018-025 Foerst_G+J 28.04.2003 14:27 Uhr Seite 18

Wie ein roter Faden zieht sich die Mode durch ihre Vita, obwohl sie mit dem Jahrmarkt der Eitelkeiten nichts am Hut hat. Nach einer Lehre in einem feinen Modehaus studiert sie Textilbetriebswirtschaft und steigt steil auf. Die junge Filial- und Personalleiterin managt, powert, rast – verheddert sich und ent-wickelt ihr Leben neu.

Text: Viola Strüder

Wer ist diese Frau, die Menschen zum Strahlen bringt? Sie zunächst mit ihrer inneren Schönheit vertraut macht, um dann die äußere Hülle auf überraschend stimmige Weise hinzuzufügen? Regina Först plauderte für uns aus dem Näh-Kästchen: Über Wege, Irrwege und glückliche Fügungen und darüber wie sie aus ihrem Lebenslauf eine Lebensaufgabe machte.

Allein unter Kaschmir-Ziegen

Regina Först kommt gerade mit ihren Kindern vom Reiten und hat es sich mit einer Tasse Tee gemütlich gemacht. Auf dem elterlichen Bauernhof mit Pferdezucht lebt sie, liebt die Weite des Nordens, die Menschen, die Möwen, die Nähe zum Meer. Wir unterhalten uns über die Anfänge ihres Berufsweges. „Ich wurde in eine Lehre gesteckt, zu der ich keine Lust hatte. Das exquisite Modehaus in Kiel, die Menschen dort, und ich passten einfach nicht zusammen“, sprudelt es aus ihr heraus. Und doch baute die gelernte Einzelhandelskauffrau auf ihrer Ausbildung auf, studierte am Lehrinstitut des deutschen Textilhandels, bei den so genannten „Texern“ in Nagold bei Stuttgart. – Und wieder passte es nicht wirklich.

Faible oder Label?

„Mir war egal, welche Marke ich trug“, sagt die damals Label-Lose, „aber plötzlich stellte ich fest, wie ich mich von meinem Umfeld beeinflussen ließ, von den Kommilitonen mit ihren teuren Klamotten, ihrem Schmuck und dem Styling“. Dem Reiz der Marke erlegen, schuftete auch sie, um ein bestimmtes Teil eines Herstellers zu besitzen, mit dem Etikett einer selbst gewählten Etikette zu entsprechen. „Aber die Heilung kam bald“, sagt sie im Rückblick. Die Ausbildereignungsprüfung machte ihr großen Spaß, Schulungen, Seminare. „Dass Menschen mein zentrales Berufs- und Lebensthema werden, spürte ich hier.“

Auch Texer sind keine Hexer

„Wer in Nagold studiert hat, dem eilte damals in der Branche der Ruf voraus, er verdoppele den Umsatz. Der Erwartungsdruck ist riesig und der Jobwechsel im ersten Jahr entsprechend hoch.“ Die heute 43-Jährige machte ebenfalls diese Erfahrung. Dann aber bewirbt sich die diplomierte Textil-Betriebswirtin 1981 bei H&M. „Ich fand es toll, dass – egal, was man vorzuweisen hatte – alle an der Basis anfingen: als Verkäufer.“ Innerhalb von einem Vierteljahr ist sie Filialleiterin und Merchandiserin und bleibt drei Jahre „mit viel Spaß an der Sache“.

Eine Weg-Marke

1984 geht sie zurück nach Kiel, startet bei „New Yorker“. Weniger als zehn Filialen zählte das Unternehmen als sie begann, 90 als sie es 1989 verließ. Zunächst arbeitete sie als Verkaufsleiterin, hatte freie Hand. Später, als Personalleiterin, war sie zuständig für 700 Mitarbeiter und kam der eigenen Bestimmung näher. „Menschen zu begleiten, die sich anfangs unter ihren Möglichkeiten verkauften, ihnen bei ihrer Entwicklung zu helfen – in diesem Thema war ich zu Hause.“ Die Weg-Marke wurde zum Scheide-Weg. Als Macherin war sie voll in ihrem Element. „Hier noch eine Überstunde und da ein Wochenende reingehängt, fröhlich-dynamische zehn bis zwölf Stunden am Tag. Das Gefühl, den Job zu brauchen, um sich selbst wahrzunehmen. Das war wie eine Sucht.“ Von der heutigen Regina Först mit einem Satz ad acta gelegt: „Ich habe mich selbst verloren, mich nur über Leistung definiert.“

