MODE KANN…

…IHR CHARISMA ZUM LEUCHTEN BRINGEN

Wie kommt es nur, dass wir an manchen Tagen alle Aufmerksamkeit bekommen – und uns an anderen missverstanden und ignoriert fühlen? Es liegt an uns selbst, sagt People-Coach Regina Först. Es kommt auf die Harmonie von Persönlichkeit und Styling an.

BRIGITTE: Frau Först, Sie raten Frauen und Männern zu mehr Selbstmarketing. Sollen wir uns verkaufen?

REGINA FÖRST: Genau darum geht es, ob im Job oder bei der Partnersuche – sich gut zu verkaufen, ohne sich zu verkaufen. 90 Prozent der Frauen fragen sich: Wie kann ich besser ankommen, wie kann ich besser aussehen, wie kann ich das Spiel spielen?

Und wie sind die Spielregeln?

Die wichtigste ist: Der erste Eindruck zählt. Und auf den sollte man gut vorbereitet sein, wenn man etwas erreichen will. Er dauert nämlich nur zwischen 150 Millisekunden und 90 Sekunden. Dann ist die Schublade zu, und die Leute haben entschieden: über Attraktivität, Sympathie und Vertrauen. Darüber kann ich mich aufregen, oder ich kann es nutzen – und das finde ich wesentlich klüger.

Also sollten wir uns kleiden, stylen und schminken, wie es unserem Gegenüber gefällt?

Nein – woher sollten wir beim ersten Aufeinandertreffen den Geschmack des anderen kennen? Stimmigkeit ist das Zauberwort. Sobald jemand stimmig angezogen ist, seinem Typ und seiner Ausstrahlung entsprechend, gibt es beim Betrachter eine Synapsen-Verbindung im Gehirn, die ihm sagt: Stimmt! Und der erste Eindruck ist ein positiver.

Was, wenn es nicht „stimmt"?

Hat jemand Proportionen nicht gewahrt, oder die Farben sind unharmonisch, werden etwa im Bewerbungsgespräch andere Fragen gestellt als bei stimmigen Personen.

Wie finde ich denn heraus, was bei mir stimmt?

Ihre innere Einstellung muss mit dem Äußeren übereinstimmen. Sie sollten wissen, wer Sie sind, und aufhören, sich zu vergleichen – es geht um Sie und niemand anderen. Trennen Sie sich von Glaubenssätzen, die Sie vielleicht seit der Kindheit herumschleppen, die nicht mehr aktuell sind und Sie ausbremsen.

Vor der Mode kommt die Psychoanalyse?

Ein Beispiel: Eine durchaus hübsche Frau wundert sich, dass Männer sich nie in sie verlieben. Sie hat Freunde, aber eben nur Kumpel – warum? Ihre Eltern hatten ihr immer erzählt, wie sie als Frühchen ums Überleben gekämpft hatte. Also wurde sie „Kämpferin" mit akkurater Frisur, dunklen Klamotten und Boots, als hätte sie drei Harleys vor der Tür.

Also ein richtiger Typ zum Pferdestehlen.

So war sie aber gar nicht. Sie wollte wie eine Frau behandelt werden – dass Männer ihr die Tür aufhielten, die Wasserkiste ins Auto hoben, sie umwarben. Ich habe ihr geraten, weicher, weiblicher zu werden: Wir haben die Wellen in ihrem Haar herausarbeiten lassen, ihr hellere, fließende Sachen anprobiert…

…und heute ist sie glücklich verheiratet?

Ich weiß nur, dass sich ihre Angebote deutlich erhöht haben.

Kann Mode auch im Beruf zu besseren Angeboten führen?

Unbedingt. Wer sich immer gleich verhält, immer das Gleiche trägt, fällt nicht mehr auf, wird unscheinbar – und wundert sich, wenn andere vorbeiziehen. Überraschen Sie! Gerade Frauen haben es so leicht, mit Kleidung, Accessoires oder den Haaren zu spielen. Viele denken, Äußerlichkeiten sind Oberflächlichkeiten, und verschenken die besten Möglichkeiten.

Regina Först,
53, studierte Textilbetriebswirtschaft und war Einkaufsleiterin und Personalchefin in internationalen Modefirmen. Sie berät seit mehr als 20 Jahren Personen und Unternehmen und ist Autorin der Bücher „Ausstrahlung: Wie ich mein Charisma entfalte" und „Die sieben Business-Gebote", www.people-foerst.de

INTERVIEW JAN GRITZ **FOTO** MICHAEL GOLDENBAUM