



# Die **15 besten** Tipps

für ein starkes Auftreten & eine kompetente Wirkung

# Impressum & rechtliche Hinweise

Herausgeber Alexander Plath, [www.alexanderplath.com](http://www.alexanderplath.com)

Inhaltlich Verantwortlicher: Alexander Plath

2. Auflage

Digitale E-Book-Ausgabe,

© 2016

## Bildmaterial / Quellenangaben:

Seite 03 - © Coloures-pic - Fotolia.com

Seite 04 - © lculig - Fotolia.com

Seite 05 - © adam121 - Fotolia.com

Seite 06 - © yanmingzhang - Fotolia.com

© yanmingzhang - Fotolia.com

Seite 07 - © vadymdrobot - Fotolia.com

Seite 08 - © marylam - Fotolia.com

Seite 09 - © Rawpixel - Fotolia.com

Seite 10 - © Robert Przybysz - Fotolia.com

Seite 11 - © floral\_set - Fotolia.com

Seite 13 - © Coloures-pic - Fotolia.com

Seite 14 - © spinetta - Fotolia.com

Seite 15 - © RFsole - Fotolia.com

Seite 16 - © XtravaganT - Fotolia.com

Seite 17 - © Sergey Nivens - Fotolia.com

Seite 18 - © freshidea - Fotolia.com

Seite 19 - © agsandrew - Fotolia.com

Plath & Partner AG

Lorzenpark

Lorzenparkstrasse 6

CH - 6330 Cham

[info@plathpartner.com](mailto:info@plathpartner.com)

[www.alexanderplath.com](http://www.alexanderplath.com)

**Plath & Partner AG**  
Training, Business-Coaching & Consulting



# Tipps & Tricks



## Die 15 besten Tipps

für ein souveränes, sympathisches Auftreten  
und eine kompetente Wirkung

*WIE Sie etwas kommunizieren hat oft einen größeren Einfluss auf Ihren Erfolg als WAS Sie sagen.*

Selbstverständlich ist der Inhalt Ihrer Aussage wichtig, doch nur wenn Sie ihn entsprechend souverän, sympathisch und kompetent präsentieren findet er auch die nötige Beachtung. Denn die Frage ist nicht Inhalt oder Präsentation, sondern vielmehr wie Sie Inhalt und Präsentation für maximalen Erfolg einsetzen können. Und die Botschaft beginnt immer bei Ihnen, dem Botschafter.

„5 Minuten vor dem richtigen Publikum sind oft mehr wert, als ein ganzes Jahr im Büro“ (Granville N. Toogood, amerikanischer Unternehmer). Auf den folgenden Seiten unterstütze ich Sie, damit Sie auf „Ihre“ 5 Minuten stets bestens vorbereitet sind.

Und ich freue mich, wenn Ihnen dieses E-Book so gut gefällt, dass Sie es auch mit anderen teilen wollen.

Bitte geben Sie in diesem Fall die Internetadresse <http://erster-eindruck.eu/15-tipps/> an Ihre Freunde und Bekannte weiter, dort können diese sich ihre persönliche Version des E-Books herunterladen.

Da das E-Book und sein Inhalt urheberrechtlich geschützt sind, bitte ich Sie keine Kopien von diesem Werk anzufertigen und weiter zu verteilen.

Ich denke, dass das Abonnieren des Newsletters eine faire Gegenleistung ist, um sich dieses E-Book herunterladen zu können.

Vielen Dank für Ihre Unterstützung. Und jetzt geht es los mit den besten Tipps für Ihr starkes Auftreten und einen bleibenden (ersten) Eindruck.

Alexander Plath

”

*5 Minuten vor dem richtigen Publikum sind oft mehr wert, als ein ganzes Jahr im Büro!*

”

WHO AM I ?!



## Wer bin ich ...

Ich bin Alexander Plath, Trainer, Coach und Redner für die Themen „Auftreten & Wirkung“, „Der erste Eindruck“, „Präsentation, Rhetorik & Körpersprache“ und „Etikette & Business-Knigge“.

### Warum sind Auftreten und Wirkung so wichtig?

Das ist wie mit einem Buch:  
Wenn Sie in der Buchhandlung nach einem unterhaltsamen Buch für ein schönes Wochenende suchen ist die Wahrscheinlichkeit viel größer, dass Sie zuerst (oder überhaupt nur) bei den Büchern mit schönen, farbigen und ansprechenden Umschlägen nachschauen.

Bei den Büchern, die bereits von weitem deutlich sichtbar sind und oft auch von ihren Verlagen mit Aufstellern und Postern beworben werden.

Sehr viel geringer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie eines von den Büchern in der hinteren Ecke mit dem leicht abgegriffenen, grauen Umschlag in die Hand nehmen.

Erst recht, wenn der Schutzumschlag vielleicht bereits eingerissen ist.

Natürlich sagt der Umschlag nichts über den Inhalt des Buches aus, doch nur wenn es dem Umschlag gelingt, uns auf den Inhalt neugierig zu machen, werden wir das Buch wahrscheinlich auch lesen.

Das ist bei Menschen genauso:  
Nur wenn Ihr Auftreten und Ihre Wirkung andere Menschen neugierig machen mehr über Ihren Charakter, Ihr Fachwissen und Ihre Kompetenz zu erfahren, haben Sie eine Chance, mit diesen überhaupt zu punkten.

Meine Kunden fragen sich also oft:  
Ich habe etwas zu sagen, ich habe einen großartigen Inhalt, ich habe Fachwissen und Kompetenz – wie kann ich diese am einfachsten souverän, sympathisch und kompetent projizieren? Wenn Sie das interessiert, dann sind Sie hier richtig, bei den 11 besten Tipps für ein souveränes, sympathisches Auftreten und eine kompetente Wirkung.

”

*Der erste Eindruck ist wie der Umschlag eines Buchs. Er sagt nichts über den Inhalt aus, aber wenn er nicht überzeugt, schlägt niemand das Buch auf.*

”



**TIPP**  
**01**



## Nicht nur WAS Sie sagen, sondern vor allen Dingen WIE Sie es kommunizieren zählt!

Ihr Unbewusstsein schlägt Ihr Bewusstsein – um Längen! Die neueste neurowissenschaftliche Forschung bestätigt, was wir aus der Erfahrung schon lange wissen:

Der weitaus größte Teil unserer Wahrnehmung (ca. 80%) passiert unbewusst. Und unser Unbewusstes ist auch noch viel schneller als unser Bewusstsein: Während wir bewusst ca. 40 – 60 Impulse pro Sekunde wahrnehmen, kann unser Unbewusstes **mehrere Millionen Impulse** in derselben Zeit verarbeiten.

