

Alexander Plath

# GEHEIM WAFFE



# ERSTER *Eindruck*

*Wie Sie mit Auftreten &  
Wirkung im Leben  
erfolgreich punkten*

# INHALT

Bildhauer Ihres Lebens

Einleitung

Woher kommt der erste Eindruck

Was ist der erste Eindruck

Bewertungsraster

Kundensicht

Wovon hängt der erste Eindruck ab?

Positive Sprache

Der erste Eindruck am Telefon

Die „Zwei-Drittel-zu-ein-Drittel-Regel“

Ich-Botschaften

Stimme

Körpersprache

Distanzzonen und Gemütszustände

Souveränität und Selbstbewusstsein

In jeder Situation selbstbewusst

Präsentationen und Reden

Small-Talk-Typen

Wie beginne ich Small Talk

Aktives Zuhören

Elevator Pitch

Etikette

Kleidung

Erster Eindruck online

Authentizität

Meine Werte finden

Zusammenfassung

Danke



# Gestalte mit uns!

Werde Remote Club Member, nimm Einfluss auf unsere zukünftigen Bücher und profitiere von exklusiven Member Vorteilen.



SCAN ME

- ✓ Nimm an **Umfragen zu Titeln & Covern** teil und gestalte unsere Bücher aktiv mit
- ✓ Zugang zu **exklusiven Vorbestellungen** und vorzeitiger Lieferung vor Verkaufsstart
- ✓ Erfahre **als erstes** von neuen Büchern und erhalte Einblicke hinter die Kulissen
- ✓ **..und vieles mehr!**

© 2021 Alexander Plath

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung bedarf der ausschließlichen Zustimmung des Autors. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Verwertung, Übersetzung und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Für Fragen und Anregungen:  
[info@remote-verlag.de](mailto:info@remote-verlag.de)

ISBN Print: 978-3-948642-30-3  
ISBN E-Book: 978-3-948642-31-0

Originalausgabe

Zweite Auflage 2021

© 2021 by Remote Verlag, ein Imprint der Remote Life LLC, Oakland Park, US

Projektleitung: Nico Hullmann

Manuskriptbearbeitung: Katrin Gönnewig, Nina Blank

Umschlaggestaltung: Wolkenart - Marie-Katharina Becker, [www.wolkenart.com](http://www.wolkenart.com)

Bildnachweis: ©Shutterstock.com

Satz und Layout: Wolkenart - Marie-Katharina Becker

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

Abonnieren Sie unseren Newsletter unter: [www.remote-verlag.de](http://www.remote-verlag.de)

## BILDHAUER IHRES LEBENS

Ihr erster Eindruck, Ihr Auftreten und Ihre Wirkung sind natürlich keine Garanten für Glück und Erfolg im Leben. Doch wie auch immer Sie Glück und Erfolg definieren – ohne einen starken ersten Eindruck, ein souveränes, sympathisches Auftreten und eine kompetente, überzeugende Wirkung machen Sie sich das Leben sicherlich schwerer, als es sein muss.

Selbstmarketing ist sowohl im beruflichen als auch im privaten Bereich eine wichtige Fähigkeit, die Ihr Leben deutlich vereinfacht. Ich sage gerne: „Was bringt es, wenn du gut bist, aber niemand nimmt es wahr?“

Ein guter Mensch zu sein, einen guten Charakter zu haben, starke Werte, gute Ziele, Fachwissen und Kompetenz sind sozusagen die Pflicht.

Anderen zu zeigen, wofür Sie stehen und was Sie können, sind die Kür.

Wir können das mit einem Bildhauer vergleichen:

Stellen Sie sich vor, Sie sind der Bildhauer Ihres Lebens. Was brauchen Sie als Bildhauer zuerst? Sie benötigen das Material (z. B. Granit, Holz, Gips, Plastik etc.), mit dem Sie arbeiten wollen, und die dazugehörigen Werkzeuge.

Im übertragenen Sinne sind diese Materialien Sie selbst und Ihre Werte, die Ihnen im Leben wichtig sind.

Als Nächstes müssen Sie als Bildhauer ein Ziel vor Augen haben. Was wollen Sie herstellen? Wie soll Ihr Kunstwerk aussehen?

Sie werden mit sehr großer Wahrscheinlichkeit nicht einfach darauflosklopfen und schauen, was dabei herauskommt. Es könnte passieren, dass am Ende nichts übrig bleibt, denn Sie haben Ihr gesamtes Material verbraucht.

