

Klasse: Kam , sah und siegte

Wer erfolgreich auftritt, ist ein Meister der Kommunikation. Der erste Eindruck, den wir auf andere Menschen machen, sorgt dafür, dass wir beim Gegenüber in einer bestimmten Schublade landen. Bevorzugt werden natürlich die "oberen" Fächer, aber wie oft enden wir weit unten. Warum? Weil wir nicht alle Register gezogen haben, die uns zur Verfügung standen. Eine krumme Nase oder eine Kleidergröße jenseits der 38 sind keine Kriterien, die von Vor- oder Nachteil sind. Aber ein Fehlgriff bei der Bekleidung kann uns den Job kosten.

Wenn sich die Tür öffnet und binnen Sekunden verstummen alle Gespräche im Raum, gibt es mehrere Möglichkeiten: Ein Star hat den Raum betreten, Entsetzen macht sich breit wegen eines ganz ungehörigen Auftritts oder aber ein Mensch mit Klasse, mit Charisma, mit einer umwerfenden Ausstrahlung betritt die Bühne. Was macht Klasse aus? Kann man das lernen, dieses Reinkommen und Gewinnen, dieses gewisse Etwas? Man kann. Christine Daborn-Doering ist Juristin mit Management-Karriere in den Bereichen Wirtschaft, Kultur und öffentlichem Dienst. In ihrer Consulting-Firma vermittelt sie das Wissen, das nun auch in Buchform vorliegt – das Geheimnis von Klasse, das den Erfolg in Beruf, Gesellschaft und Beziehung vereinfacht.

Es ist nicht der Sportwagen in Rot vor der Tür, die goldene Uhr, der dicke Stein am Ring, das Nobelpelzchen, das Klasse ausmacht. Klasse ist die deutliche Überlegenheit einer Persönlichkeit, die das Zuhängen durch Kleider nicht benötigt. Wer Klasse hat, ist kein Kleiderständer, sondern eine Persönlichkeit, für die Bekleidung nur die Folie ist, vor der sie agiert. Klasse macht das Leben leichter, das wissen wir alle. Nur – wie bekommt man Klasse? Indem man sich ein Kostüm kauft und Stöckelschuhe? Wohl kaum.

Wenngleich Klasse zum großen Teil eine Lebenseinstellung ist (Qualität statt Quantität, Authentizität statt Untergehen in einer anonymen Masse, Leistung statt Mitlaufen, Selbst-Bewusstsein statt Anpassung), drückt sich Klasse vor allem für den ersten entscheidenden Moment in erster Linie in der Kleidung aus. Wer meint, man brauche nur das Businesskostüm mit ein paar Klunkerchen aufzupeppen, liegt ziemlich daneben. Wer Klasse hat, besticht optisch durch eine schlichte Eleganz. Das bedeutet keinesfalls sondernhaft teure Designerlabels, gähnende Langeweile in Anthrazit oder einen Dutt. Es bedeutet – sich so anzuziehen, dass man optimal aussieht, dem Anlass entsprechend gekleidet ist und sich bequem bewegen kann, sich in seinen Kleidern sehr wohlfühlt und ansonsten vergisst, dass man welche trägt, weil das wahrhaft Entscheidende das ist, was man vermitteln, verkaufen oder anbieten möchte, nämlich Leistung, Ideen, Kreativität, in welchem Bereich auch immer man tätig ist. Das Äußere ist nie bedeutungslos, aber das Gewicht, das wir ihm gerne geben, hat es nicht. Wie sonst ist es zu erklären, dass wir eine Gesellschaft niveaulos underdressed Menschen sind, die ins Büro in der gleichen Kleidung gehen wie anschließend zum Essen, notfalls auch zum Sport? Gern werden Klasse und Designerlabels verwechselt, wer auf diesem schmalen Brett balanciert, sollte dort bleiben und sich weiter blamieren. Klasse bedeutet, Erfolg zu wollen und zwar nicht aufgrund seines Angezogenenseins, sondern wegen der Leistung, der Botschaft, den Inhalten. Dass man entsprechend gekleidet ist, muss so selbstverständlich sein, dass man im Kostüm ebenso man selbst ist wie im Nachthemd daheim.

Was ist das geltende Ideal, gibt es das und macht es Sinn, dem hinterher zu laufen? Schönheitsvorstellungen sind so wandelbar wie Moden – Klasse bleibt als Grundkonsens dessen, was dezent und zurückhaltend nach außen, aber vielfältig im Inneren ist. Wer Stil mit Mode verwechselt, ist lebenslanglich oder bis zum finanziellen Ruin damit beschäftigt, sich zweimal im Jahr neu einzukleiden oder dauernd die Haarfarbe zu wechseln. Christine Daborn-Doering fasst die Codes für Klasse griffig zusammen und bietet den Lesern einen Schlüssel zum wirkungsvollen Auftritt an. Vorhang auf – für Sie. Mit Klasse, mit Stil. Damit Sie den Rahmen bekommen, den Sie brauchen und aus dem Sie nicht – fallen können.

csc06.05.2002