Als Folge der Evolution ist dies ein wichtiges Erbe unserer Vorfahren. Auch wenn wir uns in den letzten paar tausend Jahren weiterentwickelt haben und Säbelzahn tiger und ihre Freunde nicht mehr zu unseren täglichen Gefahren gehören, funktionieren wir in vielen Bereichen jedoch noch genauso wie vor zehntausend Jahren. Denn vor dem Hintergrund von Jahrmillionen Evolution sind ein paar tausend Jahre eben nur ein Wimpernschlag.

Deshalb bilden wir uns ja auch innerhalb weniger Sekunden den berühmten ersten Eindruck – siehe Tipp 2.

Und weil unser Unbewusstes viel schneller Informationen verarbeitet als unser Bewusstsein, können wir es gar nicht verhindern, dass wir unsere Umwelt und damit andere Menschen auch unbewusst wahrnehmen und bewerten.

„Bewerte ein Buch nicht nach seinem Umschlag!“ – ist also ein ehrenwerter Vorsatz, der jedoch an unserem evolutionären Erbe scheitert.

**Die Konsequenz daraus: Nicht nur WAS Sie zu sagen haben, sondern vor allen Dingen WIE Sie es kommunizieren, macht die Wirkung aus.**

Das Unbewusste ist übrigens der Sitz unserer Gefühle. Und Menschen treffen Entscheidungen nahezu ausschließlich emotional, also auf

der Basis von Gefühlen. Diese Entscheidungen werden dann (also nachdem die Entscheidung bereits getroffen wurde) mit Fakten rational gerechtfertigt.

Sie brauchen also durchaus überzeugende Fakten, um eine Entscheidung beim Anderen zu bewirken, doch diese Fakten sind nur die Bestätigung und meist nicht der Grund der Entscheidung.

Natürlich können Ihre Fakten und Informationen Gefühle auslösen, doch nur, wenn sie entsprechend „in Bildern transportiert“ werden.

Denn unser Unbewusstes „Versteht“ nur Bilder. Sprache muss zuerst in Bilder „übersetzt“ werden. Das kostet Zeit und woher wollen Sie wissen, ob das Bild, das Ihr Gegenüber vor seinem inneren Auge sieht, auch das Bild ist, das Sie mit Fakten beschreiben wollten?

Also sprechen Sie doch am besten gleich in Bildern, verwenden Sie Metaphern und bildhafte Beispiele. Verwandeln Sie z.B. Fakten in „sichtbare und fassbare“ Bilder.

Ein Beispiel? Gerne: „3 % der Weltbevölkerung besitzen über 90 Prozent allen Reichtums.“ ist eine typische Aussage auf Fakten basierend. Fragen Sie doch mal 100 Menschen, wie viel 3 Prozent von 8 Milliarden sind ... nur die allerwenigsten können damit etwas anfangen und emotional berühren uns die Zahlen kaum. Auch wenn die dahinter steckende Wahrheit dramatisch ist!

Jetzt in Bildern: „Wenn die Welt ein Dorf mit 100 Einwohnern wäre, würden 3 Einwohner alles und der Rest praktisch nicht besitzen.“

Sehen und spüren Sie den Unterschied ...

(Anmerkung: Diese Zahlen sind erfunden, die tatsächlichen Zahlen variieren je nach Untersuchung.)



”

*Unser Unbewusstes versteht  
nur Bilder!*

”





## Achten Sie auf Ihren ersten Eindruck!

Hiermit meine ich den ersten Eindruck, den Sie bei anderen Menschen hinterlassen. Nicht den ersten Eindruck, den Sie von anderen Menschen haben.

Wenn Sie die Welt durch die „Kundenbrille“ sehen (siehe Tipp 10), dann stellt sich zwangsläufig die Frage, welche Wirkung Sie auf andere Menschen haben wollen?

Haben Sie sich schon einmal gefragt, was andere Menschen fühlen und denken sollen, wenn sie Ihnen begegnen?

Welche Gefühle möchten Sie bei anderen auslösen, wie möchten Sie bei anderen ankommen? **Das ist der berühmte erste Eindruck, der innerhalb von 0,3 – 7 Sekunden gebildet wird.**

Und der deshalb nahezu ausschließlich im Unbewussten entsteht, ob uns das nun gefällt oder nicht...

Und weil wir „nicht nicht kommunizieren können“ (Paul Watzlawick) hinterlassen wir immer einen ersten Eindruck. **Die Frage ist nur, ob es der ist, den Sie hinterlassen wollen?**

Deshalb empfehle ich Ihnen, sich jeden Tag aufs Neue zu fragen:

Wer begegnet mir heute und wie möchte ich auf diese Menschen wirken? Manchmal wissen wir anhand unseres Terminkalenders, wer uns an diesem Tag begegnen wird, doch oftmals wissen wir es nicht. Also ist eine entscheidende Frage:

Wie möchte ich (immer) auf andere Menschen wirken, damit sie mir beim Erreichen meiner Ziele helfen?

Und von der Antwort darauf hängt dann auch ab, wie Sie diese 15 Tipps am Besten umsetzen.

Also zum ersten Eindruck:

Die Faktoren, die den ersten Eindruck ausmachen, sind vor allem:

- Erscheinungsbild: Kleidung – Pflege
- Duft
- Körpersprache: Mimik – Gestik – Körperhaltung
- Blickkontakt
- Händedruck & Begrüßung
- Stimme (nur bedingt, da Sie oft innerhalb der ersten Sekunden nicht dazu kommen sie einzusetzen)

**Wenn Sie jetzt meinen, dass der erste Eindruck oberflächlich ist, dann haben Sie Recht!** In der Zeit von 0,3 – 7 Sekunden lässt sich eine Bewertung auch nur auf der Basis von oberflächlicher Wahrnehmung durchführen. Das heißt nicht, dass Ihr Fachwissen, Ihre Kompetenz und Ihr Charakter weniger wichtig sind.

Doch was nutzt das beste Fachwissen und die tollste Kompetenz, wenn der erste Eindruck nicht dafür sorgt, dass die Menschen sich dafür interessieren?

Ob wir es mögen oder nicht: das Unbewusstsein bildet innerhalb weniger Sekunden einen Eindruck. Lange bevor wir bewusst in der Lage sind, hier gegen zu steuern.

Entweder Sie hinterlassen den ersten Eindruck, den Sie hinterlassen wollen ... oder eben einen anderen.

”

*Der erste Eindruck ist wie der Umschlag eines Buchs. Er sagt nichts über den Inhalt aus, aber wenn er nicht überzeugt, schlägt niemand das Buch auf.*

”



# Blickkontakt



**TIPP**  
**03**



Kein Blickkontakt – keine Kommunikation! Der Blickkontakt eines der wichtigsten, wenn nicht sogar das wichtigste Mittel der Kommunikation.

Wir alle wissen aus der eigenen Erfahrung, wie seltsam es sich anfühlt, wenn uns jemand nicht in die Augen sehen will oder kann. Das Vermeiden von Blickkontakt wird weltweit, über alle Kulturen hinweg als negativ empfunden (denn es löst in unserem Unbewussten negative Gefühle aus).

