

Auf einen Blick

Einführung	19
Teil I: Gewonnen wird im Kopf	23
Kapitel 1: Immer sicher, immer souverän?!	25
Kapitel 2: Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung.....	49
Kapitel 3: Keine Macht den (falschen) Glaubenssätzen	75
Kapitel 4: Kraftvoll und klar: Innere Klarheit bringt innere Sicherheit.....	103
Teil II: Warm-up: Körper, Stimme, Stil und Outfit	123
Kapitel 5: Embodiment – für die innere Kraft und mehr Präsenz.....	125
Kapitel 6: Körperrhetorik von A bis Z	147
Kapitel 7: Damit die Stimme stimmt	159
Kapitel 8: Wohlfühl-Outfit.....	177
Teil III: Rauf auf die Bühne – wie das gut geht	197
Kapitel 9: Jedes Setting hat seine eigene Bühne	199
Kapitel 10: Die kleine Alltagsbühne.....	217
Kapitel 11: Rauf auf die große Bühne: Der souveräne Ablauf.....	231
Teil IV: Was sage ich und wie kommt das sicher rüber?	241
Kapitel 12: Starke Sprache, starkes Ich.....	243
Kapitel 13: Relevant für Sie und relevant für Ihr Gegenüber.....	273
Kapitel 14: Klarer Aufbau bringt Sicherheit	295
Teil V: Der Top-Ten-Teil	319
Kapitel 15: Zehn Dinge über sicheres und souveränes Auftreten, die wir Ihnen wärmstens ans Herz legen möchten.....	321
Stichwortverzeichnis	333



Inhaltsverzeichnis

Einführung	19
Über dieses Buch.....	19
Konventionen in diesem Buch.....	19
Was Sie nicht lesen müssen.....	19
Törichte Annahmen über die Leserinnen und Leser.....	20
Wie dieses Buch aufgebaut ist.....	20
Teil I: Gewonnen wird im Kopf.....	20
Teil II: Warm-up: Körper, Stimme, Stil und Outfit.....	21
Teil III: Rauf auf die Bühne – wie das gut geht.....	21
Teil IV: Was sage ich und wie kommt das sicher rüber?.....	21
Teil V: Der Top-Ten-Teil.....	21
Symbole, die in diesem Buch verwendet werden.....	21
Wie es weitergeht.....	22

TEIL I	
GEWONNEN WIRD IM KOPF	23

Kapitel 1	
Immer sicher, immer souverän?!	25
Selbstsicher und souverän auftreten.....	25
Selbstsicherheit.....	26
Souveränität.....	26
Sich seiner selbst bewusst sein.....	27
Hilfe, ich habe Angst!.....	27
Im Einklang mit Ihren Werten und Ihren Bedürfnissen.....	30
Wer möchten Sie sein? Wie möchten Sie wirken?.....	38
Charisma, ist das auch was für Sie?.....	39
Sich in Ihrer Entwicklung fokussieren.....	40
Bonus-Tipp für motivierende Ziele, an denen Sie dranbleiben.....	46
Wie kommen Sie dahin, wo Sie hinwollen?.....	47

Kapitel 2	
Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung ..	49
Ihr Selbstbild und das Fremdbild	50
Ihre Selbstwahrnehmung	50
Die Sache mit der Fremdwahrnehmung	55
Sich Ihrem Fremdbild widmen	56
Lücken zwischen Selbst- und Fremdbild – die	
Diskrepanzen erkennen und auflösen	59
Ein schiefes Fremdbild – von Projektionen und	
Verzerrungen	60
Ihre blinden Flecken entdecken und feiern	61
So stärken Sie Ihr Selbstbild	65
Gezielt Feedback einholen	65
Feedback annehmen	68
Seien Sie Sie selbst!	72
Kapitel 3	
Keine Macht den (falschen) Glaubenssätzen	75
Glaubenssätze regieren Ihre Welt	76
Wie innere Überzeugungen entstehen, wie sie wirken	
und uns stressen	77
Ihre inneren Antreiber: Jeder hat sie – und sie	
wirken	81
Das Hochstapler-Syndrom: Auch Ihr guter Bekannter? ..	83
Selbsterfüllende Prophezeiungen: Ihre Erwartungen	
an sich selbst	84
Was Sie bremst: Hinderliche Glaubenssätze entmachten.	87
Ihre Glaubenssätze finden	88
Wie Sie ändern, was Sie verunsichert	92
Was Sie stärkt: Förderliche Glaubenssätze und das	
richtige Mindset	101
Kapitel 4	
Kraftvoll und klar: Innere Klarheit bringt	
innere Sicherheit	103
Ihre innere Klarheit für einen starken Auftritt	105
Mit klarer Zielsetzung ins Rennen	106
»Was« wollen Sie? Und worum geht es eigentlich?	107
»Wofür« möchten Sie in den Ring steigen?	109
»Wie« Sie Ihren Auftritt gestalten	114
Klare Haltung stärkt von innen heraus	114
Quick Check: Im Einklang mit sich selbst – Klarheit	
mit Körpereinsatz	118
Innere Klarheit to go	121
Checkliste für Ihre innere Klarheit	121
Mit drei Fragen in Ihre Klarheit	121