Zoff mit dem Stoff oder: Das tapfere Schneiderlein

Sie wurde krank, nicht für ein paar Wochen – für ganze zwei Jahre. Ein Umdenkprozess. „Die Entdeckung der Kraft des Unterbewusstseins, mit der wir uns heilen und uns dorthin denken können, wo wir wirklich hinwollen. Ich habe meine Lektion gelernt und erkannt, dass ‚höher, schneller weiter’ kein Ziel ist, wenn man sich selbst dabei vergisst, und dafür bin ich heute unendlich dankbar“, zieht Regina Först ihr persönliches Fazit: Was sie künftig antreibt: „Die Liebe“. ▶

018-025 Foerst_G+J 28.04.2003 14:28 Uhr Seite 19

Regina Först

Voll Stoff: eine Werde-Gängerin, ganz aus der Mode

Foto: Felizitas Nuno

Der seelische Boten-Stoff, aus dem wahre Träume sind

Wieder genesen, krempelt sie ihr Leben um. „Es hat mich immer fasziniert, wie ich Menschen einschätze, wie die Macht des ersten Eindrucks mich lenkt. Bevor jemand saß wusste ich schon, ob ich ihn einstelle oder eben nicht.“ Sie ging der Frage nach: „Was lässt uns Menschen beurteilen?“ 1989 machte sie sich mit einer Farb- und Stilberatung selbstständig, will Menschen helfen, gut und stimmig auszusehen. „Bis ich merkte, jemandem farbige Tücher um den Hals zu hängen und zu sagen ‚das steht Dir’, ist auch nur die halbe Wahrheit“. So als wolle sie jetzt erst richtig loslegen, atmet sie hörbar tief ein. „Dann lernte ich Samy Molcho kennen.“

Originally manufactured by: …myself

„Was er aus meiner Körpersprache gelesen hat, traf exakt. Ich habe dort so viel über mich gelernt, dass ich begann, das Thema Stimmigkeit, das, was man Authentizität nennt, von innen aufzugreifen.“ Sie beschäftigt sich mit Weiterbildungen in Psychologie, Farbpsychologie, NLP und Körpersprache. Samy Molcho bleibt ihr Lehrer und überdies ihr Mentor bis heute. „Die Authentizität ist es, die Menschen ausmacht. Wir fühlen sofort, ob jemand echt ist oder eine Show abzieht. Diese Sehnsucht nach Harmonie, das ist es, was wir wollen.“ Die eigenen Erkenntnisse nutzbar zu machen für alle, die auf der Suche sind, nach Selbstbewusstsein, ihrem Lebenssinn, nach innerer Zufriedenheit und einer überzeugenden, positiven Ausstrahlung ist heute die Aufgabe von Regina Först. Sie berät Menschen aus führenden Bereichen der Wirtschaft und Medienbranche durch Einzel-Coachings, hält Vorträge und bietet Gruppen-Trainings an. „Berge deinen Schatz“ heißt nicht nur eines ihrer Seminare, sondern ist auch ihr Leitgedanke. „Jeder hat diese besondere Ausstrahlung“, davon ist Regina Först überzeugt, „man muss sie nur entdecken und ans Licht bringen. Dabei Unterstützung zu geben, behutsam eine Persönlichkeit aufzudecken, das erfüllt mich. „Der Weg zum Ziel hat manchmal viele Kurven, Tücken, und Stolpersteine – doch er lohnt sich!“ ■

Regina Först, geboren am 15. August 1959 in Bordesholm/Norddeutschland, Mutter von zwei Kindern. Realschulbesuch, Mittlere Reife, Abitur auf dem zweiten Bildungsweg. Sie ist Einzelhandelskauffrau, Diplom-Textilbetriebswirtin und heute selbstständige Persönlichkeitstrainerin. Zu ihren Kunden zählen beispielweise die Beiersdorf AG, SAT 1, die Provinzial-Versicherung und die Dorint-Hotel-Gruppe. Kontakt: www.laecheltag.de; E-Mail: info@regina-foerst.de

Interview mit Regina Först

„Menschen haben Sehnsucht nach Echtheit“

Frau Först, können Hochschulabsolventen Ihre Erkenntnisse für sich einsetzen?