Auch dies ist wieder ein gutes Beispiel dafür, dass unser Bewusstsein unser Unbewusstsein nur schwer beeinflussen kann. Auch wenn wir wissen, dass jemand uns aus einem bestimmten Grund (z.B. weil er oder sie schüchtern ist) nicht in die Augen sehen kann, so können wir zwar versuchen, bewusst darauf zu achten, dies nicht in unsere „Bewertung“ einfließen zu lassen. Das unangenehme Gefühl bleibt jedoch trotzdem.

**Kommunikation beginnt daher immer zuerst mit dem Blickkontakt und dann erst mit der verbalen Kommunikation.** So empfehle ich, dass Sie z.B. bei einem Vortrag zuerst mit ihren Zuhörern per Blickkontakt den Kontakt aufnehmen und dann erst mit Ihrem Vortrag beginnen.

Und wir alle kennen das Gefühl, wenn uns unsere Kinder nicht in die Augen schauen können. Und wir es nicht vermeiden können, dass wir glauben, dass sie schwindeln. Oder, dass wir einen Menschen für unsympathisch oder unehrlich halten, wenn er uns nicht in die Augen sehen kann.

Selbstverständlich geht es nicht darum, den anderen Menschen anzustarren. Einen sympathischen Blickkontakt aufrecht zu erhalten, bedeutet auch hin und wieder wegzuschauen und dann den Blickkontakt wieder aufzunehmen.

Also beginnen Sie die Kommunikation bitte non-verbal mit dem Blickkontakt und halten Sie diesen für die ersten paar Sekunden wenn Sie beginnen, zu sprechen.

Während des Gesprächs können Sie den Blickkontakt unterbrechen, sollten ihn jedoch immer wieder aufnehmen. Studien sagen, dass ein Blickkontakt von 4 – 5 Sekunden ohne Unterbrechung in der Regel als angenehm empfunden wird.

Noch ein Wort zu Sonnenbrillen: Auch wenn wir es häufig beobachten können, dass eine Sonnenbrille getragen wird, während sich Menschen unterhalten, ist das schlicht und einfach grob unhöflich.

Gerade weil der Blickkontakt so wichtig ist, sollte es eine Selbstverständlichkeit sein, dass Sie eine Sonnenbrille stets abnehmen bevor Sie eine Kommunikation beginnen und während des gesamten Gesprächs, bzw. im Beisein anderer Menschen nicht wieder aufsetzen.

Sollten Sie die Sonnenbrille benötigen, um nicht geblendet zu werden, so empfehle ich Ihnen lieber einen anderen Ort für das Gespräch zu suchen. Natürlich könnten Sie dem Anderen gegenüber begründen, warum Sie die Sonnenbrille tragen möchten oder müssen, doch die unbewusste Wirkung des entzogenen Blickkontaktes bleibt bestehen.

## Extra Tipp:

Öffnen Sie die Augen – im wahrsten Sinne des Wortes!

Um den Blickkontakt besonders gut wirken zu lassen, ist es wichtig, dass Ihre Augen möglichst gut wahrgenommen werden.

Das ist ganz einfach: Ziehen Sie beim Blickkontakt (vor allem dem Ersten) Ihre Augenbrauen bewusst etwas nach oben und damit wirkt Ihr Blickkontakt automatisch stärker. Und bitte: Ein „bisschen“ heißt nicht „bis zum Anschlag“!

”

*Kein Blickkontakt –  
keine Kommunikation!*

”





# Lächeln

**Lächeln Sie!** Unter allen Elementen der Körpersprache hat die Mimik (die Körpersprache des Gesichts) den größten Einfluss. Neben dem Blickkontakt spielt auch das Lächeln eine entscheidende Rolle.

Bei uns Menschen wird das Lächeln auf der ganzen Welt als positive Geste wahrgenommen. Und auch im Tierreich sorgt „Lächeln“ übrigens für eine aggressions-senkende und entspannende Wirkung.

Echtes Lächeln besteht im besten Fall nicht nur darin, dass Sie Ihre Zähne zeigen, sondern dass **das gesamte Gesicht lächelt**.

Doch selbst wenn wir oftmals wissen, dass das Lächeln unseres Gegenübers ein sog. „Servicelächeln“ ist, wie wir es z.B. am Hotelempfang manchmal zu sehen bekommen, so ist die Wirkung dennoch positiv.

Auch wenn ein echtes Lächeln natürlich ein aufgesetztes Lächeln stets in der positiven Wirkung schlägt.

Menschen, die lächeln können, wirken souverän, denn sie haben auch in diesem Bereich nichts zu verbergen.

Also lächeln Sie, gerade bei Menschen, die Sie nicht kennen. Sie hinterlassen einen

besseren ersten Eindruck und **nutzen auf clevere Weise ein Jahrtausend altes Werkzeug der menschlichen Kommunikation**.

Und sorgen Sie immer für eine gute Zahnhygiene.

Es gibt Studien, die nachweisen, dass Menschen mit schöneren Zähnen ein höheres Einkommen und ein größeres Vermögen haben.

Nun können wir natürlich darüber streiten, ob diese Menschen deshalb schönere Zähne haben, weil sie sich diese leisten können oder ob sie tatsächlich mehr Erfolg aufgrund ihrer Zähne haben. Solange wir jedoch nicht wissen was von beidem stimmt, ist es sicher eine gute Idee, sich um sein strahlendes Lächeln stets zu kümmern.

Und gute Zahnpflege sorgt auch dafür, dass Ihnen beim Lächeln nicht die Petersilie vom letzten Essen zwischen den weißen Zähnen blitzt.



*Damit das Lächeln immer strahlt - sorgen Sie immer für eine gute Zahnhygiene.*





# Händedruck



Kennen Sie das Gefühl, mit Ihrer Hand unversehens in eine Schraubzwinde geraten zu sein? Oder einen kalten toten Fisch in die Hand gelegt zu bekommen?

Vermutlich haben wir alle diese beiden „Händedruck-Situationen“ bereits erlebt und als alles andere als angenehm empfunden.

**Auch der Händedruck spielt eine wichtige Rolle beim Urteil, dass andere Menschen unbewusst (und auch bewusst) über Sie fallen.**

Studien zufolge ist der optimale Händedruck selbstbewusst, jedoch nicht so kräftig, dass es für Ihr Gegenüber schmerzhaft wird. Und er sollte immer mit der vollen Hand und der vollen Handfläche stattfinden. Ein Händedruck, bei dem zwischen den beiden Handflächen in der Mitte (durch Wölbung der Hand) noch Platz ist, wird in der Regel so interpretiert, dass Sie nicht alles von sich preisgeben wollen. Dies sorgt weder für Vertrauen noch lässt es Sie souverän und kompetent erscheinen.

Wichtig: Genauso wenig wie ich behaupten würde, dass Menschen, die Blickkontakt vermeiden automatisch Lügner sind, würde ich behaupten, dass Menschen, die einem nicht die volle Hand geben können, nicht vertrauenswürdig sind.

