

LOREDANA MEDURI & ALESSANDRO SPANU

DIE DOLCE- VITA- STRATEGIE



WIE SIE DIE
NEUE ARBEITSWELT MIT
SOVERÄNITÄT
UND LEICHTIGKEIT
MEISTERN



E-BOOK INSIDE

BELTZ

Loredana Meduri & Alessandro Spanu

Die Dolce-Vita-Strategie

Wie Sie die neue Arbeitswelt mit
Souveränität und Leichtigkeit meistern

Mit E-Book inside

BELTZ

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme.



Dieses Buch ist auch erhältlich als:

ISBN 978-3-407-36656-6 Print

ISBN 978-3-407-29572-9 (PDF)

ISBN 978-3-407-29573-6 E-Book (epub)

1. Auflage 2018

© 2018 Beltz Verlag

in der Verlagsgruppe Beltz · Weinheim Basel

Werderstraße 10, 69469 Weinheim

Alle Rechte vorbehalten

Lektorat: Ingeborg Sachsenmeier

Unter Mitarbeit von Gabriele Borgmann, www.gabrieleborgmann.com

Umschlaggestaltung: Antje Birkholz

Umschlagillustration: © gettyimages/ulimi

Herstellung: Victoria Larson

Satz: paginamedia GmbH, Hemsbach

Druck und Bindung: Gesamtherstellung: Beltz Bad Langensalza GmbH, Bad Langensalza

Printed in Germany

ISBN 978-3-407-36656-6

Weitere Informationen zu unseren Autoren und Titeln finden Sie unter: www.beltz.de

Inhaltsverzeichnis

Grußwort: Erfolgreiche Menschen sind Träumer	9
Vorwort: Auf der Suche nach der anderen Hälfte	11
Einleitung	14
Kapitel 1 – Die Elastizität der Spaghetti	19
Leidenschaft statt Kompromisse	20
Ende der Unliebsamkeit	23
Fakten, Fakten, Fakten waren gestern	25
Wir statt Ich	28
Die Rolle der anderen	31
Kapitel 2 – In der Wurzel pocht die Kraft	37
Stress will dosiert sein	38
Der Olivenbaum: keine Chance für die Jammerfliege	41
Genießen im eigenen Stil	47
Kapitel 3 – Der Held in mir darf nicht sterben	53
Die Bindung zählt	54
Mammonis unter uns	58
Traum geplatzt, und nun?	62
Helden brauchen Freiheit	66

Kapitel 4 – Manche Türme sind schief	69
Aus Fehlern lernen	70
Das Spektrum der Emotionen	74
Kein Platz für Neid	79
Das Faktische der Schönheit	82
Kapitel 5 – Espresso für den Erfolg	87
Die Gedanken fliegen lassen	88
Spendierte Impulse	93
Lachen erlaubt	95
Kapitel 6 – Die Empathie des Lieblingsitalieners	103
Der richtige Mix	104
Gastfreundschaft als Erfolgsfaktum	107
Stufe um Stufe gemeinsam steigen	109
Der Wert der Empathie für den Unternehmenserfolg	112
Was Stanford verschweigt	114
Kapitel 7 – Zeitmanagement auf Italienisch	121
Das Ticken der Zeit	122
Ruhe suchen	124
Schraffierte Flächen für Träume	129
Hommage an Pareto	134

Interview mit Alberto Alessi: Das Reifen der Reben oder vom Übertreten der Borderline	137
<hr/>	
Kapitel 8 – Die Dosis macht die Leichtigkeit	151
Die Farbe der Leichtigkeit	152
Kein Leid trainieren!	155
Gleichgewicht halten	162
<hr/>	
Kapitel 9 – Was passiert, hat einen Sinn	169
Resilienz	170
Muster im Gehirn	172
Leise Zeichen einer Krise	174
Stark für die Zukunft	176
Wo Zitronen blühen	178
Spuren des Alltags	181
<hr/>	
Schlusswort: Ciao con un occholino – mit einem Augenzwinkern	185
<hr/>	
Danke	189
<hr/>	
Über die Autoren	193
<hr/>	

Wir schätzen die Leistung und den Erfolg von Frauen und Männern gleichermaßen. Dennoch verzichten wir in unserem Buch auf Doppelkonstruktionen. Sie würden die Textmelodie unterbrechen.