Ja, sowohl innerlich als auch äußerlich. Einerseits können sie zum Beispiel mit Hilfe der sehr effektiven Technik von Zielcollagen ihr Ziel erkennen und umsetzen. Andererseits spielt der äußerliche Auftritt für den Berufseinstieg eine ausschlaggebende Rolle, also die Frage, wie präsentiere ich mich im Vorstellungsgespräch?

Was empfehlen Sie, bei einer Bewerbung zuerst zu tun?

Sich die Frage zu stellen: „Bin ich das“? Aufgabe hat mit Gabe zu tun, Beruf ist, was mich ruft. Wenn ich einen Arbeitsplatz bekomme, der mir gar nicht entspricht, sollte ich voller Respekt und Klarheit sagen: „Das sind nicht meine Werte, das bin nicht ich.“ Neben der Frage, ob meine Fähigkeiten in das Unternehmen passen, hilft es zum Beispiel, sich vorzustellen: Möchte ich da täglich sitzen, mit welchem Gefühl gehe ich dorthin, was bewegt mich, wenn ich an das Unternehmen denke.

Das hört sich schlüssig an, aber gleichzeitig sind viele junge Menschen heute froh, wenn sie einen Job finden. Was ist, wenn es wirtschaftliche Zwänge gibt?

Dann habe ich die Gnade der Lektion, letztlich an dieser Aufgabe zu wachsen, zu lernen, Fehler zu machen, mir klar zu werden, was ich wirklich will, wie ich es erreichen kann, den Mut zu fassen, die Dinge anzugehen. Ich kann beginnen, meine Einstellung zu ändern, neugierig wie ein Kind durch die Welt zu gehen und zu erfahren, was gut für mich ist. An die Aufgabe, für die man berufen ist, gelangt man nur selten im Eilverfahren.

Was lässt sich exakt übertragen auf ein Bewerbungsgespräch?

Bei einem Bewerbungsgespräch ist der erste Eindruck das wichtigste. Bei einer Kennenlern-Situation dauert im Normalfall der Rundum-Check zwischen 150 Millisekunden und 90 Sekunden, dann steht das Urteil. Alter, Geschlecht, Attraktivität, sind die ersten Kriterien, aus denen ein Persönlichkeitsbild entsteht. Es dominieren die Signale der Augen, den größten