Doch es geht ja nicht darum, wer Sie wirklich sind, sondern darum, wie andere Menschen Sie wahrnehmen. Und weil die Wahrnehmung ein komplexer und schnell ablaufender Prozess ist, den unser Unbewusstes bereits erledigt hat, lange bevor wir bewusst ein Urteil fällen können, **sind die unbewussten Signale (siehe Blickkontakt und Händedruck) entscheidend.**

Wie sieht er denn nun aus, der optimale Händedruck?

Wie bereits erwähnt, geben Sie am besten die volle Hand und die volle Handfläche. Ergreifen Sie die Hand Ihres Gegenübers auch vollständig, drücken Sie diese souverän, jedoch nicht zu kräftig und halten Sie die Hand für 2 – 3 Sekunden.

Ob Sie dabei beide die Hände leicht schütteln wollen, bleibt natürlich jedem selbst überlassen, Sie spüren dies schon. Gleichzeitig sollten Sie zuvor den Blickkontakt aufnehmen und während des Händedrucks aufrechterhalten und lächeln.

Wenn Sie z.B. mit „Guten Tag“ grüßen, empfehle ich Ihnen, dies mit kräftiger und ruhiger Stimme zu tun. Am Händedruck, der Ihnen entgegen gebracht wird, können Sie schon eine Menge von der Persönlichkeit eines Menschen erahnen.

#### Extra Tipp:

Und bei schwitzenden Händen? Gerade im Sommer und in Situationen hoher Nervosität schwitzen wir automatisch an den Händen. Und befürchten nun, zurecht, dass dies negativ beim Händedruck wirkt.

Hier ist ein kleiner Trick: Gehen Sie vor einem „wichtigen“ Händedruck, z.B. vor einem Gespräch, kurz zum Waschbecken. Dort lassen Sie sich für ca. 1 Minute lauwarmes Wasser über die Handfläche laufen und trocknen die Hände anschließend sorgfältig ab.

Das lauwarme Wasser sorgt dafür, dass die Schweißdrüsen in Ihren Händen für ein paar Minuten quasi deaktiviert sind.

”

#### Der optimale Händedruck ?

*Ergreifen Sie die Hand Ihres Gegenübers auch vollständig, drücken Sie diese souverän, jedoch nicht zu kräftig und halten Sie die Hand für 2 – 3 Sekunden.*

”





# Eine duftende Sache!



Der unbewusste Eindruck, den wir von anderen Menschen haben (und diese von uns), wird vor allem durch die Verarbeitung von Impulsen und Informationen in unserem limbischen System gesteuert.

Das limbische System ist einer der ältesten Teile unseres Gehirns. Interessanterweise unterscheiden sich übrigens die limbischen Systeme von Katze oder Affe nicht sonderlich von unserem.

Und von allen Sinnen ist unser Geruchssinn derjenige, der direkt mit dem limbischen System verbunden ist. Deshalb kommen Gerüche / Düfte, die wir wahrnehmen ohne jeden weiteren „Filter“ in unserem limbischen System an und lösen dort unmittelbar Emotionen aus.

So können wir es z.B. beim Geruch von frischem Brot auch nicht verhindern, dass uns das Wasser im Mund zusammen läuft (sofern wir Brot mögen, bzw. den Duft von Brot bereits einmal erlebt haben).

Die Bewertung von Duftimpulsen hängt also davon ab, was wir mit diesen Düften verbinden.

So kann ein bestimmtes Parfüm positive oder auch negative Emotionen auslösen, z.B. wenn wir es mit einem Menschen verbinden, den wir lieben oder einem, den wir ablehnen.

Mittlerweile zeigt die neueste Forschung, dass vor allem auch die Düfte, die wir nicht bewusst wahrnehmen können, eine viel stärkere Wirkung auf andere Menschen haben, als wir bislang dachten. Also beispielsweise Pheromone oder andere vom Körper produzierte Duftstoffe, die nur unser Unbewusstsein wahrnehmen kann.

Einen interessanten Artikel zum Thema finden Sie unter [„Studie: Stinken schadet der Karriere“](#).

**Extra Tipp:** Gerade für Verkäufer ist neben dem Duft auch möglicher Mundgeruch wichtig zu beachten. Eine Studie hat gezeigt, dass Verkäufer, z.B. auf einer Messe, durch viel Kaffee und wenig Essen oft einen schlechten Mundgeruch entwickeln. Und deshalb (!) von Messebesuchern wesentlich seltener ein 2. Mal besucht werden.

Stellen Sie also vor einem Gespräch oder einer Präsentation sicher, dass Ihr Mundgeruch von Ihrem Gegenüber als angenehm empfunden wird. Besser als Bonbons oder Kaugummis eignen sich hierfür sogenannte Breathstrips.

„Sorgen Sie für einen „duften Auftritt“ – jedoch nicht zu viel des Guten!“





# DRESS FOR SUCCESS

## Achten Sie auf Ihr Äußeres!

**Einen König erkennt man daran, dass er eine Krone trägt: Sorgen Sie dafür, dass Ihre Kleidung und auch Ihre Pflege immer zu dem Eindruck passen, den Sie hinterlassen wollen.**

Nicht in jeder Branche ist es wichtig, dass Sie im dunklen, dreiteiligen Anzug mit Krawatte und geschnürten Schuhen mit Ledersohle unterwegs sind. Würden Sie mit den Mitgliedern der Vorstandsetage der Deutschen Bank oder eines vergleichbaren Unternehmens arbeiten, so wäre dies jedoch meine Empfehlung.

### Ein paar Tipps zum Kleiderknigge:

Die offiziellen Farben im Geschäftsleben für Anzüge oder Kostüme für die Damen sind Dunkelblau oder Dunkelgrau. Farben wie Dunkelbraun, Dunkelgrün oder hellere Farben lassen Sie weniger selbstbewusst und kompetent wirken. Und Schwarz ist klassisch eine Farbe, die nur am Abend getragen wird und deshalb im Geschäftsleben in der Regel unpassend ist.

Hemden oder Blusen sollten im Geschäftsleben immer langärmelig sein, bitte tragen Sie **auf keinen Fall Kurzarmhemden mit Krawatte**. Der Kommentar einer meiner Seminarteilnehmerinnen war „Das tragen doch nur Busfahrer!“

Die Ärmel Ihres Hemdes oder Ihrer Bluse sollten stets aus dem Jackett mindestens 1 cm herausragen. Schauen Sie sich einmal um, Sie werden feststellen, dass dies leider bei den wenigsten Mitmenschen der Fall ist.

