



DIE 10 HÄUFIGSTEN FEHLER IM Business- Auftritt

— und wie Sie sie vermeiden.

Jahrzehntelange Beratung lehrt eines vor allem: Die meisten Fehler im Business-Auftritt sind keine Fragen des Wissens. Sie sind Fragen der Aufmerksamkeit. Wer die folgenden zehn Muster kennt und gezielt durchbricht, verändert, wie andere ihn wahrnehmen — ohne seine Authentizität zu verlieren.

Carolin Lüdemann · Business Training & Coaching · kontakt@carolinluedemann.com

01 — Die Bühne beginnt vor der Show

Sie sind immer schon auf der Bühne — lange bevor der Vorhang aufgeht.

Was Sie im Foyer sagen, wie Sie mit der Rezeption sprechen, ob Sie pünktlich sind, Wartezeiten am Handy verbringen oder ausliegende Unterlagen über das Unternehmen studieren. Das alles wird sehr wahrscheinlich gesehen. Assistenzen, Empfangsmitarbeiter und zufällige Mitreisende im Aufzug sind keine Statisten — sie sind Teil Ihres Publikums. Nicht selten sieht man sich zweimal im Leben – und wer weiß schon, ob ein Teil dieses Publikums später auch Teil der Show ist?

 **Mein Rat:** Stellen Sie sich vor, der wichtigste Mensch im Raum wartet bereits am Eingang auf Sie.

02 – Die Selbstvorstellungs-Falle

45 Sekunden CV-Monolog — der schnellste Weg zur Gleichgültigkeit.

Wenn jemand fragt "Was machen Sie so?", antworten die meisten mit einem Lebenslauffragment. Firma, Position, Branche, Jahreszahl. Schön für den Lebenslauf. Tödlich für den Gesprächseinstieg.

Was nicht funktioniert

- Firma, Position, Branche, Jahreszahl
- Der klassische Lebenslauf-Monolog
- Antworten, die keine Fragen aufwerfen

Was wirklich funktioniert

- Ein einziger Satz, der Neugier weckt
- Weniger Angabe, mehr Anker
- Wer nach mehr fragt, ist bereits interessiert

Überlegen Sie sich einen Claim, der Interesse weckt und nicht 0815 ist. **Seien Sie mutig, seien Sie anders als die anderen!**

03 – Zuhören sieht jeder

Niemand übt seine Zuhörkörpersprache. Alle merken es.

Die meisten Menschen trainieren, wie sie wirken, wenn sie sprechen. Kaum jemand denkt darüber nach, wie er wirkt, wenn er schweigt.

Signale des Desinteresses

Halboffenes Handy auf dem Tisch, flüchtige Blicke Richtung Tür, mechanisches "Ja, ja"-Nicken ohne echten Augenkontakt — das sind die Signale, die unbewusst als Desinteresse oder Arroganz gelesen werden.

Echter Kontakt

Echter Kontakt entsteht nicht im Sprechen. Er entsteht im Zuhören. Wer das kann, ist im Raum die ruhigste und beeindruckendste Person.

- 📌 **Mein Rat:** Als Zuhörer sollte es nichts wichtigeres geben, als die Person, die gerade spricht. Ihr sollte 100% unserer Aufmerksamkeit gelten.

04 — Der Name stirbt nach drei Sekunden

Vergessene Namen sind vergessene Chancen.

Sie werden vorgestellt. Der Name des Gegenübers passiert Ihr Gehirn wie ein Zug, den Sie verpasst haben — weg, bevor er ankam. Was folgt: ein Gespräch, in dem Sie den Namen nie benutzen, ihn später nicht wissen und irgendwann verlegen fragen müssen.

„Freut mich, Frau Bergmann“ — und er ist gesetzt.

Die Lösung ist technisch simpel, aber diszipliniert: Verwenden Sie den Namen sofort und einmal — und er ist gesetzt. Wer den Namen des anderen kennt und nutzt, hinterlässt das Gefühl: **Ich bin gesehen worden.**

Und wer den Namen nicht auf Anhieb versteht, der darf nachfragen: „Entschuldigen Sie, eben habe ich Ihren Namen akustisch nicht ganz richtig verstanden.“ Menschen hören gerne ihren Namen – erst Recht in Situationen, in denen sie nicht damit gerechnet haben.

05 — Die Kumpel-Falle

Informell ist kein Synonym für authentisch.

Besonders in Deutschland, Österreich und der Schweiz gilt: Vertrautheit ist eine Geste, die verdient werden will — nicht eine, die man sich einfach nimmt. Wer beim ersten Treffen zu schnell duzt, informelle Sprache verwendet oder sehr persönliche Themen anreißt, signalisiert nicht Wärme, sondern fehlende Sozialkalibrierung.