Der Olivenbaum: keine Chance für die Jammerfliege

Schließen Sie die Augen und denken Sie an die Toskana. Wir wetten, dass Bilder einer sanften Landschaft in Ihnen aufleuchten. Sie sehen enge Gassen mit Häusern aus Sandstein. Wäscheleinen spannen sich von einem Fenster zum gegenüberliegenden, bunte Tücher wehen im Sommerwind. Stimmen flirren durch die Fenster, verströmen ein Gefühl von lebhafter Heimeligkeit. Irgendwo schnurrt eine Katze auf einer Mauer, und Sie denken: »Hier verlangsamt sich die Zeit.« Sie wandern weiter durch das Spiel aus Licht und Schatten, blicken durch schmiedeeiserne Gitter in Hinterhöfe hinein. Diese duften nach Blüten aus Oleander und Hibiskus, und auf einem Tisch steht ein Korb gefüllt mit Obst. Leichten Schrittes schlendern Sie weiter, folgen dem Anstieg bis zu einem Plateau. Dort bleiben Sie stehen und staunen über die Landschaft, schön wie von Künstlern gemalt: seichte Hügel, ein Himmel mit Wolken betupft, dazwischen bizarre Baumkronen auf knorrigen Stämmen – Olivenbaumhaine, so weit das Auge reicht. »Wie eine Skulpturenlandschaft«, denken Sie und halten dieses Bild in sich fest. Gut so.

Die Olivenbäume sind ein Kulturgut in Italien. Wir bewundern diesen Baum wegen seiner Fähigkeit, die Wurzeln der Erde anzupassen, auf lehmigem oder steinigem Grund seine Kraft niemals zu verlieren. Wir haben ihn sogar lange Zeit für unsterblich gehalten. Und dann kam der Feind und tötete im Jahr 2013 Millionen dieser Bäume. Was übrigblieb, war eine kahle Landschaft. Wo bislang silbrige Blätter glitzerten, ist heute ein Nichts. Botaniker haben einen Namen für diesen Olivenbaumfeind: Sie nennen ihn *Xylella fastidiosa*, das Feuerbakterium. Wenn es einmal durch Insekten in den Blättersaft gelangt, gibt es keine Rettung mehr. Es verbreitet sich und zerstört die Energie, und damit beginnt das Sterben. In kurzer Zeit verliert der Baum seine Ausstrahlung und seine Wur-

zelkraft. Er fällt in sich zusammen wie eine leere Hülle. Die Bauern übrigen vernichten den Feind mit Axt und Flammen. Sie haben Angst, das Bakterium könnte noch mehr Bäume schädigen. Dann würden ihre Erträge ausbleiben und dann würde Italien ein Stück von seiner Schönheit verlieren. Warum wir Ihnen das erzählen? Weil Menschen genauso wie Olivenbäume eine wunderbare Widerstandskraft in sich tragen. Aber statt sie zu schützen, setzen sie sich täglich einem Feind freiwillig aus, der wie das Feuerbakterium wirkt: Er strömt dann durch die Adern, um die Energie zu saugen. Nur wird dieser Feind, den wir meinen, nicht durch Insekten übertragen, sondern über schlechte Gedanken. – Wir meinen das Jammern.



Gedankenreise: Wenn die Jammerfliege sticht

Stellen Sie sich für einen Moment vor, Sie sind ein Olivenbaum, unverwechselbar in der Gestalt und von Geburt an ausgestattet mit Eigenschaften, um im Leben ertragreich zu sein. Sie ruhen fest auf Ihren Wurzeln. Über die Jahre hat sich sogar ein Stamm aus Erfahrung und Wissen hinzugefügt, und darüber hinaus sind Äste entstanden. Die haben sich verzweigt zu einer schönen Krone aus Erlebnissen. Weil Sie Ihre Energie klug eingeteilt und Ihre Zuversicht gestärkt haben, sind Sie nun aufgeblüht. Sie tragen Früchte zwischen den silbrigen Blättern. Man könnte denken, Sie seien angekommen an Ihrem Ziel, und es könnte in diesem Rhythmus weitergehen: Kraft finden, sich entwickeln, Freude spüren und Erfolge ernten. Und dann kommt die Jammerfliege. Getragen durch den Wind, gepustet durch ein unbedachtes Wort eines Kollegen, beschleunigt durch Unzufriedenheit mit der Karriere, der Beziehung und überhaupt mit dem Leben, sticht sie in einer schwachen Stunde zu. Infiziert! Die Jammerfliege flüstert unentwegt: »Du bist nicht gut genug.«, »Du musst mehr arbeiten, mehr verdienen.«, »Du bist nicht beliebt, nicht kreativ, nicht gewissenhaft, nicht leistungsstark.«, »Du bist es nicht wert, gefördert und geliebt zu werden.«