Denn Jacketts (sofern sie nicht maßgeschneidert sind) werden in der Regel mit zu langen Ärmeln hergestellt. Weil es einfacher ist, einen Ärmel zu kürzen, als ihn zu verlängern. Somit sind Jacketts von der Stange dafür gemacht, um die Ärmellänge entsprechend ändern zu lassen. Knöpfe oder Doppelmanschette? Natürlich wirken Hemden mit Manschettenknöpfen stets stilvoller und bieten die Gelegenheit, mit einem stilvollen modischen Accessoire zu trumpfen.

Zum Thema Hemd finden Sie übrigens einen guten Artikel unter:

<http://erster-eindruck.eu/hemden-knigge/>

Schuhe: Klassische Businessschuhe sind immer Schnürschuhe und im Idealfall mit Ledersohle. Bei den Damen findet die Empfehlung mit den Schnürschuhen natürlich keine Anwendung, dafür sollten Ihre Schuhe maximal 8 cm Absatzhöhe, lieber jedoch weniger haben.

Natürlich hängt die Wahl Ihrer Kleidung stets von den Menschen ab mit denen Sie arbeiten, bzw. mit denen Sie arbeiten wollen. Oder von Ihren Kunden und Gesprächspartnern, mit denen Sie an diesem Tag zusammentreffen werden. Und manchmal auch von der Firmenpolitik: So ist es bei einem meiner Kunden, der Lufthansa, Teil der Pilotenuniform, dass kurzärmelige Hemden mit Krawatte getragen werden. (Wie ein Pilot mal sagte: „Wir sind ja auch quasi Airbus-Fahrer?“) Oder in der Werbebranche wird gerne die Farbe Schwarz als Kleidungsfarbe verwendet.

Wie alle „Regeln“ aus dem Bereich der Umgangsformen und von Auftreten und Wirkung sind dies immer nur **Empfehlungen**.

Sie selber entscheiden, was Sie daraus machen, „müssen“ dann natürlich mit den Reaktionen leben, die Sie damit auslösen.

### **Extra Tipp:**

Kleiden Sie sich stets für die Position, die Sie haben wollen und nicht für die Position, die Sie haben. Dieser Tipp stammt von Giorgio Armani und hängt natürlich auch mit der unbewussten Wahrnehmung zusammen.

Wenn Ihr Gegenüber Ihre Kleidung so bewertet, dass er Ihnen die Kompetenz für die nächst höhere Position zutraut, haben Sie eine wichtige Hürde für die nächste Beförderung oder das nächste interessante Projekt bereits gemeistert.



*Kleiden Sie sich stets für die Position, die Sie haben wollen und nicht für die Position, die Sie haben.*





TIPP

08



# Souveräne Körpersprache

Menschen kaufen vor allem von Menschen, die sie für souverän und kompetent halten. Genauso folgen Mitarbeiter am liebsten Führungskräften, die sie für kompetent, souverän und wissend halten.

Wie wir bereits gesehen haben, sind **etwa 80 % Ihrer Kommunikation nonverbal** und damit kommt der Körpersprache eine bedeutende Rolle zu. Über die Mimik haben wir bereits gesprochen, bleiben noch Haltung und Gestik.

Natürlich ist die Körpersprache immer abhängig von der Persönlichkeit (mehr Informationen zu unterschiedlichen Persönlichkeitstypen finden Sie im Tipp 13). So werden extrovertierte Menschen immer eine ausholendere Körpersprache haben als introvertierte Menschen.

Doch es gibt ein paar grundsätzliche Empfehlungen: **Souveränität und Kompetenz assoziieren wir vor allem mit einer aufrechten Haltung.**

Also gerader Rücken, entspannte Schultern und ein erhobener Kopf. Vermeiden Sie daher die bei Stress typische Schildkrötenhaltung, bei der Sie den Kopf zwischen die Schultern ziehen (die Evolution hat uns dies gelehrt, um unsere Schwachstelle am Hals zu schützen). Und halten Sie den Kopf gerade, nicht geneigt und das Kinn lieber etwas zu hoch als zu tief.

Sichtbare Hände: Ihrem Gegenüber oder Ihren Zuhörern Ihre Handflächen zu zeigen, erweckt Vertrauen. Wenn wir die Hände eines anderen Menschen sehen, sagt uns unser Unbewusstes, dass von diesem Menschen keine unmittelbare Gefahr droht. Deshalb (und weil es besser aussieht) sollten Sie die Hände stets vor dem Körper haben und hin und wieder Ihre Handflächen sichtbar zeigen.

Und bitte nicht hinter dem Rücken: Die hinter dem Rücken verschränkten Hände, schränken Sie einerseits bei Ihrer Körpersprache ein und wirken auf Ihre Zuhörer so, als hätten Sie etwas zu verbergen.

Und eine Hand (oder gar beide Hände) in den Hosentaschen werfen oft die Frage auf, was Sie dort mit Ihren Händen eigentlich gerade machen.

Auch wenn ich weiß, dass es einige Trainer gibt, die argumentieren, eine Hand in die Hosentasche, während die zweite Hand körpersprachlich die verbalen Aussagen unterstreicht, sei cool, so habe ich hier meine berechtigten Zweifel. Und selbst wenn es cool ist: Wollen Sie cool (engl. für „kalt“, also emotionslos) oder wollen Sie souverän wirken?

Die Hände sollten sich in der Körpermitte befinden und nachdem Sie Ihre Aussagen und Inhalte durch Körpersprache mit den Händen unterstrichen haben, auch regelmäßig wieder in diese neutrale Position zurückkehren. Am besten, Sie verwenden Moderationskarten, denn dann wissen Sie stets wohin mit den Händen und nehmen automatisch diese neutrale Position immer wieder ein.

Ihre Füße sollten ungefähr schulterbreit auseinander stehen, um Ihnen einen sicheren Stand zu geben. Wenn Sie unsicher stehen, wird Ihr Unbewusstsein dies wahrnehmen und Sie insgesamt unsicher wirken lassen. Denn Ihre Körpersprache ist nicht nur ein Ausdruck Ihrer emotionalen Lage, sondern Sie können genauso Ihre Emotionen durch Ihre Körpersprache beeinflussen. Eine souveräne Körpersprache lässt Sie also nicht nur souverän wirken, sondern tatsächlich souverän werden. Deshalb ist es in jedem Fall sinnvoll, Ihre Körpersprache zu trainieren, auch wenn Ihnen dies am Anfang ungewohnt vorkommt.

Im Übrigen ist Körpersprache ein wichtiger Teil unserer [„Präsentation, Rhetorik & Körpersprache“](#) Seminare und meines [Coachings](#).

**Extra Tipps:** Wenn Sie eine Präsentation vor einer Gruppe halten, dann gehen Sie mit ruhigem Schritt zu Ihrer „Redeposition“. Und nehmen, bevor Sie etwas sagen, mit einem Blick durch die Runde kurz Blickkontakt mit jedem einzelnen Teilnehmer der Besprechung auf. Nachdem Sie Ihre Position und eine souveräne Körpersprache eingenommen haben, lächeln Sie und beginnen erst dann zu reden.

