Was wir tragen, wirkt auf andere kompetent, weckt Sympathien – oder auch nicht. Aber nimmt die Kleiderwahl auch Einfluss auf uns selbst, auf unsere Arbeit und Leistung? Eine aktuelle Studie sagt: ja – und zwar mehr als wir denken ...

Aussenwirkung zählt

Als der Verhaltensforscher Michael W. Kraus von der Yale School of Management die psychologische Wirkung unterschiedlicher Kleidung untersuchte, stellte er bald fest, dass Hochstatus-Klamotten wie Anzug oder Kostüm sowohl die Durchsetzungsfähigkeit als auch die Leistung der Träger steigerte – insbesondere in Wettbewerbssituationen, wie etwa einer Verhandlung.

Für eines der Experimente sollten beispielsweise 128 Männer im Alter zwischen 18 und 32 Jahren während einiger Rollenspiele über fiktive Beträge verhandeln. Die Käufer bestanden dabei aus drei unterschiedlichen Gruppen: Die erste Gruppe trug klassische Business-Kleidung, also Anzug und Krawatte. Die



Hat das Prinzip des Anzugtragens in der Fernsehserie «How I met your Mother» vorgelebt: Neil Patrick Harris alias Barney Stinson.

Bild: adi

Gruppe dagegen trug Sweatshirts, Jeans oder Jogginghosen. Die dritte, neutrale Gruppe trug das, was man als Casual bezeichnen würde, diente also als Kontrollgruppe. Die Verkäufer wiederum kamen ausschliesslich aus der dritten, neutralen Gruppe. Dann wurde verhandelt, gefeilscht, argumentiert ... Resultat: ein enormer Unterschied. Nicht nur machte die Sweatshirt-Gruppe deutlich grössere Zugeständnisse, sie verhandelte auch

schlechte und erwirtschaftete so auch deutlich geringere Gewinne – ein Unterschied von teils rund zwei Millionen Dollar.

Ein Anzug verändert unser Denken

Für Michael Kraus ein klares Ergebnis, aus der er die Empfehlung ableitet, vor allem in einem kompetitiven Umfeld «eher formale Kleidung zu tragen, um das Signal auszusenden: Ich bin

Profi und weiss genau, was ich tue.»

Zu ähnlichen Ergebnissen kamen auch schon andere Untersuchungen: Formale Kleidung, so eine Studie der California State Universität in Northridge, sorgt dafür, dass sich die Träger unmittelbar mächtiger und bedeutsamer fühlen – allerdings auch weniger verbindlich. «Wenn wir formale Kleidung anziehen, verändert das die Art, wie wir denken und die Welt sehen», sagt Abraham Rutchick, einer der Studienautoren. Die Forscher absolvierten dazu eine Reihe von Experimenten, indem ihre Probanden an unterschiedlichen Tagen mal Freizeitkleidung, mal formale Kleidung wie eben einen Anzug trugen und anschliessend diverse Tests absolvieren sollten. Das Ergebnis überraschte selbst die Wissenschaftler.

Wer einen formalen Anzug (oder Hosenanzug, Kostüm) trug, fühlte sich prompt mächtiger, aber weniger verbunden mit anderen, dachte dazu holistischer, dafür aber weniger in Details und favorisierte abstrakte Analysen statt konkreter Fakten. Wer Anzug trägt, verändert also nicht nur die Sicht von aussen auf sich selbst, sondern auch von innen. (pd)

COACH AKADEMIE

Als Berater von James Bond lernen

VON RUDOLF E. FITZ*

ST. GALLEN. Heute gibt es mal etwas leichtere Kost. Der Coaching-Ansatz von SCM® zielt immer auf die Entwicklung von Werten ab, hier seien nun sieben Werte beschrieben, welche James Bond verkörpert:

1. James ist immer cool, lässt sich nicht von seinem Auftrag ablenken – ausser von schönen Frauen –, aber konzentriert sich strikt auf seine Mission. Dieses sich seiner Aufgabe völlig hingeben lebt auch ein qualifizierter Coach im Auftrag seines Kunden, dieser Wert heisst: «Aufgaben-Ausrichtung»

2. 007 handelt mehr als er plant oder über Entscheidungen grübelt. Er weiss um seine Fähigkeiten und improvisiert, wo es notwendig ist. Die Fähigkeit, weniger im Denkmolde als vielmehr im Tun zu sein, nennt sich «Selbstwirksamkeit»

3. Bond stellt sich selbst nie in Frage. Während normale Menschen von allen möglichen «geht nicht», «kann nicht», «unmöglich» eingeschränkt sind, zögert er nicht, sondern handelt. Offensichtlich baut er auf einem gesunden Optimismus auf. Wert: «Selbstachtung»



Auch als Normalbürger kann man von James Bond etwas lernen.

Bild: Keystone

4. Wenn er in einer brenzligen Situation ist, hat er immer noch eine «Geheimwaffe» zur Verfügung, die ihm sein Waffenmeister entwickelt hat. Er hat einen Verbündeten, der ihn unterstützt. Im Coaching sind das spezielle Tools, zum Beispiel die Frage: Wenn sich das Ziel XY erfüllt, empfinden Sie das wie? Wert: «Verbundenheit»

5. Bond hat einen einzigartigen Stil. Seine Anzüge, die Frisur, seine Uhr, sein Auto und seine Pistolen sind einfach, aber wesentlich, und er wechselt nicht.