018-025 Foerst_G+J 28.04.2003 14:28 Uhr Seite 21

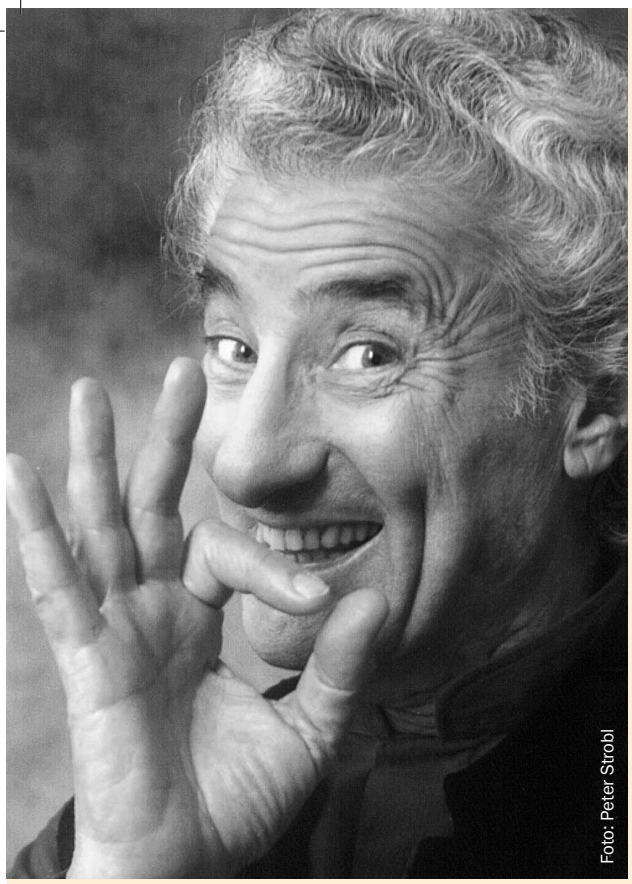
Foto: Peter Strobl

Bücher von Samy Molcho zum Thema:
„Alles über Körpersprache“, ISBN 3-442-39047-8
„Körpersprache“ ISBN 3-442-12667-3
„Körpersprache der Promis“ ISBN 3-442-39038-9
alle erschienen beim Goldmann-Verlag, München

Samy Molcho, Pantomime, Regisseur, Buchautor und Professor für Musik und Darstellende Kunst am Max-Reinhardt-Seminar in Wien. Er begleitete den Weg von Regina Först und ist bis heute ihr Mentor.

Teil der Informationen bekommen wir über das Gesicht. Die Klugheit eines Menschen, erkennen wir an dessen Sprechweise. Hier spielt die flüssige und saubere Formulierung eine große Rolle, nicht was wir sagen, sondern wie wir es sagen. Man sollte sich bewusst machen: Das menschliche Gehirn nutzt alle Sinnesreize um einen ersten Eindruck zu gewinnen. Es ist immer eine „Ganzkörper-Bewerbung“. Der ganze Kopf, unsere Augen, der Mund, unsere Körpersprache mit Armen und Händen, unsere Gangart, wie wir uns kleiden und frisieren, der Schmuck den wir tragen, wird betrachtet. Dann erst denken wir darüber nach, was jemand zum Beispiel gesagt hat. Manchmal ist es aber dann schon zu spät, den emotionalen Eindruck intellektuell zu korrigieren.

Thema Optik: Wozu raten Sie den Absolventen bei der Kleidungswahl?
Was Äußerlichkeiten angeht, gibt es natürlich gewisse Spielregeln, zum Beispiel die Akzeptanz eines Kleidercodes. Man findet ihn im Vorgespräch heraus, über den Internetauftritt oder die typische Branchenregel. Wichtig ist, ich muss mich in den Sachen wohl fühlen, sie vor dem Bewerbungsgespräch schon einmal getragen haben, um sie regelrecht zu bewohnen. Was die Branchenunterschiede angeht: Wenn ich ein Krawattenhasser bin und in die Versicherungs-Branche gehe, dann sollte ich anfangen Krawatten zu lieben, um damit in das optische Bild des Unternehmens zu passen, es repräsentieren zu können. Dann sind wir wieder bei der Frage: „Passe ich dort hinein, spreche ich deren Sprache? Will ich das wirklich?“ Wenn ich mich täglich verbiegen muss, schade ich mir selbst.

Sie waren Personalleiterin, was ist bei einem Vorstellungsgespräch weniger wichtig?
Aufgeregtheit ist nicht so schlimm, Souveränität ist nicht so wichtig. Zeigen Sie, dass Sie sich über das Gespräch freuen, dass Sie dankbar dafür sind, denn schließlich lernt man in einem solchen Gespräch, unabhängig von der späteren Entscheidung.