Diese Gedanken höhlen aus. Sie erzeugen jenen Stress, der sich niemals mit Ihren Glückshormonen verbindet. Es ist der schlechte, emotional

düstere Stress, den Italiener meiden wie der Teufel das Weihwasser. Und mit diesen schweren Gedanken beginnt das Sterben. Ihre Wurzeln senden keine Energie mehr. Sie vergessen, dass Sie einzigartig sind. Der Zweifel hat nun ein leichtes Spiel. Er weitet sich aus, höhlt Sie aus, bis Sie Ihre Ausstrahlung verlieren. Und am Ende steht nur noch eine Frage: Genüge ich so, wie ich bin? Stopp!

→ Unser Tipp aus der Dolce-Vita-Strategie

Sobald Sie einen Impuls zum Jammern wahrnehmen, halten Sie inne. Sagen Sie sehr entschieden: »Stopp!« Dann wenden Sie sich gedanklich und körperlich ab. Verjagen Sie die Jammerfliege, indem Sie sich konsequent schönen Themen zuwenden. Alles andere schwächt Ihr Immunsystem und raubt Ihnen die Freude im Leben.



Die Entpuppung der Jammerfliege

Wir haben in den vergangenen zehn Jahren beobachtet, in welchen Situationen Menschen jammern, wann sie anfällig sind für das aufzehrende Bakterium. Wir haben zahlreiche Interviews geführt, sie ausgewertet und interpretiert. Wir haben uns gefragt: Was bringt Menschen dazu, ihre eigenen Fähigkeiten anzuzweifeln?

Das Ergebnis unserer Arbeit war überraschend: In den meisten Fällen sind es nicht die ungünstigen Umstände, die von außen auf Menschen einwirken. Niederlagen, Schulden, Krankheit, Trennungen, Trauer, Schmerzen – diese gibt es durch nichts schönzureden. Es ist in schwierigen Phasen wichtig, schwere Emotionen zuzulassen. Es ist wichtig, sich der Familie oder Freunden anzuvertrauen, und wenn der Schmerz allzu groß wird, über eine professionelle Hilfe nachzudenken. Es kann sogar sinnvoll sein, sich für eine Weile an einen stillen Ort zurückzuziehen, zu weinen, zu wüten, irgendein Ventil in sich zu öffnen, um wieder durchatmen

zu können. Was folgt, das ist eine Reflexion über die missliche Lage und das Suchen nach eigenen Mustern, um diese Lage zu meistern.

Diese Mittel des Teilens der Emotionen bis hin zu einer traurigen und klaren Bestandsaufnahme bezeichnen wir als probate Werkzeuge, um sich wieder selbst zu finden, um sich an die eigene Kraft zu erinnern. Was wir aber ablehnen, ist ein destruktives Jammern, denn damit finden Sie keinen Ausweg aus dem Dilemma. Sie drehen sich um sich selbst bis zur Erschöpfung. Was folgt, ist ein Zweifeln an sich selbst, eine Schuldzuweisung nach dem Motto: »Ich war noch nie gut genug«. Damit richten Sie Ihren Blick auf die Schwächen und lassen diese groß werden. Sie gehen auf die Schattenseite Ihrer Persönlichkeit – und verlieren die Orientierung.

