

Und wenn Ihr Kunstwerk fertig ist, dann stellt sich die Frage, was Sie damit anfangen wollen.

Ob Sie es verkaufen oder ausstellen wollen oder einfach einen Platz suchen, an den Sie das Kunstwerk stellen können – Sie brauchen dafür andere Menschen.

Ich werde häufiger in diesem Buch darüber sprechen, dass wir soziale Wesen sind und dass uns die Evolution in den letzten zwei Millionen Jahren zu einer Spezies gemacht hat, die es gewohnt ist, in Stämmen zu leben.

Auch wenn wir dies in der heutigen Zeit nicht

mehr in der Form wahrnehmen, so haben die Stämme von früher einfach eine andere Form angenommen: unsere Freunde, unsere Kollegen, unser Sportverein, unsere Facebook-Gruppe oder wo sonst wir uns zu Hause fühlen.

Der große Vorteil, den wir in der heutigen Zeit haben, ist, dass wir uns unsere Stämme meist bewusst aussuchen können. Dies war jedoch nicht immer so.

Weil wir also andere Menschen brauchen, um erfolgreich und glücklich zu leben, kommt dem Bereich „Auftritt und Wirkung“ und der Präsentationskompetenz im Leben eine sehr große Bedeutung zu.

Eine von IBM in Auftrag gegebene Studie hat beispielsweise gezeigt, dass nur ca. 10 % des beruflichen Erfolgs von Kompetenz und Fachwissen abhängen. Andersherum gesagt: 90 % des beruflichen Erfolgs hängen vom Auftreten und der sozialen Vernetzung (die wiederum ebenfalls mit dem Auftreten zusammenhängt) ab.

Ich freue mich darauf, Ihnen mit diesem Buch dabei zu helfen, anderen noch besser zeigen zu können, wofür Sie stehen, wer Sie sind, was Sie können. Und andere damit zu motivieren, Sie zu unterstützen.

EINLEITUNG

In sieben Sekunden andere Menschen überzeugen – geht nicht? Wetten doch? Ich kann es. Und Sie? Wissen Sie, wie Sie auf andere wirken? Immer und überall? Warum wissen Sie es nicht? Woher kommt diese Geschichte mit dem ersten Eindruck und keiner zweiten Chance eigentlich? Und was ist er denn nun wirklich, dieser erste Eindruck?

Warum rennen die Kunden nur den anderen die Tür ein? Und warum schaffen es Ihre Mitarbeiter nicht, dem Wettbewerb richtig zu zeigen, wo es langgeht? Obwohl Sie alles getan haben, was Ihnen gesagt wurde – Fachwissen und Kompetenz erlernt, Seminare besucht –, wissen Sie nicht, warum Sie immer noch mit angezogener Handbremse fahren? 90 % von dem, was Sie sagen, ist überflüssig. Wissen Sie, warum? Und wissen Sie, was wirklich zählt?

Eine Sache am Anfang: Mit einem schlechten ersten Eindruck sparen Sie sich eine Unmenge Zeit – im negativen Sinne des Wortes. Mit einem schlechten ersten Eindruck will niemand einen zweiten oder gar dritten Eindruck von Ihnen bekommen. Und das spart Ihnen