

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|----|
| Teil I Unsichtbares sichtbar machen | 1 |
| 1 Kompetent zu sein, reicht nicht aus | 3 |
| 1.1 Wie macht eine Banane ihre Kompetenz sichtbar? ... | 3 |
| 1.2 Wie macht ein chinesisches Importauto seine Kompetenz sichtbar? | 5 |
| 1.3 Wie machen Sie Ihre Kompetenz sichtbar? | 5 |
| 1.4 Sie sind das Produkt | 7 |
| 1.5 Es ist Ihre Entscheidung | 8 |
| 1.6 Profi mit Profil | 9 |
| 2 Was Sie ausstrahlen | 11 |
| 2.1 Was denken Sie? | 12 |
| 2.2 Gut fürs Image | 13 |
| 2.3 Statussymbole: Schein oder Sein? | 13 |
| 3 Ihr Weg nach oben | 15 |
| 3.1 Unterschiedliche Reaktionen | 15 |
| 3.1.1 Ihr Vorgesetzter | 15 |
| 3.1.2 Ihre Kollegen | 16 |
| 3.1.3 Ihre Mitarbeiter | 16 |
| 3.1.4 Ihre Kunden und Geschäftspartner | 17 |
| 3.1.5 Ihr Partner/Ihre Partnerin | 17 |
| 3.2 Das rechte Maß | 17 |
| Teil II Ihre innere Einstellung | 19 |
| 1 Ihre Erfolgshemmer: Bremsen lösen und in Fahrt kommen | 21 |
| 1.1 Die richtige Nahrung für den Geist | 22 |
| 1.2 Den Ärger beherrschen | 23 |
| 1.3 Bescheidenheit ist eine Zier? | 24 |
| 1.4 Der Ausweg aus dem Jammertal | 25 |

| | |
|--|----|
| 2 Ihre Ausrichtung: Ohne Ziel kein Ankommen | 26 |
| 2.1 Erfolg hat viele Gesichter..... | 26 |
| 2.2 Ziele bestimmen..... | 27 |
| 2.3 Balance halten..... | 29 |
| 3 Ihr Können: Stärken stärken | 31 |
| 3.1 Stimmt Ihr Kurs?..... | 31 |
| 3.2 Die vier Garanten..... | 34 |
| 3.2.1 Energie..... | 34 |
| 3.2.2 Kommunikationsfähigkeit..... | 34 |
| 3.3.3 Selbstbewusstsein..... | 35 |
| 3.3.4 Kritikfähigkeit..... | 35 |
| 4 Ihre einzigartigen Merkmale: Nutzen aufzeigen | 36 |
| 5 Ihr Marktwert: Regie übernehmen | 39 |
| 5.1 Investieren Sie weiter..... | 39 |
| 5.2 Cappuccino ja, Weiterbildung nein..... | 40 |
| 5.3 Werden Sie aktiv..... | 41 |
| 6 Ihr Networking: Beziehungen knüpfen | 42 |
| 6.1 Der Nutzen..... | 42 |
| 6.2 Es müssen stets neue Kontakte hinzukommen..... | 43 |
| 6.3 Wie Sie an neue Kontakte kommen..... | 45 |
| 6.4 Werden Sie ein Networking-Profi..... | 46 |
| 7 Ihre Haltung: Andere anerkennen und wertschätzen | 47 |
| 7.1 Mangelnde Wertschätzung..... | 47 |
| 7.2 Eine Statusfrage..... | 48 |
| 7.3 Auf die Echtheit kommt es an..... | 48 |
| 8 Ihre Misserfolge: Groß und stark werden | 50 |
| 8.1 Es geht nicht ohne Misserfolge..... | 50 |
| 8.2 Mut zum Risiko..... | 51 |
| 8.3 Verantwortung übernehmen..... | 51 |
| Teil III Ihre äußere Wirkung | 53 |
| 1 Ihr Körper: Vitalität zeigen | 55 |
| 1.1 Körpermaße..... | 55 |
| 1.2 Was zur Körperpflege gehört..... | 56 |