Sind Ausstrahlung und Charisma angeboren oder erlernbar?
Jeder hat Ausstrahlung, jeder ist einzigartig, insofern ist sie allen angeboren. Viele haben aber Angst, attraktiv zu sein und aufzufallen, denn das braucht Mut. Wir sehnen uns zwar danach, aber wenn ich strahle, werde ich gesehen, umschwärmt, stehe im Licht und rage aus der Masse heraus. Ein zweischneidiges Schwert. Erlernbar ist, dass man vieles an sich durch Bewusstmachung optimieren kann, wenn man will. Charisma, das ist die Steigerung der Ausstrahlung. Sie ist der Vollspott, diese unbändige Energie, die von den Menschen ausgeht. Wie auch immer diese Energie gelebt wird, ausschlaggebend ist das Authentische, nach dem wir streben sollten. Wenn dieser Mensch einen Raum betritt, verbindet uns irgend etwas mit ihm. Es ist diese Einzigartigkeit, den Mut zu haben, seine Gabe zu leben. Ein Zitat Nelson Mandelas drückt all das in einem Satz aus: „Es ist unser Licht, nicht unsere Dunkelheit, was wir am meisten fürchten.“

Das Interview führte Viola Strüder

018-025 Foerst_G+J 28.04.2003 14:28 Uhr Seite 22

Die Bedeutung der Farben

Farben beeinflussen unser Denken und Fühlen, können die Stimmung heben, Leistungen und Wohlbefinden verbessern und Informationen über den Menschen vermitteln, der sich mit einer bestimmten Farbe umgibt oder sich in ihr kleidet. Jeder Mensch hat eine persönliche Beziehung zu Farben: Lieblingsfarben, Farben, die wir ablehnen, Farben für besondere Feste, Farben für uralte Riten, abhängig von Kultur und Lebensraum. Manche Farben stärken uns, andere ziehen Energie von uns ab. Farben, als Sprache des Lichts, dienen als lautloses Kommunikationsmittel. Keine von ihnen ist ohne Bedeutung.

■ **ROT:** anregend, wärmend, sinnlich; Leben, Kraft, Liebe, Hitze, Leidenschaft, Aggression; steigert die körperliche Leistungsfähigkeit, aktiviert das Nervensystem, erhöht die Pulsfrequenz

■ **ORANGE:** warm, belebend, aktivierend; Energie, Kraft, Lebensfreude, Expansion; hebt Stimmung und Selbstwertgefühl, löst Introvertiertheit und Melancholie, lindert Depression

■ **GELB:** hell, strahlend, warm, heiter; Offenheit, Beweglichkeit; stärkt Konzentration, Lebens- und Lernfreude, ideal gegen Stimmungsschwankungen

■ **GRÜN:** beruhigend, entspannend; Symbol für Wälder und Wiesen ➔ innere Ausgeglichenheit, Harmonie, Zufriedenheit, kraftvolle Ruhe, spendet Zuversicht und Selbstvertrauen, hat starke Heilkraft, vermittelt Naturverbundenheit

■ **BLAU:** kühl, klar; Symbol für Himmel und Meer,➔ Weite/Freiheit, Tiefe, innere Ruhe, Sehnsucht, Träume; beruhigt, entspannt, führt zur inneren Mitte, schafft Atmosphäre von Ernsthaftigkeit, Konzentration und sachlicher Distanz

■ **VIOLETT:** anregend, ausgleichend; Magie, Mystik, kosmische Energien, Vereinigung von Gegenpolen; weckt Kreativität, wirkt beruhigend auf das Herz und andere Muskeln, fördert die Zusammenarbeit beider Gehirnhälften

■ **BRAUN:** anpassungsfähig, beruhigend, zurückhaltend, beengend; erdet, bringt zur Mitte; Symbol für Erde und Natur ➔ Wärme, Schutz, Geborgenheit

□ **WEISS:** rein, klar; Vollkommenheit, Unschuld, Glaube, Sauberkeit, Perfektionismus; hilft zur Ruhe zu kommen und Klarheit zu erlangen

■ **GRAU:** neutralisierend, kontrastfördernd; Unabhängigkeit, Selbstvertrauen, Selbstbeherrschung; schützt vor äußeren Einflüssen, vermittelt Seriosität, hilft sich selbst zurückzunehmen

■ **SCHWARZ:** Schutz gebend, distanzierend; Symbol für Stille und Unendlichkeit, Sachlichkeit und Kompetenz; grenzt ab, erschwert das offene aufeinander Zugehen, kann Energien abziehen und isolieren

Nach Regina Först: Ausstrahlung. Wie ich mein Charisma entfalte, Kösel Verlag, München 2002, S. 79 ff.