- ❏ Die gute Nachricht: Wer die richtige Distanz hält und sie behutsam abbaut, wird am Ende als wärmer erlebt als jemand, der von Sekunde eins die Nähe erzwingt.

06 – Ihr digitaler Vorgänger

Ihr LinkedIn-Profil war vor Ihnen im Raum. Und wie sah es dort aus?

Bevor Sie ankommen, haben sich die meisten Menschen bereits ein Bild gemacht.

Realitätsfernes LinkedIn-Foto

Veraltete oder zu persönliche Bilder erzählen eine Geschichte, die Sie selbst nicht erzählen würden.

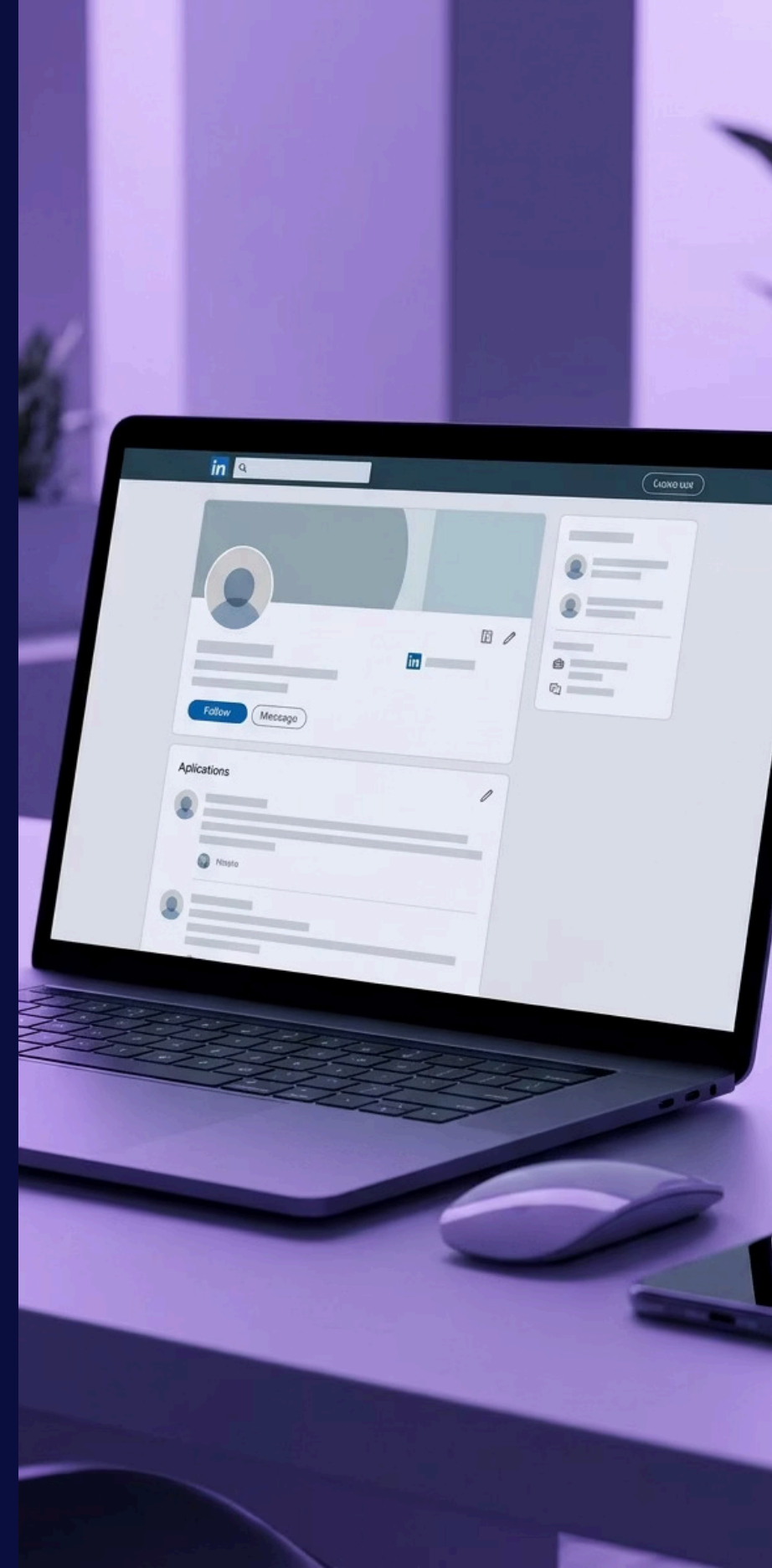
Automatische Abwesenheitsmail

Ohne Rückrufnummer — ein vermeidbarer Eindruck von Unprofessionalität.

E-Mail-Signatur

Ohne Positionsbezeichnung — das alles erzählt eine Geschichte über Sie.