Wenn Sie ziellos durchs Leben gehen, ist dies bedauerlicherweise ebenso.

Und Sie wollen Ihr eigenes Ziel verwirklichen. Wenn Sie nämlich die Ziele anderer Menschen verfolgen, dann ist das so, als ob fremde Menschen an Ihrem Stein oder Holz herumklopfen. Das Ergebnis, also Ihr Leben, könnte unter

Umständen völlig anders aussehen, als Sie es sich wünschen.

Deshalb gehören gute Ziele zu einem starken ersten Eindruck.

Denn ein starker erster Eindruck kommt auch von innen und stützt sich auf Ihre inneren Werte und Ziele.

Als Nächstes kommen wir zu den Werkzeugen: Viele Werkzeuge für einen starken ersten Eindruck, für ein sympathisches Auftreten und eine kompetente, überzeugende Wirkung finden Sie in diesem Buch.

Ich habe Ihnen aus meinem mehr als 30 Jahre lang gesammelten Erfahrungsschatz einen Werkzeugkasten zusammengestellt

Hinzu kommen viele Hundert Jahre an gemeinsamen Erfahrungen, die ich von meinen Klienten bekommen habe.

Vertrauen Sie mir – alles, was Sie in diesem Buch finden, ist praxiserprobt.

Wie gesagt, ein starkes Auftreten und eine kompetente Wirkung kommen oft von innen. Deshalb ist auch die Selbstführung ein wichtiges Werkzeug.

Wenn Sie mehr zur Selbstführung wissen wollen, klicken Sie auf den Link unten auf der Seite oder scannen Sie den QR-Code.

Mehr zur Selbstführung:

<https://AlexanderPlath.com/selbstfuehrung>



Jetzt haben Sie als Bildhauer also das Material, welches Sie bearbeiten wollen - nämlich sich selbst - und Sie haben Ihr Ziel definiert - nämlich einen starken ersten Eindruck, sympathisches Auftreten und eine kompetente Wirkung



erzeugen. Sobald Sie mithilfe dieses Buches auch die Werkzeuge an die Hand bekommen haben, um Ihr Ziel zu erreichen, geht es um die Umsetzung, also um das „Tun“.

Und wie jeder Bildhauer werden auch Sie kontinuierlich besser werden, umso öfter Sie an Ihrem Kunstwerk arbeiten (vorausgesetzt Sie tun die richtigen Dinge, aber dafür haben Sie ja dieses Buch).

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 bedauerlicherweise eine Menge Zeit. Denn im wahren Leben gilt der Spruch „Ist der Ruf erst ruiniert, lebt sich es völlig ungeniert“ eben nicht.

Ich bin Alexander Plath und seit fast 30 Jahren ist es meine Leidenschaft, Menschen zu begeistern; als Verkäufer, als Mediensprecher, als Führungskraft mit internationaler Verantwortung und als Trainer und Coach. In den letzten 30 Jahren habe ich so ziemlich jede Position kennengelernt und erlebt. Ich bin davon überzeugt, dass nur sehr wenig von unserem beruflichen Erfolg und dem Glück im Leben angeboren ist. Es geht im Leben darum, die richtigen Dinge zu tun, nicht darum, die falschen Dinge richtig gut zu tun. Das wird Ihnen eine Menge Zeit sparen.

Erst einmal „herzlichen Glückwunsch“. Herzlichen Glückwunsch, dass Sie den Schritt gegangen sind und beschlossen haben, an Ihrem ersten Eindruck zu arbeiten. Und herzlichen Glückwunsch, dass Sie sich für dieses Buch entschieden haben.

Am ersten Eindruck zu feilen – das ist ein Weg, ein Prozess. Es ist irrational zu glauben, dass Sie nach dem ersten Lesen einen besseren Eindruck hinterließen als vor dem Lesen. Auch ein Buch zur Selbstoptimierung ist mit Eigeninitiative und Arbeit verbunden. Ein Blatt Papier und ein Stift sind die ersten Werkzeuge, die Ihnen helfen, wenn Sie ernsthaft an sich arbeiten wollen. So können Sie sich

Notizen machen und die im Buch enthaltenen Übungen aktiv bearbeiten. Das ist ein wichtiger Erfolgsbaustein.