018-025 Foerst_G+J 28.04.2003 14:28 Uhr Seite 24

Der Selbsttest: Optische Signale

Vergeben Sie für jedes Merkmal einen Punkt (auch für jede getragene Farbe). Ist das Merkmal besonders auffällig (Beispiel: mehrfarbige Brille, große Ohrringe), bekommt es zwei Punkte. Ist ein Merkmal bei Ihnen mehrfach vertreten, bekommt es auch mehrere Punkte (Beispiel: 3 Ringe = drei Punkte). Alles, was paarweise getragen wird, (Ohrringe, Haarspangen, rechts und links), bekommt einen Punkt pro Paar.

Jede getragene Farbe
Auffällige Haarfarbe (natürlich oder gefärbt)
Haarschmuck, je Teil
Schlichte Ohrringe
Auffälliges Augen-Make-up
Brille / Brillenkette
Auffälliger Lippenstift
Bart oder Schnurrbart
Krawatte / Fliege
Halskette / Anhänger
Schleifen / Krawatte / Fliege
Brosche / Abzeichen / Sticker / Krawattenschmuck
Knöpfe in Kontrastfarben
Tuch / Einstecktuch
Manschettenknöpfe
Hosenträger
Gürtelschnalle in Kontrastfarbe
Armbanduhr / Ring
Armreif / Armband
Farbiger Nagellack
Handtasche / Aktentasche
Strümpfe in Kontrastfarbe
Schuhe in Kontrastfarbe
Andere auffällige Merkmale

Auch bei dieser Übung gibt es keine „guten“ oder „schlechten Noten“, sondern allenfalls zweckmäßige Ergebnisse. Mit optischen Signalen können wir jedoch bestimmen, wie wir und unsere Worte wahrgenommen werden. Hier das Ergebnis:

0–4 Punkte bedeuten, dass Sie mit optischen Signalen sehr sparsam umgehen. Das ist von Vorteil in Situationen, in denen Sie das Gefühl haben, Ihre ganze Person einbringen zu müssen, um Erfolg zu haben – zum Beispiel in einem Bankgespräch, bei einer Präsentation oder bei der ersten Verabredung mit einem Menschen, der Ihnen wichtig ist. Je weniger „Blickfänge“ Sie einsetzen, desto aufmerksamer wird Ihr Gegenüber auf Ihre Worte und Ihre Persönlichkeit achten.

5–9 Punkte sind für die meisten Menschen das richtige Maß vor allem im beruflichen Alltag. Dieses Budget an optischen Signalen erlaubt Ihnen individuelle Akzente in der Erscheinung, ohne von Ihrer Kompetenz abzulenken.

10–14 Punkte werden Sie haben, wenn Sie vor allem über Ihr Aussehen und Ihre Kleidung wahrgenommen werden wollen. Im privaten Bereich ist dieses Styling häufig an der Tagesordnung und in einigen Berufen kann dies sogar recht „werbewirksam“ sein. Ernsthaftigkeit und Fachwissen sind dann zunächst vielleicht weniger gefragt als eine gute Inszenierung. Aber es muss Ihnen klar sein, dass Sie dadurch weniger über Ihre Person gesehen werden.

Ab 15 Punkte senden Sie so viele optische Signale, dass Sie überall sofort auffallen. Natürlich können Sie auch in solch einem Outfit menschlich Präsenz oder berufliches Fachwissen vermitteln, verstanden werden und sich Respekt verschaffen. Die Wahrscheinlichkeit ist jedoch groß, dass Sie nun überhaupt nicht mehr über ihre Person wahrgenommen werden, sondern dass sich Ihre Gesprächspartner vor allem an Ihre schönen Ohrringe, die herrliche Kette und die eindrucksvoll geschminkten Augen erinnern – und erst in zweiter Linie an das, was Sie gesagt haben.

Aus: Regina Först: Ausstrahlung. Wie ich mein Charisma entfalte, Kösel Verlag, München 2002, S. 112 f.