Der digitale und der physische Auftritt müssen eine Einheit sein. Nicht identisch, aber konsistent. Wer offline professionell und präzise wirkt, digital aber nicht mithält, macht sich den Weg schwerer und wird oft schon gar nicht mehr eingeladen, um vom Gegenteil zu überzeugen.



07 — Raum nehmen vs. Raum besetzen

Der schmale Grat zwischen Präsenz und Übergriffigkeit.

Zuversichtliche Körpersprache und territoriales Verhalten sehen von außen ähnlich aus — aber sie fühlen sich fundamental anders an.

Raum besetzen — soziale Taubheit

- Unterlagen über den halben Tisch verteilen
- Ungefragt den Kopfplatz einnehmen
- In Sätze hineinsprechen

Das wird nicht als Stärke gelesen, sondern als soziale Taubheit.

Echte Präsenz

- Ruhiges Auftreten
- Kontrollierte Bewegung
- Hektik ist nie souverän

Echte Präsenz braucht keinen Platz zu stehen.

- 📌 **Tipp:** Bleiben Sie beim Betreten eines Raums kurz stehen um sich einen Überblick zu verschaffen. Das wirkt souverän, weil Sie die Aufmerksamkeit der anderen Personen im Raum aushalten. Viele Menschen haben den Drang, dem zu entfliehen und „in die Gruppe“ zu kommen. Aber: wollen wir jemand — oder einer von vielen sein!?

08 — Der Peak-End-Fehler

Die letzten 30 Sekunden entscheiden mehr als die vorangegangenen 30 Minuten.

Der Nobelpreisträger Daniel Kahneman hat es nachgewiesen: Menschen erinnern sich an Erlebnisse nach zwei Momenten — dem emotionalen Höhepunkt und dem Ende. Was am Schluss eines Gesprächs passiert, prägt das gesamte Bild.

→ **Die häufigsten Fehler**

Geistig abreisen, bevor man körperlich weg ist; hektisch aufstehen; den Abschluss unter Zeitdruck setzen.

→ **Die Lösung**

Das Ende bewusst gestalten und sich vorab überlegen. Ein bleibender Satz, ein echter Blick, eine klare nächste Verabredung.

→ **Der bleibende Eindruck**

Wer das Gespräch „merkwürdig“ beendet, hinterlässt einen Eindruck, der bleibt.

09 — Kleidung sitzt und passt — oder nicht

Marke spielt keine Rolle. Passform und Kontext spielen alles.

Ein teurer Anzug mit falscher Schulterbreite verliert gegen ein günstiges Hemd, das perfekt sitzt. Und ein makelloser Business-Look beim Besuch eines Handwerksbetriebs sendet das Signal: Ich verstehe euren Alltag nicht.

Die entscheidende Frage lautet nicht: Was ist teuer? Sondern: **Was ist kontextgerecht?**

Eine einfache Daumenregel: Kleiden Sie sich eine Ebene gehobener als Ihr Gegenüber — nicht zwei. Respekt zeigt sich im Unterschied, nicht im Abstand. Und achten Sie auf Ihre Schuhe – hier sieht man den wahren Unterschied. Zwischen geputzt, ordentlich und ohne abgelaufene Sohlen — oder wie es wirklich um einen steht.

10 — Der Auftritt endet nicht bei der Verabschiedung

Das Gespräch war gut. Was folgte, war Stille.

Das Treffen war ausgezeichnet. Beide Seiten verlassen den Raum mit gutem Gefühl. Und dann: Nichts. Oder drei Tage später eine generische Mail "Schön, Sie getroffen zu haben."

Die Folgekommunikation ist der Auftritt, fortgesetzt — und hier verlieren die meisten, was sie gewonnen haben.



Innerhalb von 24 Stunden

Eine persönliche Nachricht, die auf etwas Konkretes aus dem Gespräch Bezug nimmt.



Konkret und persönlich

Der professionellste Schlusstrich, den Sie ziehen können.



Das Signal

Sie signalisiert: Ich war wirklich da. Ich habe wirklich zugehört.

Für den ersten Eindruck hat man nur eine Chance.

Für den zweiten manchmal auch nicht mehr.

01

Die Bühne beginnt vor der Show

02

Die Selbstvorstellungs-Falle

03

Zuhören sieht jeder

04

Der Name stirbt nach drei Sekunden

05

Die Kumpel-Falle

06

Ihr digitaler Vorgänger

07

Raum nehmen vs. Raum besetzen

08

Der Peak-End-Fehler

09

Kleidung sitzt und passt — oder nicht

10

Der Auftritt endet nicht bei der Verabschiedung

Carolin Lüdemann

Business Training & Coaching

kontakt@carolinluedemann.com