

**Cornelia Topf**

**Souverän!**



**Cornelia Topf**

# **Souverän!**

Wie Sie stark auftreten – auch wenn Sie sich  
nicht wirklich so fühlen

Kösel



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967  
Das für dieses Buch verwendete FSC®-zertifizierte Papier  
*Classic 95* liefert Stora Enso, Finnland.

Copyright © 2013 Kösel-Verlag, München,  
in der Verlagsgruppe Random House GmbH  
Umschlaggestaltung: Oliver Weiss / [www.oweiss.com](http://www.oweiss.com)  
Lektorat: Silke Uhlemann, München  
Layout und Satz: Madelaine van Lier, München  
Herstellung: Karin Fercher, Alling  
Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck  
Printed in Germany  
ISBN 978-3-466-30952-8

[www.koesel.de](http://www.koesel.de)

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort für starke Auftritte	9
Bringen Sie sich in Stimmung!	13
Zittrige Knie	13
Wirkung ist alles	14
Gefühlte Haltung ist gelebte Wirkung	17
Mood Management	20
Wir affektiven Amateure!	25
Auf einen Blick: Stimmung – Haltung – Wirkung	29
Erkennen Sie Ihre Wirkung!	31
Wie wirken Sie?	31
Kennen Sie Ihre Marotten!	35
Bin ich eine Zicke?	41
Authentisch, aber marottenfrei!	44
Das Geheimnis Ihrer Wirkung	45
Auf einen Blick: Erkennen Sie, wie Sie wirken!	48
Was glauben Sie denn?	49
Ihre Gedanken sind Ihr Schicksal	49
Der Denk-Check	52
Disputieren Sie!	54
Lassen Sie das Kind zu Hause!	56
Ganz stark werden	59
Bequem wirkt billig	62
Der Fall Caroline	63
Auf einen Blick: Glauben und wirken Sie!	65

Spüren Sie sich rein!	67
Schlecht drauf sein, gut wirken	67
Gefühle leiten uns	68
Ein Gefühl dafür entwickeln	69
Das Feel-it!-Training	71
Sukzessive Approximation	73
Angst, zu versagen	75
Das beste Vorbild	76
Embodiment	77
Situations-Transfer	78
Was sollen denn die andern davon halten?	79
Auf einen Blick: Fühlen Sie es!	81
Setzen Sie auf Ihre Stärke!	83
Es steckt so viel mehr in Ihnen!	83
Ignorieren Sie Ihre Schwächen!	85
Nutzen Sie Ihre Stärke!	86
Der BSA – Bright Spot Approach	88
Bringen Sie Ihre generelle Stärke ein!	90
Die Eichhörnchen-Strategie	91
Für Fortgeschrittene: Loben Sie Ihre Schwächen!	92
Keine Killer-Stärken!	93
Seien Sie so stark!	95
Auf einen Blick: Vertrauen Sie Ihrer Stärke!	96
Sagen Sie Ihre Meinung!	97
Seien Sie kein Politiker!	97
Legen Sie sich eine Meinung zu!	98
Machen Sie den Mund auf!	99
Kommen Sie vom Baum runter!	102
Machen Sie mir den Luther!	103
Sprache, die beeindruckt	105
Geht das auch konkret?	107

Was genau bedeutet »konkret«?	108
Sagen Sie was Nettes!	109
Warum es sich lohnt	111
Auf einen Blick: Sagen Sie es!	112
Erfüllen Sie Erwartungen!	113
Der Fettnäpfchen-Effekt	113
Wer redet, erfährt nichts	115
Der Erwartungs-Detektiv	117
Erfolg via Erwartung	119
Der kleine Gott des Alltags	120
Was tun mit Erwartungen?	121
Das Hemd-Rock-Paradoxon	123
Was man von Ihnen erwartet	125
Erwartungen für Fortgeschrittene	126
So ein Idiot!	127
Auf einen Blick: Was wird erwartet?	129
Tun Sie es trotzdem!	131
Wenn ich besser drauf bin ...	131
Berts Irrtum	132
Das Trotzdem-Rezept	133
Feelings are not Facts	135
Das Gegengewicht-Rezept	136
Das Reframe-Rezept: Drehen Sie den Spieß um!	137
Übertrumpfen Sie!	139
Objektiv im Nachteil: Das Fokus-Rezept	141
Der Extremfall: Null Bock	142
Das Kompensations-Rezept	143
Das Dalai-Lama-Rezept	144
Die Benchmark-Technik	145
»Heut ist nicht mein Tag!«	146
Vier einfache Rezepte	147

Nichts hält mich auf!	148
Auf einen Blick: Mies fühlen und trotzdem gut wirken!	149
Wer dranbleibt, wird belohnt!	151
Beharrlichkeit schlägt Talent	151
Es geht auch ohne Motivation	153
Wenn es nicht anders geht	155
Fehler sind gut!	156
Belohnen Sie sich!	159
Die Welt ist Ihre Tenniswand	160
Das ultimative Training: Inner Coaching	162
Welcome to the Revolution!	163
Auf einen Blick: Dranbleiben!	164
Machen Sie es!	165
Brauchen Sie Starthilfe?	165
Machen Sie es passend!	166
Bleiben Sie authentisch!	168
Das Flirt-Paradoxon	169
Extrem authentisch	172
Normative Zumutungen	174
Entdecken Sie den Fiesling in sich!	176
Der Weg ist das Ziel	177
Ein extremes Rezept: Attitude Persistence	178
Auf einen Blick: Machen Sie's einfach!	181
Nachwort zum gelungenen Auftritt	183
Zum Weiterlesen	185



## Vorwort für starke Auftritte

*»Nicht, was du bist oder kannst, bestimmt dein  
Schicksal, sondern wie du wirkst.«  
Marshall McLuhan*

Jesus bewirbt sich. In Ihrem Unternehmen! Jesus und ein anderer Bewerber. Wem geben Sie den Job?