Der Selbstzweifel ist die Larve, die wir in unser Denken und Handeln legen. Und bitte glauben Sie uns: Einmal abgelegt, wird sie sich entpuppen. Sie wird zu einer Plage, weil sie nicht nur das Berufsfeld, sondern auch Beziehungen und Freundschaften und das gesamte private Feld befällt. Bedenken Sie: Die *Xylella fastidiosa* überwand Kontinente, überwand die Strecke von Amerika bis Italien, um dort die Olivenbäume anzufallen. Auch Ihr Jammern, das immer im Selbstzweifel enden wird, hat dieses Durchhaltevermögen. Zum Glück können Sie vorbeugen, können einen wirksamen Schutz installieren. Alles, was Sie tun müssen, um auf der Sonnenseite zu bleiben und um Ihre Chancen im Leben wahrzunehmen, ist Folgendes:

- Lernen Sie Ihre Persönlichkeit kennen und schätzen.
- Identifizieren Sie Ihre besonderen Gaben und stärken Sie diese mit Fleiß und Geduld. Wie das funktioniert, verraten wir Ihnen im nächsten Kapitel.
- Nehmen Sie Ihre Emotionen ernst und seien Sie bereit, Ihre Entscheidungen zu revidieren, wenn der Bauch grummelt.
- Teilen Sie sich anderen Menschen mit, die Ihnen wohlgesonnen sind. Diese haben in der Regel einen klaren Blick für Ihre Fähigkeiten. Nehmen Sie deren Feedback an.
- Glauben Sie an sich!

- Verlassen Sie das System, das Ihnen nicht guttut. Wenn Menschen an Ihnen herumrörgeln, Ihr Potenzial nicht respektieren, dann suchen Sie sich ein anderes Feld für Ihre Entfaltung.
- Bewahren Sie sich einen Schuss Arroganz im Alltag, der besagt: »Ich finde mich fantastisch.« Das finden wir richtig, denn es ist ein Satz zum Festhalten und Aufrichten.

Was töricht wäre

Erinnern Sie sich an die Big Five, die wir als Persönlichkeitsmerkmale bereits erwähnten? Sie bestimmen Ihre Art, Ihre Kraft, Ihre Resilienz. Ob Sie offen, kreativ, wissbegierig, analytisch, gewissenhaft, gesellig, empfindlich, beziehungsstark, visionär, dynamisch oder vorausschauend durch den Beruf gehen, können Sie nicht selbst entscheiden! Es ist in Ihren Genen, in Ihren Wurzeln verankert. Ob Sie überwiegend zur Gewissenhaftigkeit oder Offenheit, Verträglichkeit, Extraversion oder zum Neurotizismus neigen, das ist Ihnen angeboren. Leben Sie damit.

Allerdings prägt mindestens ein Bereich Sie in besonderer Weise. Der steht im Vordergrund, der ist Ihr vordringliches Merkmal. Es kann sein, dass es sich dank einer förderlichen Erziehung und dank fruchtbarer Umweltbedingungen zu einem wahren Juwel in Ihrem Charakter entwickelt hat. Dann werden Sie mit Selbstbewusstsein Ihre Kreativität, Ihre Dynamik, Ihre Wissbegierde oder Ihre Offenheit vor sich hertragen. Das wünschen wir Ihnen.

Es kann aber auch sein, dass Sie aufgrund einer nicht förderlichen Erziehung Ihr prägendes Merkmal und damit Ihre Fähigkeiten unterdrücken. Und genau hier liegt der Knackpunkt: Wenn das geschieht, werden Sie über kurz oder lang jammern. Sie werden von einer tiefen Unzufriedenheit befallen, weil Sie nicht zeigen können, wer Sie wirklich sind. Damit begann schon so manches Leiden. Ein Mitarbeiter, der von Natur aus kreativ ist, aber als Archivar arbeitet, der wird unglücklich sein und irgendwann über

sein Unglück jammern. Ein Vortragsredner, der die große Bühne liebt, aber im Job als Sachbearbeiter in einem Einzelbüro die Reisekostenbelege der Kollegen addiert, der wird hinter diesem Schreibtisch acht Stunden am Tag verkümmern. Ein Sales Manager, dem die gute langfristige Beziehung zu seinen Kunden wichtig ist, der jedoch mit Druck Verträge abschließen soll, der wird traurig, wenn Kunden sich beschweren und sagen: »Wir haben Ihnen vertraut und sind enttäuscht worden.«

