

STRATEGIEN FÜR DIE PERSÖNLICHE PRÄSENTATION

PR in eigener Sache



Es ist eine Tatsache, dass Frauen sich oft schlecht verkaufen und ihr Licht unter den Scheffel stellen. Sie haben meist Angst, sich selbst zu sehr zu loben. Fest steht aber auch: Erfolg hängt von dem Eindruck ab, den man hinterlässt. Und der lässt sich inszenieren!

Es geht darum, herauszustellen, was Sie für die angestrebte Position qualifiziert. Denn an der Nasenspitze sieht man Ihnen dies nicht an! Trainieren Sie deshalb Ihre persönliche Präsentation“, rät Dr. Gudrun Fey (64), Fachbuchautorin, Trainerin, Geschäftsführerin der study & train GmbH und Mitgründerin des „European Women’s Management Development Network“ (www.ewmd.org).

Für eine gelungene Selbstpräsentation empfiehlt sie ein Strategieelement aus dem Marketing: „Kreieren Sie Ihre Unique Selling Proposition (USP). Denn was für Marken und Firmen gilt, funktioniert auch für jeden selbst“, sagt Fey. „Schreiben Sie dazu jeden einzelnen Gedanken auf DIN-A7-große Karten.“ Und das sind mögliche USP-Gedanken: Was macht Sie einmalig, beziehungsweise was unterscheidet Sie von anderen Kandidatinnen und Kandidaten? Welche sind Ihre besonderen Fähigkeiten und Eigenschaften? Welche Highlights bietet Ihr beruflicher oder politischer Werdegang? Welche besonderen Verdienste oder Auszeichnungen haben Sie erworben? Wie lauten Ihre Ziele und Wertvorstellungen? Wie lautet Ihr persönliches Motto, Ihre Botschaft? Was wollen Sie privat von sich er-

KONTAKT

Dr. Gudrun Fey
Tel. 07 11 • 7 16 82 86
www.study-train.de

wähnen? Und schließlich: Welches Image wollen Sie haben? Versuchen Sie, diese Aussagen auf drei Schlagworte oder einen Slogan zu reduzieren, zum Beispiel „FIT: fachlich versiert – ideenreich und tatkräftig“, „Die zielstrebige EDV-Expertin mit Herz“ oder „Die kompetente Kollegin mit Organisations-talent“. Bei einer Selbstpräsentation versuchen Sie nun, sich genau so zu verhalten, wie es Ihrem Slogan oder Ihren Schlagworten entspricht.

Der erste und der letzte Eindruck zählen

In Stresssituationen sprechen Frauen oft zu schnell, dabei wird ihre Stimme vor Aufregung höher. „Dagegen hilft das bewusste Sprechen auf Wirkung. Sie können es üben, indem Sie bei jedem Wort, das Sie betonen möchten, mit einer Zeitungsrolle auf den Tisch klopfen“, so der Tipp der Trainerin. Es ist nämlich unmöglich, gleichzeitig mit der Zeitung auf den Tisch zu hauen und mit der Stimme nach oben zu gehen. Außerdem lernt man dadurch, bewusst Pausen einzubauen. Für den Einstieg einer Rede empfiehlt sie zudem einen Ohrenöffner, um das Interesse des Publikums zu wecken.

Der persönliche Eindruck, den wir hinterlassen, setzt sich zusammen aus dem, was wir und wie wir es sagen. Das „Wie“ unterschätzen Frauen häufig. Sie wirken oft unsicher und schwächen ihre Aussagen durch sprachliche Weichmacher wie „eigentlich“, „ich denke“ oder „ein bisschen“. Auch selbst-abwertende Äußerungen wie „Ich habe da leider keinerlei Erfahrungen. Ich werde mich aber bemühen ...“ schaden. Fey empfiehlt: „Besser ist es zu sagen ‚Ich bin mir sicher, dass ich mich sehr schnell in die Materie einarbeiten werde.‘“ Um Optimismus auszustrahlen, sollten negative Formulierungen also durch positive ersetzt werden.

Den Auftritt üben, bis er sitzt

Kompetenz und Souveränität vermitteln sich durch Körpersprache und Mimik. Empfehlenswert ist eine leichte Schrittstellung, bei der das Gewicht gleichmäßig auf beide Beine verteilt wird. Eine Übung, um sich eine aufrechte Haltung anzue-wöhnen und dabei den Kopf ruhig zu halten, be-schreibt die erfahrene Trainerin: „Balancieren Sie ein Buch auf dem Kopf aus, während Sie mit ange-

messenen Schritten herumlaufen, lächeln und beim Reden dazu passend gestikulieren. Dies be-deutet, Gesten immer aus der Körpermitte heraus zu machen, so, als wollten Sie unter den Anwesen- den Brötchen verteilen. Beim Lächeln bitte darauf achten, dass Sie es gezielt einsetzen, denn oft wir- ken Frauen kompetenter, wenn sie ernst schauen.“

„Kreieren Sie Ihren USP, Ihre Unique Selling Proposition. Was für Marken gilt, funktioniert auch für jeden selbst.“

Es mag aufwendig erscheinen, sich selbst in dieser Weise zu inszenieren. Doch der Erfolg einer gelun- genen Selbstdarstellung stellt sich beim nächsten öffentlichen Auftritt sofort spürbar ein. Das gibt Si- cherheit, stärkt die persönliche Ausstrahlung und erhöht schließlich die Erfolgsaussichten. ■



Selbstsicher reden – selbstbewusst handeln
Rhetorik für Frauen
Gudrun Fey

Walhalla U. Praetoria, 2005
Taschenbuch, 144 Seiten
ISBN-13: 978-3802945335