Er weiss um den Nutzen von guten Gewohnheiten und wie viel geistige Kapazität er sich damit erspart. Routine heisst das beim Coaching. Es gibt viele Themen, die sich von Kunde zu Kunde wiederholen. Wert: «Einfachheit»

6. James weiss, dass das Leben nur vorwärts gelebt werden kann, jedoch der Sinn sich oft erst im nachhinein zeigt. Daher geht er unbekümmert seinen Weg, ohne zu wissen, wohin in dieser letztlich führen wird. Er vertraut dem Leben und weiss, dass alle Erfah-

rungen irgendwann einen Sinn ergeben. Wert: «Lebens-Vertrauen»

7. Und nun zum wichtigsten Prinzip. James Bond kämpft nicht für sich selbst, sondern für die Queen, das Königreich und die Freiheit der Welt. Sein Tun hat ein höheres Ziel, er kämpft für die Menschheit. Die Ziele von Coach und Beraterinnen/Beratern sind naturgemäss verschieden. Einige lauten «Lebenshilfe leisten», «Unterstützung geben», «soziales Tun», «Frieden stiften» oder einfach «Gutes für andere tun». Wert: «Spiritualität»

Jetzt sollte sich jeder selbst die Frage stellen: Welcher Wert würde mein Leben bereichern?



*Rudolf E. Fitz ist Geschäftsführer und Lehrgangsleiter an der Coach Akademie Schweiz in St. Gallen.

FIDUCIA BERATUNGEN

Beim Bewerbungsdossier nichts vergessen

VON JASMIN BECK*

VADUZ. Wer sich auf eine offene Stelle oder aber auch initiativ bewirbt, sollte dem potenziellen Arbeitgeber jeweils das vollständige Bewerbungsdossier zukommen lassen. Oftmals werden nur Motivationsschreiben und Lebenslauf gesendet. Ist der Kandidat für den Arbeitgeber interessant, muss dieser die restlichen Unterlagen anfordern, was immer mit zusätzlichem Aufwand verbunden ist. Deshalb ist es sinnvoll, von Anfang an alle Unterlagen zu versenden. Die Daten werden von der Personalabteilung selbstverständlich streng vertraulich behandelt.

Einiges zu beachten

Ein vollständiges Bewerbungsdossier enthält folgende Unterlagen: Motivations- oder Bewerbungsschreiben, Lebenslauf, Arbeitszeugnisse, Studienabschluss oder Fähigkeitszeugnis, Diplome und oder Weiterbildungen. Dabei ist



Im Bewerbungsdossier darf nichts vergessen werden.

Bild: iStock

stets darauf zu achten, dass die jeweiligen Unterlagen chronologisch sortiert werden, das heisst, das jüngste Arbeitszeugnis kommt an erster Stelle, das äl-

teste Arbeitszeugnis an der letzten Stelle. Je nach Bewerbungsmappe, die verwendet wird, kann sich die Reihenfolge leicht ändern. Auf das Verwenden von

dreiteiligen Bewerbungsmöglichkeiten sollte nach Möglichkeit verzichtet werden. Diese werden von vielen Personalern als unpraktisch angesehen, da sie

zweimal aufgeklappt werden müssen und sperriger sind. Bei einer elektronischen Bewerbung ist die Reihenfolge stets dieselbe. Dort ist es dem Bewerber freigestellt, ob er das komplette Dossier in einer Datei versendet oder aber die Dateien aufteilt in Motivationsschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse. Diese Dateien sollten jeweils gebündelt (Zeugnisse sollten niemals einzeln versendet werden) und nur als PDF-Datei versendet werden.



*Jasmin Beck ist zertifizierte Personalassistentin bei Fiducia Beratungen in Vaduz und unterstützt Menschen bei der Jobsuche.

FÜHRUNG IM ALLTAG

Alles ist lernen...

Lange hat es gedauert, bis ich alle Kolumnen nochmal gelesen habe. Vierundfünfzig zum Thema «Führen von A bis Z» und «Führen im Alltag». Kurz gehalten im Sinne des Wesens dieser Kolumnen. Mal umfassend, mal oberflächlich. Manche leicht verständlich und ein paar, zugegeben, eher schwer verdaulich. Ob gut oder schlecht liegt in der Einschätzung des Lesers.

Vor allem eines wird mir, als derjenige, welcher die Kolumnen verfasst hat, klar: In diesen zwei Jahren haben sich meine Ansichten verändert, Erfahrungswerte bestätigt oder sind widerlegt worden, manches scheint anders zu sein und einiges ist gleich geblieben. Alles fliesst. Panta rhei. Etwas, was diese Kolumnen gemeinsam haben: Sie beschreiben einen Punkt, der im Moment des Verfassens für mich als Schreiber Gültigkeit hat.

Als Führungsverantwortliche geht es natürlich darum, stabil, gefestigt, kompetent und tatkraftig, ja vieles mehr zu sein. Vor allem jedoch glaube ich, dass Führung und andere zu führen den Ursprung in mir selbst hat. Führung beginnt und endet bei mir selbst. Ein Kreislauf. In sich schlüssig und nicht geschlossen. Alles, was mir als Führungskraft begegnet, ist (auch) ein Abbild meiner Selbst.

Auch eine Führungskraft und ihr Umfeld, beide sind im Fluss. Vielleicht heute und zurzeit mehr, dynamischer und herausfordernder denn je. Und weil alles im Fluss ist, kann es Sinn machen, zu erkennen: «Alles ist lernen.» Ich lerne am Du. Ich werde am Du. (Martin Buber). Das hat was. Im Führungskontext immer mehr. Jenseits von BWL, SCM, MbO und vielem mehr. Unabdingbares Wissen und lernen, das steht ausser Frage.

Es hat mir grosse Freude bereitet. Das Schreiben, die Feedbacks, die gestellten Fragen und die Kontakte, die durch dieses Tun entstanden sind. Danke, liebe Leserinnen und Leser. Eine gute und erfolgreiche Zeit wünsche ich Ihnen allen.

Herzlich, Ihr Philipp Schädler

www.philipp-schaedler.li