”

*Wenn Sie eine souveräne Körpersprache beherrschen, haben Sie 80% geschafft.*

”





## Präsentieren Sie sich – in maximal 60 Sekunden!



Die Informationen und Reize, die unser Unbewusstes und unser Bewusstsein zu verarbeiten haben, werden täglich mehr. Dadurch nimmt die Aufmerksamkeitsspanne der Menschen seit Jahrzehnten konsequent ab.

Ganz einfach gesagt: Die Menschen hören Ihnen immer weniger lang zu, bevor Sie entscheiden, ob Sie interessant sind oder nicht. Wenn Sie es also (hoffentlich auch mit den Tipps aus diesem E-Book) geschafft haben, nach dem ersten Eindruck noch interessant zu sein, geht es nun um den nächsten Schritt:

Darum, **in maximal 60 Sekunden das, was Sie für Ihr Gegenüber tun können**, in Worte zu kleiden: **Der berühmte „Elevator Pitch“ – Ihre Kurzpräsentation!**

Diese Kurzpräsentation hat nicht die Aufgabe, ausführlich zu erklären, was Sie für Ihr Gegenüber tun können. Vielmehr geht es darum, mit dieser Kurzpräsentation die Neugierde so zu steigern, dass Ihr Gegenüber Interesse an mehr Informationen oder auch einem Termin hat.

Dies kann Ihr Vorgesetzter sein, dem Sie eine Idee vorstellen wollen. Oder Ihr Kunde, dem Sie ein Produkt präsentieren wollen.

Oder Ihre Lebenspartnerin oder Ihr Lebenspartner, die Sie für ein besonderes Restaurant oder einen Kinofilm begeistern wollen.

Sie sehen also, Sie können den Elevator Pitch in vielen Lebenssituationen einsetzen. Und benötigen in der Konsequenz damit natürlich auch mehr als nur einen Elevator Pitch. Bieten Sie z.B. verschiedene Dienstleistungen oder Produkte an, so empfiehlt es sich, für jede Situation einen passenden Elevator Pitch parat zu haben. Dasselbe gilt natürlich auch für unterschiedliche Kundengruppen.

Glücklicherweise funktioniert jeder Elevator Pitch letztendlich nach dem gleichen „Strickmuster“:

- Interesse abchecken
- Neugierde wecken / Spannung aufbauen (durch eine Frage oder eine Metapher)
- Spannung auflösen
- Folgeimpuls setzen

Ein Beispiel in Form meines Elevator Pitch haben Sie ja am Anfang dieses E-Books gefunden.

### Extra Tipp:

Nach dem 100. Mal wird es leichter!

Nachdem Sie Ihren Elevator Pitch entwickelt haben, geht es darum, diese Kurzpräsentation zu trainieren und zu verfeinern. Ich persönlich entwickle beispielsweise meine Elevator Pitches permanent weiter, indem ich die Reaktionen meiner Zuhörer beobachte und gegebenenfalls auch nachfrage, wie das Eine oder Andere gewirkt hat.

”

*Sie haben 60 Sekunden – maximal – um den nächsten Schritt zu gehen.*

”





## Betrachten Sie die Welt durch die „**Kundenbrille**“

Bei einem erfolgreichen Auftreten und einer kompetenten Wirkung geht es vorrangig nicht darum, **wie Sie glauben aufzutreten**, sondern darum, **wie die anderen Menschen Sie tatsächlich wahrnehmen**.

”

*Es geht darum, wie die anderen Menschen **Sie** tatsächlich wahrnehmen.*

”

Dies hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab und deshalb ist es wichtig, dass Sie die Welt aus der Sicht Ihres Gegenübers, durch die „**Kundenbrille**“ betrachten.

Es geht nicht um das, was Sie **sagen**, sondern um das, was vom anderen **verstanden** wird

Und nur dann, wenn Sie die „Sprache“ des Anderen auch tatsächlich sprechen, kann Ihre Botschaft ankommen.

Beobachten Sie also Ihre Mitmenschen, um herauszubekommen, was in deren Leben wichtig ist, wie sie kommunizieren, wie sie sich verhalten und ...

... vor allem, **wie Sie, Ihre Botschaft und Ihr Produkt diesen Menschen helfen können**.

Beobachten Sie gut, stellen Sie Fragen und hören Sie gut zu.

Und machen Sie es sich zur Gewohnheit maximal 1/3 der Zeit selbst zu reden und **2/3 der Zeit zuzuhören**.

Dann werden Sie auch eine gute Idee davon bekommen, welchen Persönlichkeitstyp Sie vor sich haben (siehe auch Tipp 13) und wie Sie mit diesen Menschen am besten kommunizieren.





# Vernetzen Sie sich

**„Sie können nie genug Freunde auf der Welt haben!“ Gemeint sind hier natürlich Freunde eher im Sinne der Facebook-Freundschaften, also Bekanntschaften oder Netzwerkpartnerschaften.**

Netzwerken bedeutet, sich ein immer größer werdende Gruppe von festeren oder lockeren Kontakten aufzubauen, auf die Sie bei Bedarf zurückgreifen können und noch viel wichtiger: **Die bei Bedarf auf Sie zurückgreifen können.**

Denn gerade beim Networking gilt es die „Kundenbrille“ zu tragen. Wichtig ist nicht, was andere für Sie tun können, sondern was Sie für andere tun können.

Extrovertierten Menschen fällt es in der Regel einfacher zu Netzwerken als introvertierten Menschen. Doch keine Sorge: Networking bedeutet nicht, dass Sie jeden Tag mit jemand anders zu Mittag essen müssen. Oder mit jedem, der „bei 3 nicht auf den Bäumen ist“, Smalltalk zu halten.

**Networking bedeutet einfach nur mit offenen Augen, einem Lächeln und der Bereitschaft neue Menschen kennenzulernen durchs Leben zu gehen.** Ein spannendes Buch zu diesem Thema ist übrigens „Networking für Networking Hasser“.

Prinzipiell ist zu sagen, dass Netzwerken eine „Präventivstrategie“ ist. Was bedeutet das?

Wenn Sie erst jemanden oder etwas Bestimmtes brauchen, ist es zum Netzwerken zu spät. Haben Sie jedoch ein gut funktionierendes Netzwerk, dann können Sie einfach Ihre Frage oder Ihre Bitte um Unterstützung in Ihr Netzwerk geben und bekommen mit großer Wahrscheinlichkeit eine gute Antwort oder Hilfe zurück.

Wenn Sie aktiv netzwerken wollen, indem Sie Netzwerktreffen, wie z.B. XING-Treffen oder die Treffen der Rotarier / Lions besuchen wollen, dann suchen Sie die für Sie richtige Gruppe aus. Ein Handwerker, der vorwiegend regional arbeitet, wird sich für ganz andere Netzwerke interessieren, als ein überregional arbeitender Trainer und Coach wie ich.