TEIL II**WARM-UP: KÖRPER, STIMME, STIL
UND OUTFIT 123****Kapitel 5
Embodiment – für die innere Kraft und
mehr Präsenz 125**

Körper, Geist und Psyche: Ziemlich beste Freunde	126
Ihr Körper macht's möglich: Innere Kraft, Gelassenheit und Selbstsicherheit spüren	130
Praktische Übungen für Ihren Körpereinsatz	131
Power Posing für starke Präsenz	142
Mit Embodiment geradewegs ans Ziel	145

**Kapitel 6
Körperrhetorik von A bis Z 147**

Die Wirkung von Körperrhetorik	147
Checkliste für sichere Körperrhetorik	147
Checkliste für unsichere Körperrhetorik	148
Authentisch ich.	149
Sicherer Stand und Raum einnehmen	150
Wohin nur mit den Händen?	151
Die Klaviatur Ihrer eigenen Gestik.	152
Erstarrung anstelle von Lebendigkeit	153
Ihre Aufregung, Ihre PS im Tank	155
Ihre individuelle Gestik: Keine Kopie	155
Blickkontakt als Nabelschnur zum Gesprächspartner	156
Hoch- und Tiefstatus	156

**Kapitel 7
Damit die Stimme stimmt 159**

Richtig atmen	159
Entspannte Stimme gleich ausgewogene Stimme	162
So wird Ihre Stimme stark.	163
Vom Atem zur Stimme.	165
Wie Ihre Stimme wirkt.	165
Die eigene Stimme wahrnehmen	166
Stimmprobleme und Lösungsansätze	167
Laut genug sprechen	168
Atemlosigkeit und die Stimme versagt	170
Krätzen, Zittern und Co	170
Was Ihr Sprechen bestimmt.	172
Eigenarten beim Sprechen	173
Tipps zum guten Sprechen	174

Kapitel 8	
Wohlfühl-Outfit	177
Passend im Stil, passend zum Anlass	177
Der erste Eindruck	178
Vorbereitung ist alles	180
Passend für Sie: Wie möchten Sie wirken?	180
Dress for Success – Ihr Erscheinungsbild als Erfolgsfaktor	182
Ihre Farben: Ihr Farbtyp und der geschickte Einsatz von Farbpsychologie	182
Ihr Stil – von Kopf bis Fuß	184
Wenn das Outfit zum Problem wird	191
Tipps für Ihren Online-Auftritt	192
 TEIL III	
RAUF AUF DIE BÜHNE – WIE DAS GUT GEHT	197
Kapitel 9	
Jedes Setting hat seine eigene Bühne	199
Jeder hat seine eigene herausfordernde Situation.	199
Das Vieraugengespräch	200
Exponiert vor einer Kleingruppe	201
Im Rampenlicht auf der großen Bühne	205
Ihr herausforderndes Setting reflektieren	207
Überzeugend im virtuellen Raum	210
Kamera und Licht klug nutzen	211
Ihr Hintergrund, Ihr Bühnenbild	211
On oder off – mit Kamera oder lieber ohne?	212
Lebendig wirken im virtuellen Raum	212
Blickkontakt im virtuellen Raum	213
Umgang mit Zeit im virtuellen Raum	214
 Kapitel 10	
Die kleine Alltagsbühne	217
Aufrecht und klar in das Gespräch – Ihr Ziel fest im Blick	217
Kontakt ist alles – Beziehung und Verbindung sind immer A und O	219
Die Verbindung steht, und jetzt? Die inhaltliche Ebene	220
Begegnung auf Augenhöhe und in Verbindung	221
Stimmig empathisch sein	221
Aktiv zuhören	222
Herausfordernde Gespräche spielend meistern	224
Konflikte lösen	225
Schwierige Gesprächsanlässe meistern	226

Die goldene Regel des Improvisationstheaters	227
Ein wohlüberlegtes Ja braucht Bedenkzeit.	229
Stimmig abschließen, zielgerichtet enden	230

Kapitel 11

Rauf auf die große Bühne:

Der souveräne Ablauf 231

Tipps bei Lampenfieber	231
Was tun bei Blackout?	233
Der Trick der Opernsänger	233
Welcher Film läuft heute: Top oder Flop?	233
Fünfmal A – Geheimrezept für den idealen Auftritt	234
Schritt 1: Auftreten – mit sicherem Schritt	234
Schritt 2: Ankommen – auf der Ausgangsposition	235
Schritt 3: Aufnehmen – des Kontakts mit dem oder den Gegenübern	235
Schritt 4: Ausatmen – für die natürliche Stimm Lage	235
Schritt 5: Anfahren – ganz bewusst die Begrüßung setzen	236
»Hallo« und »Guten Tag« – wie Sie am besten einsteigen	236
Gut runter von der Bühne – Ihr gelungener Abgang	238

TEIL IV

WAS SAGE ICH UND WIE KOMMT DAS SICHER RÜBER?