Zufriedenheit geht immer einher mit einem authentischen und wertorientierten Verhalten. Diese Einsicht ist nicht gänzlich von uns. Die haben schon andere, sehr prominente und außerordentlich geistreiche Italiener formuliert. Aber wie es in Italien üblich ist, bleiben solche Einsichten nicht in Geheimakten stecken. Sie werden weitergetragen, überleben Generationen. So auch dieser schöne Satz von Leonardo da Vinci: »Wer nicht kann, was er will, muss das wollen, was er kann. Denn das zu wollen, was er nicht kann, wäre töricht.«

Genießen im eigenen Stil

Der Da-Vinci-Satz ist die Grundlage für unser Dolce-Vita-Persönlichkeitsprofil. Zwar folgen wir der wissenschaftlich anerkannten Methode der Big Five, aber wir lehnen Methoden wie Structogram, DISG oder Insight oder Ähnliches in ihrer Stringenz ab. Weil sie nach unserem Geschmack nur ein Schwarz-Weiß-Bild zeichnen. Weil sie kategorisieren. Wir können mitgehen, wenn Ratgeberautoren die Welt in analytische, gesellige, in visionäre und dynamische Typen einteilen. Was wir aber vermissen, das sind die Emotionen.

Ein Visionär, der jammert, der ist in dieser Phase nicht kreativ. Umgekehrt kann ein Analytiker, dem Zahlen wichtiger sind als Worte, in einer Phase des Verliebtseins zu einer schillernden Lyrik fähig sein. Ein Macher, extrovertiert und erfolgsverwöhnt, kann nach einer Niederlage derart geschwächt sein, dass er für lange Zeit nur Stille will. Ein geselliger Mensch, für den Beziehungen der Kern seiner Existenz sind, der kann durchaus zu Leistungskaskaden fähig sein, wenn er die Karrierechance seines Lebens wittert.

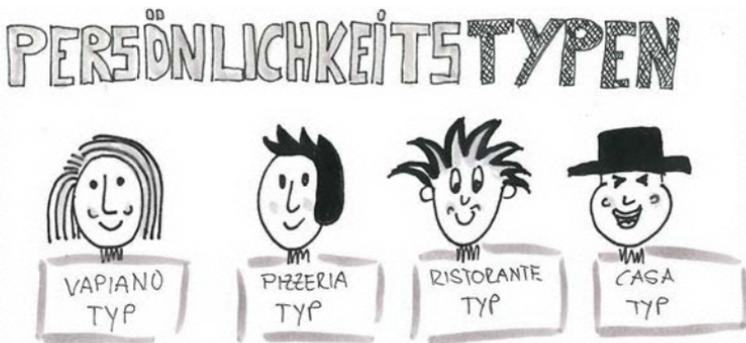
Für uns sind Emotionen die wahren Treiber in Beruf und Alltag. Die nämlich können derart stark sein, dass neue Äste in der Persönlichkeitskrone entstehen. Deshalb sagen wir: Menschen haben eine Grundstruktur, ja, das ist wahr. Aber sie können diese Struktur überschreiten, ausdehnen, sie können sie hochschrauben, bis die Gedanken fliegen.

Wir haben die Standardmethoden verlassen und sind unpräzise – also italienisch – vorgegangen. Wir haben uns gesagt: Wenn Ihr Charakter zu 50 Prozent angeboren ist, dann sind diese 50 Prozent wahrscheinlich gottgegeben. Freuen Sie sich darüber, denn das ist ein Geschenk! Die anderen 50 Prozent sind durch Ihre Arbeit, Ihre Erfahrungen, Ihre Erlebnisse gewachsen. Aus beiden Facetten, der angeborenen und der erarbeiteten, haben wir vier Dolce-Vita-Typen definiert, indem wir eine Chiffre entschlüssel-

ten, die italienischer kaum sein kann. – Wir haben uns gefragt: Wie genießen Menschen ihr Essen? Wie bestellen sie ihre Pizza, ihre Pasta? Und was sagt die Art und Weise, wie sie genießen, über ihren Charakter, ihren Zeittakt, ihre Intention jenseits des Hungerstillens aus? Die Antworten finden Sie im Folgenden.