Warum? Weil wir alle, während wir darüber nachdenken, was und wie wir etwas aufschreiben, aktiv daran arbeiten und sich das Neuerlernte viel besser einprägt. Also mehr und bessere Ergebnisse in weniger Zeit. Sie haben Papier und Stift? Dann los! Ach ja, zu Beginn gibt es von mir noch eine Warnung: Ich werde Ihnen möglicherweise (verbal) auf die Füße treten. Das macht nichts, denn wir wollen miteinander arbeiten und nicht miteinander schmusen. Warum? Reiben Sie doch einmal Ihre Hände aneinander. Was entsteht? Wenn Sie jetzt sagen, schwarze Krümel, dann waschen Sie sich erst einmal die Hände! Nein, Sie stellen fest, es entsteht Wärme. Reibung erzeugt Wärme. Und ohne Wärme gibt es kein Wachstum. Das ist nicht nur bei den Pflanzen so. Oder haben Sie schon mal Bäume am Nordpol wachsen sehen? Sie dürfen ruhig wütend auf mich sein, wenn ich den Finger in die Wunde lege.

Übung:

---

Die erste Übung, für die Sie das Blatt Papier und den Stift brauchen, hat mit Ihren Zielen zu tun. Bitte schreiben Sie oben auf das erste Blatt Papier Ihre drei wichtigsten Ziele im Leben, die der Grund dafür sind, warum Sie sich dieses Buch gekauft haben. Oben, als Erstes auf das Blatt – warum? Nun, wann immer Sie sich Ihre Notizen wieder ansehen werden, sind Ihre Ziele das Erste, was Sie sehen. Und um nichts anderes geht es hier. Ich werde Ihnen helfen, dass Sie Ihre Ziele schneller und leichter erreichen. Hierfür ist es jedoch wichtig, dass Sie Ihre Ziele überhaupt kennen. Sie haben keine Ziele? Selbstverständlich haben Sie die. Denn hätten

Sie diese nicht, würden Sie dieses Buch nicht lesen. Klingt das Wort „Ziele“ für Sie vielleicht zu abstrakt oder zu ungewohnt? Nennen wir es doch: „die drei Dinge, mit denen Sie im Leben unzufrieden sind und die Sie verändern möchten.“ Die drei wichtigsten Dinge. Nehmen Sie sich jetzt die Zeit, die Sie brauchen, um diese drei Dinge oben auf das Blatt zu schreiben.

---

Prima, Sie haben die erste Hürde genommen! Das hinterlässt einen hervorragenden ersten Eindruck bei mir!

Sie haben sicher schon oft vom ersten Eindruck gehört und davon, dass es für den ersten Eindruck keine zweite Chance gibt. Und Sie haben sich vielleicht auch schon Gedanken darüber gemacht, ob der erste Eindruck oberflächlich ist. Ob Sie mit dem ersten Eindruck überzeugen können und überzeugen wollen. Und das ist gut so. Dennoch bitte ich Sie – bevor Sie weiterlesen – um eins: Vergessen Sie alles, was Sie bisher über den ersten Eindruck gehört haben. Ja, Sie haben richtig gelesen. Vergessen Sie einfach alles. Gehen Sie völlig unbelastet, ohne Vorurteile an die Sache heran. Betrachten Sie die Welt im Rahmen dieses Buches mit den Augen eines Babys. Warum? Weil ein Baby keine Vorurteile hat, keine feste Meinung. Das ist auch einer der Gründe, warum Babys viel schneller lernen als Erwachsene. Dazu möchte ich kurz abschweifen und Ihnen eine kleine Geschichte erzählen, die Ihnen zeigt, warum es wichtig ist, so einen offenen Horizont zu erhalten: In den USA ist ein Lastwagenfahrer mit seinem Lastwagen unter eine Brücke hindurchgefahren, weil er das Schild mit der Höhe übersehen hat. Jetzt hängt dieser Lastwagen unter der

Brücke und die Feuerwehr weiß nicht genau, wie sie ihn herausziehen soll, ohne die Brücke zu beschädigen. Das sind Männer, die sich jeden Tag mit solchen Fragen beschäftigen. Ein kleiner Junge kommt vorbei und fragt die Feuerwehrmänner, was passiert sei. Sie erzählen es ihm, obwohl sie wenig Zeit und Lust dazu haben, und der Junge sagt: „Warum lasst ihr nicht einfach die Luft aus den Reifen?“ Sie sehen, die Lösung ist oftmals viel einfacher, wenn wir alles vergessen, was wir vorher gewusst haben. Deshalb habe ich Sie gebeten, alles zu vergessen, was Sie zum Thema „erster Eindruck“ bisher gehört haben.

