

Inhalt

1	Grundlagen der persönlichen Wirkung	7
	• Bedeutung der Selbstpräsentation	7
	• Entstehung der Außenwirkung	8
	• Wahrnehmungs- und Beurteilungstendenzen	10
	• Welche Wirkung ist vorteilhaft?	12
	M agazinseite	
	Die Entstehung der persönlichen Wirkung	16
	<i>Auf den Punkt gebracht</i>	18
2	Erfolgsfaktor Körpersprache	19
	• Mimik	20
	• Gestik	22
	• Körperhaltung	25
	• Gang	29
	<i>Auf den Punkt gebracht</i>	31
3	Erfolgsfaktor äußeres Erscheinungsbild	32
	• Kleidung	32
	• Körper- und Schönheitspflege	40
	<i>Auf den Punkt gebracht</i>	44
4	Erfolgsfaktor Stimme	45
	• Stimme macht Stimmung	45

• Deutlichkeit und Verständlichkeit	47
• Sprechtempo	49
• Stimmklang	51
<i>Auf den Punkt gebracht</i>	54
5 Erfolgsfaktor Inhalt	55
• Defizit- oder chancenorientiert?	55
• Statist oder Hauptdarsteller?	56
• Fachbegriffe und Schlagworte	58
• Verständlichkeit durch Struktur	59
• Gehirngerechte Sprache	60
• Negativthemen meiden	61
<i>Auf den Punkt gebracht</i>	63
6 Erfolgsfaktor Verhalten	64
• Raumverhalten	64
• Zeitverhalten	66
• Begrüßungs- und Verabschiedungsverhalten	69
• Gesprächsverhalten	70
<i>Auf den Punkt gebracht</i>	74
7 Erfolgsfaktor Einstellung	75
• Von der Einstellung zum Gesamteindruck	75
• Vorannahmen und Glaubenssätze	77
• Einstellung und Erwartungshaltung anderen gegenüber	81

• Mentaltraining	83
<i>Auf den Punkt gebracht</i>	85
M agazinseite	
Mentalübung mit einem Vorbild	86
8 Strategien und Techniken	88
• Eigenwerbung im Berufsalltag	88
• Assoziationsstrategie	95
• Pacing	98
• Elevator Pitch	103
<i>Auf den Punkt gebracht</i>	107
9 Tipps für verschiedene Anlässe	108
• Besprechungen und Meetings	108
• Bewerbungsgespräche	110
• Messeauftritte	112
• Präsentationen und Vorträge	113
• Seminare, Workshops und Kongresse	115
• Small-Talk-Situationen	116
• Verkaufsgespräche	118
Literatur	121
Stichwortverzeichnis	122

