

## Vorwort

Wenn wir in einer anderen Welt lebten, würde man uns vielleicht aufgrund unserer Leistungen beurteilen. Tatsächlich ist es jedoch so, daß Menschen, die hart arbeiten, sich aber nicht in den Vordergrund drängen, übersehen werden; die Früchte ihrer Arbeit ernten diejenigen, die sich überzeugend darstellen können. Wer sich gut vermarktet, wird beachtet. Wer dagegen inkompetent wirkt, wird auch für inkompetent gehalten, selbst wenn das nicht zutrifft. Erfolg im Berufsleben und im gesellschaftlichen Bereich hängt in einem hohen Maß davon ab, wie wir uns in ganz unterschiedlichen Situationen den verschiedensten Menschen gegenüber verhalten – mit anderen Worten: Erfolg erfordert eine überzeugende Selbstdarstellung.

### *Der erste Eindruck*

Die Ergebnisse neuerer Untersuchungen zeigen, daß sich andere schon in den ersten 30 Sekunden bis 4 Minuten aufgrund unseres Aussehens, unserer Stimme und unserer Bewegungen eine Meinung über uns bilden, die sich nicht so leicht wieder auslöschen läßt. Die allerersten Augenblicke sind dabei besonders entscheidend. Dieser erste Eindruck entsteht durch eine Interaktion, bei der wir und die anderen komplexe Informationen über uns selbst – darüber, wer wir sind und wofür wir stehen – senden und empfangen. Je besser Sie in den ersten Minuten auf die Bedürfnisse Ihres Gegenübers eingehen, desto überzeugender werden Sie sich darstellen können!

### *Was wir wahrnehmen*

Körperliche Charakteristika wie Alter, Geschlecht und ethnische Zugehörigkeit können wir sofort erkennen. Danach versuchen wir, andere Eigenschaften wie Intelligenz, Kompetenz, Selbstbewußtsein, Schichtzugehörigkeit, Attraktivität, finanzielle Lage und so weiter zu erschließen, jedoch nicht immer zutreffend.

Wir alle spielen in unserem Leben viele verschiedene Rollen, und uns bleiben nicht einmal 4 Minuten, um auf jemanden, den wir kennenlernen, den gewünschten Eindruck zu machen. Wenn Sie 30 Minuten Zeit haben, können Sie noch viel vorbereiten, planen und herausfinden, das entscheidend dazu beitragen kann, daß Sie den gewünschten Eindruck auf andere machen. Sie können trainieren, die richtigen Signale auszusenden, um sich überzeugend darzustellen.

### *Von innen nach außen*

Dieses Buch geht die Frage der Selbstdarstellung ganzheitlich an, denn ich bin überzeugt, daß man sein Aussehen und Verhalten nicht von seinen Gefühlen und Gedanken abkoppeln kann. Ihre Einstellung, Ihre Emotionen und Ihre Gedanken manifestieren sich körperlich und schlagen sich in Ihrem Verhalten nieder. Sie erhalten auf den folgenden Seiten viele Hinweise und Anregungen, um selbstsicher und überzeugend aufzutreten. Und wenn Sie diese Botschaft aussenden, werden Sie auch so wahrgenommen werden!