## WOHER KOMMT DER ERSTE EINDRUCK

Der erste Eindruck ist nicht angeboren, sondern etwas, dass Sie trainieren, etwas, was Sie lernen und tagtäglich vertiefen. Der erste Eindruck geht ins Blut über.

Schauen Sie mal, wie ich in diesem Augenblick vollkommen gerade dastehe. Ach so, das sehen Sie jetzt nicht. Schade, denn Körpersprache hat viel mit dem ersten Eindruck zu tun.

Deshalb gibt es in diesem Buch auch ein Kapitel „Körpersprache“.

Doch zuerst: Woher kommt dieser erste Eindruck eigentlich? Unser erster Eindruck stammt wirklich aus grauer Vorzeit, als wir noch in der Höhle gelebt haben, und er war damals überlebenswichtig. Auch wenn seitdem schon einige Tausend Jahre vergangen sind. Stellen Sie sich vor: Sie brechen auf, in grauer Vorzeit, aus der Höhle und wollen jagen gehen. Sie laufen in den Wald und hören



hinter sich ein Geräusch. Das kann jetzt zwei Dinge bedeuten: Das kann bedeuten, da ist ein Hase oder ein Reh – das ist super: Futter für Sie und die ganze Familie. Oder es bedeutet, es ist ein Säbelzahn tiger und das ist weniger gut, denn das bedeutet, Sie sind Futter für seine Familie. Und jetzt müssen Sie in Sekundenbruchteilen entscheiden, ob es ein Hase oder ein Tiger ist. Diese Mechanismen sind überlebenswichtig. Und diese Mechanismen, auch wenn es schon ein paar Tausend Jahre her ist, funktionieren immer noch in uns und beeinflussen den ersten Eindruck. Denn ein paar Tausend Jahre sind in der Geschichte der Welt überhaupt nichts. Auch in der Natur sind diese Mechanismen noch immer aktiv. Wenn Lebewesen sich paaren wollen, entscheidet die Natur, welcher Partner geeignet ist. Wer ist der Attraktivste? Wer hat das beste Erbgut? Was nutzt es Ihnen, wenn Sie das beste Erbgut haben, aber keiner weiß es? Was heißt das jetzt für uns?

Denken wir einmal eher in beruflichen Bahnen: Was nutzen Ihnen Charakterstärke, Kompetenz, Fachwissen, wenn keiner weiß, wie gut Sie sind? Diese Entscheidung über Sie fällen andere Menschen in 0,3 bis 7 Sekunden! Das ist lange, bevor Sie den Mund überhaupt aufmachen können! Was bringt es Ihnen, der Hecht im Karpfenteich zu sein, solange alle anderen glauben, Sie sind nur einer von den fetten, durchschnittlichen Karpfen? Und wollen Sie vielleicht den Teich einem der anderen Karpfen überlassen?

Der erste Eindruck hängt oftmals von Kleinigkeiten ab. Für eine Studie wurden Messebesucher gefragt, warum Sie an einen Stand gegangen sind, warum sie wieder an einen Stand gegangen sind, was sie also an diesem interessiert hat, und warum sie vielleicht nicht noch einmal wiedergekommen sind. Faszinierend dabei war, dass das Verhalten gar nicht so viel mit den Produkten zu tun hatte, die dort angeboten wurden, sondern mit ganz anderen Faktoren. Mundgeruch war einer der Faktoren, der entscheidend dafür war, ob jemand noch einmal zurück an einen Messestand kam oder nicht. Für diejenigen von Ihnen, die auf der Messe aktiv sind oder viele Kundentermine machen – was wird bei Kundenterminen meistens getrunken? Richtig, Kaffee. Auf einer Messe haben Sie wenig Zeit zum Essen. Trinken Sie einmal auf leeren Magen drei Tassen Kaffee. Wir wissen alle, dass wir dann nicht mehr so angenehm aus dem Mund riechen – denn der Kaffee greift die Magenschleimhaut an. Was wir uns nicht klarmachen ist, welchen Einfluss das auf andere Menschen hat. Sie kommen nicht wieder und wir wissen es nicht.