Die vier Dolce-Vita-Persönlichkeitstypen



Der Vapiano-Typ: Der Vapiano-Typ analysiert, plant und will Fehler vermeiden. Er ist ein vorbildlicher Zeitmanager. Störungen schließt er konsequent aus, weil er sich auf seine Themen fokussiert. Überraschungen sind ihm lästig – Vorhersehbarkeit ist sein Ziel. Überhaupt mag er die Sicherheit im Job und im Leben, am besten alles vertraglich garantiert, denn das schenkt ihm eine innere Ruhe. Ein Vapiano-Typ ist ein verlässlicher, intelligenter, strebsamer Typ. Er wirft weder mit Geld noch mit Emotionen um sich. Diese Merkmale spiegeln sich auch in der Wahl eines Restaurants wider: Für ihn zählen weder Ambiente noch Geselligkeit. Er will die Zutaten sehen, bevor sie gekocht und gegart auf seinem Tisch landen, und vor allem will er sich auf Preis und Service verlassen können. Ein Vapiano-Typ stillt seinen Hunger auf sachliche Art: Er zählt die Kalorien samt Nährstoffen, gern darf alles biologisch sein. Auf eine Vorspeise verzichtet er, auch der Espresso zum Schluss ist nur überflüssig. Wer mit einem Vapiano-Typ essen geht, der wird keine Diskussion um die Rechnung erleben: Jeder bezahlt für sich. So einfach ist das.

Vapiano-Typen sind in Unternehmen oft Techniker, Controller, Revisor oder Buchhalter. Im Team sind sie diejenigen, die Fehler vorhersehen und vermeiden. Ihr hohes Fachwissen wird manchen beeindrucken. Allerdings neigen Vapiano-Typen dazu, ihre Kollegen mit Details zu überfordern. Dann fachsimpeln sie vor sich hin, setzen voraus, dass andere ihre technisch korrekte Sprache verstehen. Qualität der Arbeit ist ihnen ein Anliegen. Dafür sind sie bereit, einiges an Weiterbildung zu investieren. Konflikte übrigens gibt es kaum mit ihnen, denn sie sind Einzelgänger, meiden Klatsch und Tratsch. Fakten sind das, was sie wollen. Sie wachsen an den Aufgaben und nicht an der Beliebtheit.

In den Wurzeln eines Vapiano-Typen steckt ein großer Teil an Langmut und Konsequenz. Wenn sie diese Merkmale für ihre Karriere nutzen, dann sind sie fähig, den Gipfel zu erreichen. Aber bitte im Alleingang und nicht im Team.

Der Pizzeria-Typ: Der Pizzeria-Typ ist dynamisch, unterhaltsam und immer in Eile. Und doch ist er Mittelpunkt in jeder Runde. Das liebt er, denn die Aufmerksamkeit der anderen ist für ihn wie ein Elixier. Deshalb spricht er gern, vornehmlich über sich und seine Projekte, mit denen er aktuell jongliert. Meist hält er fünf mit beeindruckender Behändigkeit in der Luft, und dafür erwartet er Applaus.

Ein Pizzeria-Typ will Abwechslung, deshalb wählt er das Tagesmenü auf der Karte. Wer mit einem Pizzeria-Typ essen geht, der wird eine kurzweilige Pause erleben. Der muss keine Angst davor haben, dass sich zwischen Hauptgang und Dessert ein Schweigen ausbreiten könnte. Eher könnte er befürchten, selbst nicht zu Wort zu kommen, weil ein Pizzeria-Typ immer etwas zu sagen hat. Eigentlich reicht die Mittagspause für sein Themenrepertoire nicht aus. Nach einem Espresso ist er hochzufrieden, übernimmt gern mit großer Geste die Rechnung für alle und setzt ein dickes Trinkgeld obendrauf.

Im Unternehmen ist der Pizzeria-Typ oft ein Manager, ein Teamleader, der das Tempo vorgibt. Er strebt Ergebnisse statt Ziele an. Dafür ist er bereit, auch unter Druck zu arbeiten. Routine mag er nicht, Niederlagen verträgt er nicht. Er will siegen, und zwar schnell, um sich in Erfolge

zu sonnen. Sein Emotionsfaktor steigt hoch – Stolz, Freude, Glück sind seine Favoriten.