Stellen Sie sich die Frage, wo Sie Menschen finden, die Sie mit Ihren Fähigkeiten, Ihrer Kompetenz, Ihrem Fachwissen, Ihrer (Dienst-)Leistung und Ihren Produkten weiterhelfen können. Dies werden automatisch auch die Menschen sein, die Ihnen weiterhelfen.

### Extra Tipp:

BeEINDRUCKen Sie: „Networking heißt, was andere über Sie sagen, wenn Sie nicht dabei sind!“

Nutzen Sie einen (oder mehrere) starken Elevator Pitch um zu kommunizieren, was Sie für andere tun können. So bleiben Sie in Erinnerung und Ihr Netzwerk wird immer größer, indem andere über Sie sprechen.

„  
Beim Networking geht es darum, was Sie für andere tun können.“





# Mit Stil zum Ziel!

Mit kaum etwas können Sie einen so starken ersten Eindruck hinterlassen oder sich nachhaltig negativ einprägen, als mit guten oder schlechten Umgangsformen.

**Gute Umgangsformen sind eine Frage der Wertschätzung und des Respekts** und werden von unseren Mitmenschen vor allem unbewusst wahrgenommen.

Deshalb ist es vor allen Dingen wichtig, dass wir uns auf dem Parkett der bei uns üblichen Umgangsformen mühelos und stilvoll bewegen können.

Gerade auch, weil das Gefühl guter Umgangsformen uns wesentlich souveräner erscheinen lässt.

Heißt das, dass Sie nie wieder ein Hähnchen mit den Fingern essen dürfen? Ganz im Gegenteil, doch Sie wissen dann, in welchen Situationen es empfehlenswert ist und in welchen nicht. Und der Dalai Lama soll gesagt haben: „Lerne die Regeln, damit Du sie brechen kannst“.

Natürlich gibt es hervorragende Bücher über Umgangsformen, die Sie unter den [Buchempfehlungen](#) auf meiner Website finden.

**Wirklich sichere Umgangsformen lernen Sie am besten in einem „Etikette & Business-Knigge“ Training.**

Achten Sie hier vor allen Dingen darauf, dass Ihr Trainer oder Coach vom [Arbeitskreis Umgangsformen International \(AUI\)](#) zertifiziert ist. Dieses Gremium ist im deutschsprachigen Raum die maßgebliche „Autorität“ in Sachen Umgangsformen und ihre zertifizierten Trainer sind stets auf dem aktuellen Stand der Umgangsformen.

### Extra Tipp:

Umgangsformenempfehlungen ändern sich, bleiben Sie auf dem Laufenden!

Regelmäßige Updates in Sachen Umgangsformen finden Sie u.a. auf meiner Internetseite [www.alexanderplath.com](http://www.alexanderplath.com).



*Umgangsformen sind das „A und O“ des zwischenmenschlichen Miteinanders !*





## Kommunizieren Sie *limbisch*

Unser limbisches System prägt unsere Persönlichkeit. Damit hat unser limbisches System einen enormen und entscheidenden Einfluss darauf, was uns im Leben wichtig ist (z.B. unsere Werte) und wie wir kommunizieren.

Letztlich dienen alle anderen Tipps dazu, dass Sie für das limbische System Ihres Gegenübers möglichst gut kommunizieren – verbal und vor allen Dingen nonverbal.

**Und weil das limbische System unsere Emotionen und unsere unbewusste Wahrnehmung ist, trainieren wir in unseren Seminaren auch die limbische Rhetorik und die limbische Kommunikation.**

Denn was bringt es Ihnen, wenn Sie etwas zu sagen haben, das beim Gegenüber überhaupt nicht ankommt. Wichtig ist nicht, was Sie sagen (oder meinen), sondern nur was Ihr Gegenüber versteht.

Ich arbeite gerne mit dem DISG-Persönlichkeitsmodell, um unterschiedliche Persönlichkeiten zu unterscheiden und die richtige Kommunikation für sie zu finden.

Und ein erster Schritt ist, die eigene Persönlichkeit zu analysieren. Gut, wenn wir wissen, welcher Persönlichkeitstyp wir sind. Denn wir kommunizieren automatisch so, wie es uns unsere Persönlichkeit vorgibt.

Wenn wir dann auch noch wissen oder erahnen, welchen Persönlichkeitstyp unser Gegenüber

hat, können wir unsere Kommunikation entsprechend anpassen. Und wir haben vielleicht auf einmal auch das Gefühl von Menschen verstanden zu werden, mit denen wir bisher nichts „anfangen konnten“.

Stellen Sie sich vor, Sie könnten als Verkäufer Ihrer Produkte und Dienstleistungen die Akzeptanz und das Verständnis durch die Kunden schlagartig verbessern.

Stellen Sie sich vor, Sie könnten als Führungskraft auf einmal Ihre Mitarbeiter wesentlich leichter motivieren.

Und stellen Sie sich vor, Sie könnten viele Missverständnisse im Leben ab sofort mühelos vermeiden.

Wenn Ihnen diese Vorstellung gefällt, dann freue ich mich darauf, wenn Sie ab sofort limbisch kommunizieren und präsentieren wollen.

Dazu braucht es etwas Übung und das würde den Rahmen dieses E-Book sprengen. Nehmen Sie Kontakt auf und ich zeige Ihnen, wie Sie Ihren Persönlichkeitstyp ermitteln können. Und in Zukunft auch andere Menschen besser einschätzen.

Schicken Sie mir einfach eine kurze Nachricht unter [plath@alexanderplath.com](mailto:plath@alexanderplath.com).

Ich freue mich natürlich auch auf Ihren Kontakt per E-Mail, wenn Sie „nur“ eine Frage oder eine Anregung haben.



”

*Kommunizieren Sie limbisch  
– damit Sie **wirklich**  
verstanden werden.*

”





# Trainieren Sie **t**äglich

„Nach dem 100. Mal wird es einfacher ...“

Ein souveränes, sympathisches Auftreten und eine kompetente Wirkung sind nicht angeboren, sondern erworben. Indem Sie täglich daran arbeiten.

Vergleichen Sie es einfach mit einem Muskel, den Sie beim Sport trainieren.

Am Anfang lassen Sie sich vom Trainer in Ihrem Fitness-Studio ein Programm zusammenstellen. Für Ihren „Auftreten & Wirkung“-Muskel finden Sie in den 15 Tipps in diesem E-Book ein gutes „Trainingsprogramm“.

Als nächstes zeigt Ihnen Ihr Trainer beim Sport dann, wie Sie die Übungen richtig ausführen, damit Sie Ihre Muskeln bestmöglich trainieren können. Deshalb empfehle ich Ihnen, in Ihre persönliche Entwicklung zu investieren, indem Sie ein Training zu Präsentation und Körpersprache besuchen oder sich coachen lassen.

