

Inhaltsverzeichnis

Vorwort 7

1 **Executive Presence – Heute wichtiger denn je** 11

1.1 Einleitung 11

1.2 Aufbau des Buchs 13

1.3 Die Architektur starker Präsenz: Auftreten, Kommunikation, Wirkung, Feedback 16

1.4 Kompetent aber wirkungslos? Warum Fachwissen alleine nicht ausreicht 20

1.5 Digital sichtbar, offline wirksam: Warum Präsenz in beiden Welten über den Erfolg entscheidet 22

1.6 Selbstcheck: Ihre erste Standortbestimmung 24

2 **Auftreten: Wie Sie Präsenz zeigen, ohne ein Wort zu sagen** 27

2.1 Überblick 27

2.2 Was Menschen nach ein paar Sekunden über Sie wissen 29

2.3 Wie unsere Körpersprache das Auftreten prägt und kommuniziert 33

2.4 Augen und Blickkontakt sagen (fast) alles 38

2.5 Dress the part: Warum Kleidung Wirkung schafft 40

2.6 Wie Vorurteile das Auftreten beeinflussen und verzerren 44

2.7 Selbstcheck: Wie ist es um meinen Auftritt bestimmt? 47

3 **Kommunikation: Wie Ihre Botschaften hängen bleiben** 51

3.1 Überblick 51

3.2 Zuhören vor Reden – das Geheimnis starker Kommunikation 53

3.3 Wie Sie verbal in den Köpfen der Menschen bleiben 57

3.4 Das ABC der nonverbalen Kommunikation 61

3.5 Wann Zahlen überzeugen – und wann Emotionen entscheiden 64

3.6 Selbstcheck: Einschätzung der Kommunikationswirkung 70

4 **Wirkung: Wie Sie messbar mehr bewegen** 73

4.1 Überblick 73

4.2 Der Business Impact der Executive Presence 74

4.3 Die eigene Positionierung als Fundament der Wirkung 79

4.4 Aufmerksamkeit als Führungskompetenz: Wer den Raum liest, führt 83

4.5 Innere Klarheit, äußere Wirkung: Wie mentales Training die Ausstrahlung und den Fokus auf das Wesentliche schärft 86

4.6 Selbstcheck: Wie wirksam bin ich wirklich? 90

5	Feedback: Was wir aus Erfolgen und Fehlern lernen können	93
5.1	Überblick	93
5.2	Feedback über die eigene Führungsleistung einholen	95
5.3	KI als Feedbackgeber und Gamechanger im Executive Coaching	98
5.4	Wie gehe ich als Executive konstruktiv mit Feedback um – und erkenne ich es überhaupt?	102
5.5	Selbstreflexion als Ansatz zur Selbstoptimierung	106
5.6	Selbstcheck: Umgang mit Feedback	108
6	Case Studies	111
6.1	Überblick	111
6.2	Elon Musk (Tesla): Zwischen Vision und Provokation	113
6.3	Steve Ballmer (Microsoft): Wenn Leidenschaft zur Gratwanderung wird	117
6.4	Satya Nadella (Microsoft): Vom Machtwort zur Zuhörkultur	122
6.5	Elizabeth Holmes (Theranos): Inszenierung und Fall einer Tech-Ikone	127
6.6	Marcus Braun (Wirecard): Wie Ignoranz ins Desaster führte	131
6.7	Steve Jobs (Apple): Wie alleine das Auftreten den Aktienkurs verändern kann	135
6.8	Sheryl Sandberg (Facebook/Meta): Klare Worte, leise Stärke und operativer Erfolg	140
6.9	Indra Nooyi (Pepsi): Zwischen Zahlen, Herkunft und Haltung	144
6.10	Die wichtigsten Insights aus den Case Studies	148
7	Fazit und Key Takeaways	153
	Literaturverzeichnis	155