Seine Fähigkeiten liegen darin, andere zu inspirieren, zu ermutigen und darüber hinaus den Erfolg im Blick zu halten. Sein Treiber ist die Frage: Wo bitte geht es zum Gipfel? Dabei stürmt er voran, darauf hoffend, dass die anderen folgen können.

Der Casa-Typ: Er liebt das Leben, die Gesellschaft und das Essen, am liebsten zu Hause, denn dort ist es gemütlich, dort kann man schwelgen in hausgemachten Delikatessen. Die Zutaten wählt er mit Bedacht, gesund und bekömmlich sollen sie sein. Er bereitet mit Hingabe ein Menü. Wenn die Gäste kommen, spielt im Hintergrund eine dezente Musik, Kerzenlicht zeichnet die Stimmung weich. Geschirr und Blumen, gute Gerüche verbinden sich zu einer Harmonie. Man soll sich wohlfühlen in seinen Räumen. Und sollte ein Gast Wein oder einen Salat mitbringen, dann freut sich der Casa-Typ darüber und wird mit Lob verschwenderisch sein. Ein Casa-Typ wertschätzt seine Gäste und bietet ihnen eine Bühne; wenn sie zufrieden sind, ist er es auch.

Im Unternehmen finden sich Casa-Typen in allen Ebenen – von der Führungsetage bis zum Empfang. Ihnen eigen ist die Gabe, Konflikte im Voraus zu riechen und sie abzufangen, nichts soll das warme Klima stören. Dafür sind sie stets zu Gesprächen und Gefallen bereit, lassen gar ihre eigenen Aufgaben liegen.

In ihren Wurzeln tragen sie ein Talent für Beziehungsfähigkeit. Sie selbst blühen auf, wenn sie andere unterstützen. Wertschätzung ist ihr Parade- wort und damit sind sie von Natur aus emotional. Ihr Motto könnte sein: Wenn du mich brauchst, dann bin ich für dich da.

Der Ristorante-Typ: Der Ristorante-Typ ist ein Entdecker, ein Genießer, ein Mensch mit schillernden Ideen. Er bevorzugt die kreative Küche mit ihren raffinierten Kompositionen – das triggert seinen Geschmack. Nur keinen Einheitsbrei und auf keinen Fall Hausmannskost! Er wählt seine Weine und das Menü aus der oberen Kategorie, nicht der Preis ist entscheidend, sondern das gute Gefühl. Für einen Ristorante-Typ ist Essen ein Synonym für Weltoffenheit. Meist kann er die Unterschiede der inter-

nationalen Küchen mit Leidenschaft benennen und es kann sein, dass er dem Koch einen Gruß und einen Tipp zur Verfeinerung des Schokomous- ses zukommen lässt. Für seinen hohen Anspruch ist er bereit, tief ins Portemonnaie zu greifen, die Rechnung seiner Gäste zahlt er gleich mit. In einem Unternehmen ist ein Ristorante-Typ der Visionär. Er sieht Ent- wicklungen voraus, erkennt Zusammenhänge, wo andere noch im Dun- keln tappen. Er versteht es, Kollegen von seinen Themen zu begeistern und setzt oft eigene Marker in ein Projekt. Wer glaubt, ein Ristorante- Typ sei ein Traumtänzer, der irrt. Seine Kreativität ruht auf einem soliden Wissen, und sein Anspruch ist stets, der Beste zu sein. Sein Emotionsfak- tor ist generell hoch. Er versteht es, sich selbst immer wieder anzutrei- ben mit guter Laune und einem bemerkenswerten Selbstbewusstsein. Die Stärke eines Ristorante-Typen ist seine geistige und körperliche Wen- digkeit. Er denkt immer out of the box. Und: Wo andere stolpern, klopf- er sich den Staub von der Hose und fragt sich: »Was ist mein Plan B im Leben?«.

Haben Sie sich erkannt? Prima, dann lächeln Sie sich einmal zu und seien Sie stolz auf Ihre Wurzeln. Sie bilden die tragfähige Grundlage für Ihre persönliche Heldenreise durch das Leben, aber dazu mehr im nächsten Kapitel.