Jesus?

Sicher nicht. Jesus bewirbt sich in Sandalen, Vollbart, Kaftan und einem komischen schwebenden Ring über seinem Scheitel. So einen Typen stellt doch keiner ein! Der soll aber Wunder wirken? Ja, klar; das sagt der Pfarrer. Aber ehrlich: Warum zieht er sich dann so komisch an? Und warum grinst er ständig so entückt? Aber wem erzähle ich das?

Sicher nicht Ihnen. Denn dass Wirkung wichtiger ist als Wunder, als Kompetenz, Intelligenz, Leistung, Erfahrung oder Zeugnisse, das ahnen Sie bereits. Sonst würden Sie kein Buch über Auftritt und Wirkung lesen.



Erfolg ist Wirkung, nicht Kompetenz.

Dasselbe gilt übrigens für Sympathie. Ob Sie bei Menschen gut ankommen, hängt nicht davon ab, ob Sie ein guter Mensch sind. Im Gegenteil. Die guten Menschen kommen meist nicht so toll an wie Markus Lanz oder Barbara Schöneberger (was nicht heißt, dass beide keine guten Menschen wären). Doch ob Sie von anderen

Menschen für sympathisch, liebenswert, vertrauens- und glaubwürdig gehalten werden, hängt nicht davon ab, was für ein guter Mensch Sie sind, sondern wie gut Sie wirken. Das ist ungerecht? Ganz im Gegenteil:

! Was Sie sind, dafür können Sie nichts. Aber Sie können alles dafür, wie Sie wirken.

Auch das wissen Sie? Donnerwetter, ich bin beeindruckt – die wenigsten Menschen wissen das.

! Es gibt einen kleinen Unterschied zwischen Leistung und Performance!

Auch wenn die Wenigsten unter uns sich dessen bewusst sind – Sie kennen diesen Unterschied auch? Und trotzdem wirken Sie viel zu selten so gewinnend, so sympathisch, überzeugend, glaub- und vertrauenswürdig, so souverän und elegant, so attraktiv und liebenswert, wie Sie gerne wirken würden? Vor allem nicht in heiklen Situationen wie bei Vertragsverhandlungen, bei Heiratsanträgen, Präsentationen vor Vorgesetzten oder A-Kunden, in Beziehungskrächen, stressigen Erziehungssituationen, bei Ärger auf der Bank, wenn es Krach mit dem Chef gibt, Knatsch mit den lieben Kollegen, im Konkurrenzkampf mit lästigen Neidern, bei der Verteidigung Ihrer Ansprüche, der Durchsetzung Ihrer Wünsche oder bei Gehaltsgesprächen? Wollen Sie das ändern? Ja? Dann fangen wir sofort damit an:

### **Crash-Coaching**

Denken Sie an jene Situationen, in denen Sie besser, überzeugender, souveräner auftreten möchten. Listen Sie sie am besten auf. Gleich hier am Buchrand. Fassen Sie den Entschluss: In diesen Situationen werde ich künftig souveräner auftreten!

Das war schon der erste kleine Schritt zu einem souveränen Auftritt in all jenen Situationen, in denen Sie oder andere Menschen bislang nicht wirklich mit Ihnen zufrieden waren. Wenn Sie an diese Situationen denken, was denken Sie? Vor allem: Was fühlen Sie? Das ist die entscheidende Frage.

Denn wie wir wirken müssten, ist uns längst allen klar. Wie man das anstellt, oft auch. Aber es kommt irgendwie immer etwas dazwischen. Und zwar das Gefühl: »Ich weiß, wie ich meinen Chef überzeugen könnte, aber ich bin dann immer so nervös!« Oder: »Ich muss überzeugen, aber ich fühle mich nicht wirklich überzeugend!« Oder: »Ich möchte sympathisch wirken, aber ich fühle mich nicht so!« Oder: »Wie kann ich souverän auftreten, wenn ich einfach nicht gut drauf bin?« Das sagen Menschen, die zu mir ins Training oder Coaching kommen. Ihnen sage ich:

! Super rüberzukommen, wenn man super drauf ist, ist keine Kunst. Das kann jede(r). Die Kunst des gelungenen Auftritts ist doch: Super rüberkommen, wenn Sie sich alles andere als super fühlen!

Wenn Sie sich nervös, hilflos, wenig kompetent, unerfahren, unsicher, antriebs- oder orientierungslos, deprimiert, klein, schwach, doof, schlecht oder unfair behandelt, nicht clever genug oder unterlegen vorkommen. Also so, wie man oder frau sich meist fühlt, wenn es drauf ankommt. Wie man/frau dann super auftritt, das verrät leider bislang kein Ratgeber. Ich verrate es Ihnen.

Wollen Sie's wissen? Dann lesen Sie weiter!



Cornelia Topf

**Souverän!**

Wie Sie stark auftreten – auch wenn Sie sich nicht wirklich so fühlen

Paperback, Klappenbroschur, 192 Seiten, 13,5 x 21,5 cm  
ISBN: 978-3-466-30952-8

Kösel

Erscheinungstermin: Juli 2013

Super überkommen, wenn man gerade super drauf ist – das kann jeder. Super überkommen, wenn Sie sich alles andere als super fühlen – das ist die Kunst! Ob Vorstandspräsentation, Gehaltsgespräch oder Elternabend: In vielen Situationen fühlen wir uns alles andere als souverän. Wie Sie trotz wackliger Knie dennoch den nötigen Mut finden, einen starken Eindruck machen und Ihre Interessen wahren, das verrät Ihnen erstmals dieses Buch.

 [Der Titel im Katalog](#)