Zum Beispiel mit unserem Training „Präsentation, Rhetorik und Körpersprache“, das Sie als offenes Seminar in vielen Städten

finden – [klicken Sie hier](#) für eine Liste der Orte und Termine.

**Und schreiben Sie eine Liste der Dinge, die Sie an Ihrem Auftreten und Ihrer Wirkung optimieren wollen.**

Nehmen Sie sich eins nach dem anderen vor. Die berühmte „Salamitaktik“ gilt auch hier. Gehen Sie Ihr Ziel „Scheibe für Scheibe“, also ein Schritt nach dem anderen, an. Und genießen Sie jeden Erfolg, denn auch die längste Reise besteht bekanntlich aus vielen einzelnen Schritten. Fragen Sie sich jeden Morgen „Was will ich heute ganz konkret tun, um an meinem Auftreten und meiner Wirkung zu arbeiten?“.

Jeden Abend nehmen Sie sich dann 5 Minuten und lassen den Tag Revue passieren. Und schreiben sich kurz auf „Was habe ich heute gelernt und wie hilft mir dies morgen beim Erreichen meines Ziels?“  
Seitenleiste:

„Ein Tag nach dem anderen bauen Sie an Ihrem Erfolg. Genau so, wie Sie ein Haus bauen, ein Stein auf dem anderen.“

”

*Ein Tag nach dem anderen bauen Sie an Ihrem Erfolg. Genau so, wie Sie ein Haus bauen, ein Stein auf dem anderen.*

”



# Das Märchen vom „Tempel der tausend Spiegel“

*In einem fernen Land gab es vor langer, langer Zeit einen Tempel mit tausend Spiegeln. Und eines Tages kam, wie es der Zufall so will, ein Hund seines Weges.*

*Und der Hund bemerkte, dass das Tor zum Tempel der tausend Spiegel geöffnet war, und vorsichtig und ängstlich öffnete er das Tor und ging in den Tempel hinein.*

*Nun Hunde wissen natürlich nicht, was Spiegel sind und was sie vermögen, und nachdem er den Tempel betreten hatte, glaubte er sich von tausend Hunden umgeben.*

*Und der Hund begann zu knurren und er sah auf die vielen Spiegel und überall sah er einen Hund, der ebenfalls knurrte.*

*Und er begann die Zähne zu fletschen und im selben Augenblick begannen die tausend Hunde die Zähne zu fletschen und der Hund bekam es mit der Angst zu tun.*

*So etwas hatte er noch nie erlebt und voller Panik lief er, so schnell er konnte, aus dem Tempel hinaus. Dieses furchtbare Erlebnis hat sich tief in das Gedächtnis des Hundes vergraben.*

*Fortan hielt er es als erwiesen, dass ihm andere Hunde feindlich gesinnt sind. Die Welt war für ihn ein bedrohlicher Ort und er ward von andern Hunden gemieden und lebte verbittert bis ans Ende seiner Tage.*

*Die Zeit verging und wie es der Zufall so will, kam eines Tages ein anderer Hund seines Weges zum Tempel der tausend Spiegel.*

*Und der Hund bemerkte ebenfalls, dass Tor zum Tempel geöffnet war, und neugierig und erwartungsvoll ging er in den Tempel hinein.*

*Und Hunde wissen natürlich nicht, was Spiegel sind und was sie vermögen und nachdem er den Tempel betreten hatte, glaubte er sich von tausend Hunden umgeben.*

*Und der Hund begann zu lächeln und er sah auf die vielen Spiegel und überall sah er einen Hund, der ebenfalls lächelte – so gut Hunde eben lächeln können.*

*Und er begann vor Freude mit dem Schwanz zu wedeln, und im selben Augenblick begannen die tausend Hunde mit ihrem Schwanz zu wedeln und der Hund wurde noch fröhlicher.*

*So etwas hatte er noch nie erlebt und voller Freude blieb er, so lange er konnte, im Tempel und spielte mit den tausend Hunden. Dieses schöne Erlebnis hat sich tief in das Gedächtnis des Hundes vergraben.*

*Fortan hielt er es als erwiesen, dass ihm andere Hunde freundlich gesinnt sind. Die Welt war für ihn ein freundlicher Ort und er ward von anderen Hunden gern gesehen und lebte glücklich bis ans Ende seiner Tage.*

**Nun, der erste dieser tausend Spiegel ist der, in den Sie am Morgen blicken ...**

**... und was Sie sehen, bestimmt, wie Sie gesehen werden.**



**TIPP  
15**



“

*„Was Sie im Spiegel sehen, bestimmt, wie Sie gesehen werden.“*

”





Alexander Plath

### Infos zur Person

Alexander Plath ist einer der führenden Experten für „Auftritt & Wirkung“ im deutschsprachigen Raum, Business Trainer & Coach für Präsentation, Rhetorik & Körpersprache, limbische Kommunikation, Etikette und Business Knigge.

Alexander Plath (<http://alexanderplath.com>) ist seit über 20 Jahren im Verkauf und Vertrieb aktiv und hat in dieser Zeit alle Stationen vom Verkäufer bis zum Direktor Vertrieb Ausland und Mediensprecher eines multinationalen Unternehmens durchlaufen.

Seit mehr als 15 Jahren trainiert und coacht er Führungskräfte und Verkäufer und ist ein gefragter Trainer und Referent im In- und Ausland, der vor allem mit hoher Praxisnähe, Humor und Begeisterung überzeugt.

Mit dieser Erfahrung versteht er „wo seine Kunden heute stehen“, hält ihnen den Spiegel vors Gesicht und optimiert gemeinsam mit ihnen ihr Auftreten, ihre Präsentation und ihre Wirkung beim Kunden.

Neben seinen Seminaren, unter anderem für die Themen „Der erste Eindruck“, Rhetorik und Präsentation, Auftreten & Körpersprache, Kommunikation und Etikette & Business-Knigge coacht Alexander Plath zur Zeit mehrere Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte.

Als Trainer und Coach ist er neben zahlreichen weiteren Ausbildungen vom BDVT als „Trainer & Berater“, vom AUI als „Business Knigge Coach AUI“ und für die persolog (DISG) und BENEFIT Coaching Modelle zertifiziert.

Alexander Plath ist außerdem Managing Partner der Plath & Partner AG und im Aufsichtsrat der Schweizer Tochter eines internationalen Unternehmens aktiv.

## Plath & Partner AG Alexander Plath

+49 30 46 99 93 764  
+41 44 586 10 43  
[plath@alexanderplath.com](mailto:plath@alexanderplath.com)

[alexanderplath.com](http://alexanderplath.com)  
[www.facebook.com/AlexanderPlath](https://www.facebook.com/AlexanderPlath)

Seminare und Coachings:  
[www.plathpartner.com](http://www.plathpartner.com)

### Urheberrechtshinweis:

Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt. Jede Vervielfältigung, Weitergabe an Dritte oder sonstige Nutzung ist nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung von Alexander Plath oder der Plath & Partner AG zulässig. Danke.