| | |
|--|----|
| 2 Ihre Körpersprache: Nichts bleibt geheim | 58 |
| 2.1 An der Körpersprache arbeiten | 58 |
| 2.2 Stehen | 59 |
| 2.3 Sitzen | 60 |
| 2.4 Augenkontakt und Mimik | 60 |
| 2.5 Gäste im Büro empfangen | 61 |
| 3 Ihre Distanzzonen: Nähe durch Abstand | 63 |
| 3.1 Die Distanzzonen | 63 |
| 3.1.1 Intime Zone: unter 0,5 m. | 63 |
| 3.1.2 Persönliche Zone: ca. 0,5-1,5 m | 64 |
| 3.1.3 Gesellschaftliche Zone: ca. 1,5-3 m | 64 |
| 3.1.4 Öffentliche Zone: mehrere Meter | 64 |
| 3.2 Der Umgang mit den Distanzzonen | 64 |
| 4 Ihre Kleidung: Raupe oder Schmetterling | 67 |
| 4.1 Sich kleiden für den Erfolg | 67 |
| 4.2 Unverzeihliche Ausrutscher | 68 |
| 4.3 Was Kleidung ausdrückt | 69 |
| 4.4 Dresscode für Herren | 70 |
| 4.5 Dresscode für Damen | 73 |
| 4.6 Haben Sie alles getan? | 74 |
| 5 Ihre Sprache: Klartext sprechen | 76 |
| 5.1 Zu Ihrer Person passend | 77 |
| 5.2 Akzent und Dialekt | 78 |
| 5.3 Positive Verstärkung | 78 |
| 5.4 Was Sie meiden sollten | 79 |
| 5.5 Den nächsten Schritt festlegen | 79 |
| 5.6 Weniger reden, mehr zuhören | 80 |
| 5.7 Telefongespräche: Seien Sie ganz Ohr | 81 |
| 5.8 Verhandlungen und Konflikte | 82 |
| 6 Ihre Begrüßung: Sekundenschnell überzeugen | 84 |
| 6.1 Mit dem gebührenden Respekt | 84 |
| 6.2 Hektik ade. | 85 |
| 6.3 Ihre Werbebotschaft | 86 |
| 7 Ihre Visitenkarte: Unentbehrlich für den Erstkontakt | 88 |
| 7.1 Die Visitenkarte als Aushängeschild | 88 |

| | | |
|-----------|--|------------|
| 7.2 | Facility Manager statt Hausmeister | 89 |
| 7.3 | Titel und Grade | 90 |
| 7.4 | Übergaberitual | 91 |
| 8 | Ihr Small Talk: Den Gesprächseinstieg ebnen | 93 |
| 8.1 | Der Sinn des Small Talks | 93 |
| 8.2 | Themen, die überzeugen | 94 |
| 9 | Ihre Gesprächsführung: Gemeinsamkeiten betonen | 96 |
| 9.1 | Auf den Gesprächspartner eingehen | 96 |
| 9.2 | Den Horizont erweitern | 97 |
| 10 | Ihr Privates: Etwas von sich preisgeben | 99 |
| 10.1 | Schritt für Schritt | 99 |
| 10.2 | Ungefragt von sich erzählen | 100 |
| 11 | Ihre Einladungen: Sympathie schaffen | 102 |
| 11.1 | Sinn und Zweck einer Einladung | 102 |
| 11.2 | Worauf Sie achten sollten | 103 |
| 12 | Ihre Tischetikette: Die Regeln für Ihren Erfolg | 105 |
| 12.1 | Die Bedeutung der Sitzposition | 106 |
| 12.2 | Wenn Sie einladen | 107 |
| 12.3 | Hätten Sie es gewusst? | 107 |
| 13 | Ihre Geschenke: Einfallsreich auswählen | 110 |
| 13.1 | Warum etwas schenken? | 110 |
| 13.2 | Was schenken? | 110 |
| 14 | Ihr Auto: Mehr als Blech auf Rädern | 112 |
| | Großes Auto oder kleines Auto? | 112 |
| 15 | Ihre Uhr: Zeigt mehr als die Zeit | 115 |
| 15.1 | Bitte nur das Original | 115 |
| 15.2 | Welche Uhr ist geeignet? | 116 |
| 16 | Ihre Unterschrift: Schwungvoll überzeugen | 117 |
| | Was die Unterschrift aussagt | 117 |
| 17 | Ihre Aktentasche: Leder oder Leder | 119 |
| 17.1 | Was alles nicht geht | 119 |

| | | |
|-----------|---|------------|
| 17.2 | Professionalität zeigen..... | 119 |
| 17.3 | Für die Damen..... | 120 |
| 18 | Ihr Büro: Spiegelbild der Arbeitshaltung..... | 121 |
| 18.1 | Ordnung halten..... | 121 |
| 18.2 | Das Büro bewusst gestalten..... | 122 |
| 18.3 | Tür zu..... | 123 |
| 18.4 | Effizient telefonieren..... | 124 |
| 19 | Ihr Besprechungsraum: Aufräumen und aufmöbeln | 126 |
| 19.1 | Was es alles gibt..... | 126 |
| 19.2 | Änderungen herbeiführen..... | 127 |
| 20 | Ihr Umfeld: Top-Leute, Top-Chancen..... | 129 |
| 20.1 | Lust statt Frust..... | 129 |
| 20.2 | Die Guten ins Töpfchen, die Schlechten ins Kröpfchen | 130 |
| 20.3 | Unbedingt meiden: Verlierer und Super-Verlierer.... | 130 |
| 20.4 | Geeignete Vorbilder..... | 131 |
| 20.5 | Das Wachstumsklima..... | 132 |
| 20.6 | Der Entwicklungsprozess..... | 132 |
| 21 | Ihre Eigen-PR: Bekanntheit zählt..... | 134 |
| | Vom Vortrag über den Artikel zum Buch..... | 134 |
| | Schlusswort: Ihr Sprung in die höhere Liga..... | 136 |
| | Literatur..... | 139 |