Egal was Sie im Leben erreichen wollen, ob Sie zum Beispiel neue Kunden gewinnen oder mehr Umsatz für Ihr Unternehmen erreichen wollen, ob Sie sich ein überzeugendes Auftreten Ihrer Mitarbeiter (das Corporate-Image) wünschen oder Sie als Mitarbeiter Gehaltserhöhungen oder Beförderungen erhalten wollen, ob Sie mehr Freunde haben möchten oder ob Sie sogar

nach DEM Partner im Leben suchen - alles im Leben hat mit anderen Menschen zu tun. Wäre es nicht cool, wenn Sie das auf Autopilot schalten könnten, wenn also von selbst passieren würde, dass Sie andere Menschen anziehen wie ein starker Magnet. Denn das ist der erste Eindruck. Unser Auftreten und unser erster Eindruck sind wie ein Magnet. Ist der Magnet richtig gepolt, ziehen Sie die Menschen an, die Sie im Leben voranbringen, ganz automatisch und unbewusst. Ist Ihr Magnet falsch gepolt, dann passiert im besten Fall gar nichts. Doch meistens stoßen Sie die Menschen und die Dinge, die Sie haben und erreichen wollen, eher ab, und zwar ohne, dass Sie es merken. Und das gilt nicht nur für Sie, sondern für jeden Mitarbeiter Ihres Unternehmens. Der erste Eindruck ist kein Weg jungfräulicher Erleuchtung, sondern ein Prozess. Das ist Arbeit, mit der Sie bereits begonnen haben, indem Sie jetzt dieses Buch lesen. Jetzt fragen Sie sich vielleicht: Heißt das, dass ich meine geliebte Jogginghose, mit der ich abends immer auf der Couch sitze wegwerfen muss? Das schauen wir uns gemeinsam an.

## WAS IST DER ERSTE EINDRUCK

Legen wir los mit dem Kapitel „Was ist der erste Eindruck?“

Der erste Eindruck ist Ihre Wirkung auf andere. Wie bewerten andere Sie? Wie bewerten Sie andere? Wovon hängt es ab, wie wir andere sehen? Ist das authentisch oder schon Manipulation? Wie verhält sich der erste Eindruck im Vergleich zu unseren inneren Werten, zu unserem Charakter? Machen wir es gleich richtig oder machen wir es uns später schwer? Ich werde Ihnen zeigen, dass der erste Eindruck ein Magnet ist. Ein Magnet für Erfolg und Glück im Leben.

Das Thema „Kundensicht“, also die Frage: „Was bringt mir das?“, ist ein zentraler Punkt des ersten Eindrucks. Wir werden uns anschauen, was der erste Eindruck mit Ali von der Dönerbude oder Ihrer Traumfrau zu tun hat. Und wir schauen uns gemeinsam nicht nur an, was Sie, sondern

auch was Ihre Mitarbeiter oder Ihre Kollegen betrifft; der erste Eindruck verfolgt uns unser ganzes Leben lang. Sie können ihn nicht an- und abschalten. Doch wovon hängt er ab? Wie spreche ich? Wie verhalte ich mich? Was mache ich, wenn ich glaube, dass ich gerade gar nichts mache?

Ich höre häufig die Menschen sagen: „Oh, wenn ich das gewusst hätte.“ Ja, und genau das ist der Punkt. „Wenn ich das gewusst hätte“ ist einer der überflüssigsten Sätze im Leben, denn dann ist es bereits zu spät. Wissen Sie, Ihr erster Eindruck hat eine Menge mit der Titanic zu tun und die ist bekanntermaßen gesunken. Ich kann dafür sorgen, dass Sie mit Ihrem ersten Eindruck nicht den erstbesten Eisberg rammen und den Abgang machen.

Ihr erster Eindruck – das ist Ihr Auftreten, Ihre Wirkung auf andere Menschen. Und dass der erste Eindruck schwer zu revidieren ist, ist nicht nur ein Spruch. Stellen Sie sich vor, Sie haben einen wichtigen Kundentermin oder ein Vorstellungsgespräch. Würden Sie mit einem schmutzigen Auto fahren und direkt vor dem Haus parken? Natürlich nicht; Sie würden mit dem Auto vorher durch die Waschanlage fahren. Und Ihre Überlegungen zu Ihrem ersten Eindruck – das ist die Waschanlage! Damit Sie immer mit einem strahlenden Fahrzeug auftreten. Sie finden das anstrengend? Das ist wie Zähne putzen. Erinnern Sie sich daran, wie Ihre Eltern Ihnen zum ersten Mal erklärt haben, wie man Zähne putzt? Sie wissen schon