241

Kapitel 12

Starke Sprache, starkes Ich 243

Klare und eindeutige Botschaften	243
Je kürzer der Satz	244
Je direkter die Sprache	245
Je einfacher und eindeutiger die Wortwahl	246
Je passender die Sprachform	247
Je positiver die Sprache	248
Weniger ist mehr: Weglassen, was kleinmacht	249
Kleine Wörtchen und Konjunktive	249
Erklärungen, Entschuldigungen und Rechtfertigungen	250
Einen Punkt machen	252
Klug gefragt, klar positioniert	254
Mit Fragen handlungsfähig bleiben	254
Mit Fragen Gespräche eröffnen und lenken	256
»Nein« meinen und »Nein« sagen	258
Sich Zeit kaufen	260
So geht es leicht mit dem »Nein«.	260
Konsequent beim »Nein« bleiben	263

Berühmt-berüchtigt, aber so wirksam: Ich-Botschaften	264
Ich statt Du/Sie	264
Ich-Botschaften zu allen Gelegenheiten	266
Ich-Botschaften wirken – auch auf Sie selbst.	267
Und: Gekonnt kontern	268
Sprachlos oder schlagfertig? Seien Sie spontan!	268
Mit Fragen kontern, sich selbst behaupten und zurück ans Steuerrad.	270
Für den Notfall: Handlungsfähig bleiben mit Nachfragen	272

Kapitel 13

Relevant für Sie und relevant für Ihr Gegenüber

273

Ihr Gegenüber kennenlernen	274
Ihr Gegenüber verstehen	274
Interessen und Bedenken durchschauen.	275
Sich auf die Vielfalt einer Gruppe einstellen	278
Böse Überraschungen vermeiden.	279
Clever vorbereiten, bedacht reagieren.	280
Mit Relevanz begeistern	284
Reduktion ist das Zauberwort	286
Ihren Blickwinkel finden – und den gemeinsamen Nenner.	286
Strukturiert reduzieren	288
Schnell bereit, wenn es drauf ankommt.	289
Reflektieren, um im »On« zu wirken.	290
Klassiker #1: Sie sprechen, wie Sie denken	290
Klassiker #2: Sie wiederholen sich, ohne es zu wollen.	291
Klassiker #3: Sie tappen bei Nachfragen in die Falle der Irrelevanz.	294

Kapitel 14

Klarer Aufbau bringt Sicherheit

295

Effiziente Vorbereitung	297
Strukturiert! Roter Faden gut geknüpft.	299
Sie wollen strukturiert informieren.	300
Sie wollen souverän Ihre Meinung vertreten.	301
Sie wollen strukturiert Ihre Meinung geigen – Kritikgespräche sicher meistern	304
Sie wollen Schritt für Schritt in die Problemlösung.	310
Tipps zum Aufbau in Kürze	314
Hilfsmittel weise wählen.	315
Illustrationen, Beispiele, Bilder.	315
Der Einsatz von Filmen	317

TEIL V
DER TOP-TEN-TEIL 319

Kapitel 15
Zehn Dinge über sicheres und souveränes
Auftreten, die wir Ihnen wärmstens ans
Herz legen möchten 321

Sehen Sie Ihren Auftritt als individuelles Abenteuer und
nicht als gebuchte Pauschalreise! 322

Genießen Sie Ihre Aufregung rund um Ihren Auftritt wie
ein prickelndes Getränk! 323

Nutzen Sie Ihren Körper für Ihren souveränen und
kraftvollen Ausdruck! 324

Seien Sie Sie selbst – bleiben Sie Sie selbst! 325

Glauben Sie sich nicht alles, was Sie denken. 326

Verzeihen Sie sich Patzer und Fehler! 327

Geben Sie Ihr Bestes – aber auch nur das 328

Sagen Sie »Ja« oder »Nein« – ehrlich muss es sein. 329

Sagen Sie klar und deutlich, was Sie wollen – so viel wie
nötig und so wenig wie möglich 330

Nutzen Sie die Möglichkeit Ihrer Stimme. 331

Stichwortverzeichnis 333

