

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort .....</b>	<b>7</b>
<b>1 Executive Presence – Heute wichtiger denn je .....</b>	<b>11</b>
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
<b>2 Auftreten: Wie Sie Präsenz zeigen, ohne ein Wort zu sagen .....</b>	<b>27</b>
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 verzerrn .....	44
2.7 Selbstcheck: Wie ist es um meinen Auftritt bestimmt? .....	47
<b>3 Kommunikation: Wie Ihre Botschaften hängen bleiben .....</b>	<b>51</b>
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
<b>4 Wirkung: Wie Sie messbar mehr bewegen .....</b>	<b>73</b>
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

## 6 | Inhaltsverzeichnis

---

<b>5</b>	<b>Feedback: Was wir aus Erfolgen und Fehlern lernen können .....</b>	<b>93</b>
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
<b>6</b>	<b>Case Studies .....</b>	<b>111</b>
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
<b>7</b>	<b>Fazit und Key Takeaways .....</b>	<b>153</b>
	<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>155</b>