

Tipps für eine gelungene Selbstpräsentation

Von Dr. Gudrun Fey, Stuttgart

Ob Sie in ein Gremium gewählt werden oder ob Ihnen der Vorsitz einer Organisation oder ein politisches Amt übertragen wird, hängt von dem Eindruck ab, den Sie hinterlassen. Tatsache ist, dass Frauen sich oft schlecht verkaufen und ihr Licht unter den Scheffel stellen. Sie haben meist Angst, sich selbst zu sehr zu loben. Es geht jedoch in solchen Situationen nur darum, das herauszustellen, was Sie für die angestrebte Position qualifiziert. Denn an der Nasenspitze sieht man Ihnen dies nicht an! Deshalb trainieren und inszenieren Sie Ihre persönliche Präsentation.

Kreieren Sie Ihre USP

Überlegen Sie sich, wie es in der Sprache des Marketing heißt, ihre USP (Unique Selling Proposition). Schreiben Sie dazu jeden einzelnen Gedanken auf DIN A7 große Karten: Was macht Sie einmalig, bzw. was unterscheidet Sie von den anderen Kandidatinnen und Kandidaten? Was sind Ihre besonderen Fähigkeiten und Eigenschaften? Welche Highlights bietet Ihr beruflicher oder politischer Werdegang? Welche besonderen Verdienste oder Auszeichnungen haben Sie erworben? Was sind Ihre Ziele und Wertvorstellungen? Wie lautet Ihr persönliches Motto, Ihre Botschaft? Was wollen Sie privat über sich erwähnen? Und schließlich: Welches Image wollen Sie haben? Versuchen Sie, dies auf drei Schlagworte zu reduzieren, z. B.: optimistisch, kompetent und zuverlässig. Im Folgenden verwenden Sie dann nur die Gedanken, die Ihr Anliegen, nämlich eine bestimmte Position zu erreichen, stützen. Ich empfehle Ihnen zur Vorbereitung, Ihre persönliche Präsentation auf Stichwortkarten, nicht größer als DIN A5, zu schreiben. Diese können Sie dann, je nach dem vor welchem Kreis Sie sich vorstellen, schnell ändern, ergänzen oder reduzieren.

Der erste Eindruck prägt, der letzte bleibt

Beginnen Sie mit einem „Ohrenöffner“, um das Interesse für Ihre Person zu wecken. Vermeiden Sie deshalb die leider übliche Eingangsfloskel: „Ich darf mich kurz vorstellen.“ Was machen Sie, wenn ein Witzbold Sie unterbricht mit „Nein“? Genau so schlecht ist die Formulierung: „Ich freue mich, dass Sie so zahlreich erschienen sind“. Menschen kommen immer einzeln. Sagen Sie: „Ich freue mich, dass Sie gekommen sind.“ Fahren Sie fort, indem Sie z. B. auf Gemeinsamkeiten verweisen: „Wir haben in den letzten Jahren erfahren, dass soziale Reformen notwendig sind, um...“. Sie könnten auch eine kurze Story bringen: „Als ich hierher fuhr, erinnerte ich mich daran, dass...“ Erst wenn Sie spüren, dass man Ihnen zuhört, nennen Sie Ihren Namen und zwar so, dass er von allen verstanden wird, z. B.: „Ich heiße Fey“, – Pause – „Gudrun Fey“. Vielleicht bietet sich auch ein Wortspiel mit Ihrem Namen an: „Ich heiße Wandel, Monika Wandel, und dies ist das, wofür ich hier stehe, nämlich einen Wandel einzuleiten, ...“

Glaubwürdigkeit, Vertrauen, persönliches Profil

Nach der Einleitung wird z. B. gern gesagt: „Ich bin 42 Jahre alt, verheiratet und habe zwei Kinder.“ Besser ist aufzuzeigen, was Sie für die angestrebte Position qualifiziert. Denn damit gewinnen Sie das Vertrauen der Anwesenden. Fangen Sie mit Ihrer jetzigen Position an und greifen – passend zu Ihrem angestrebten Image – Stationen aus Ihrem beruflichen Werdegang auf. Dann schildern Sie, was Sie als Mensch charakterisiert. Dazu gehören in der Regel der Familienstand und Ihre persönlichen Interessen oder Hobbys. Inwie-

weit Sie diese erwähnen, hängt von der angestrebten Position ab. Ob Sie Ihr Alter nennen, entscheiden Sie danach, ob es Ihnen Vorteile bringt oder nicht.

Die Anwesenden sollen sich für Sie entscheiden

Nun grenzen Sie sich gegenüber den anderen Kandidaten ab, ohne diese schlecht zu machen! Das kommt nämlich bei den Hörern erfahrungsgemäß nicht gut an. Stattdessen verbreiten Sie Optimismus und wecken Hoffnungen. Machen Sie klare Aussagen zu Ihren Wertvorstellungen und Zielen. Was werden Sie in der nächsten Zeit anpacken, gegebenenfalls ändern oder auf keinen Fall ändern? Welche Versprechen können Sie abgeben? Welche Vorteile und Nutzen bieten Sie?

Wortwahl, Tonfall und Sprechweise

Der persönliche Eindruck, den Sie hinterlassen, setzt sich zusammen aus dem, was Sie und wie Sie es sagen. Das „Wie“ unterschätzen gerade Frauen häufig. Frauen wirken oft unsicher und schwächen ihre Aussagen durch sprachliche „Weichmacher“ wie „eigentlich“, „ich denke“ oder „ein bisschen“. Prüfen Sie mithilfe eines Kassettenrecorders, ob Sie dazu neigen und ändern Sie dies. Achten Sie auch auf selbstabwertende Äußerungen, wie: „Ich habe da leider keinerlei Erfahrungen. Ich werde mich aber bemühen, ...“ Besser ist zu sagen: „Ich bin sicher, dass ich mich sehr schnell in die Materie einarbeiten werde.“ Um Optimismus auszustrahlen, ersetzen Sie negative Formulierungen durch positive, statt: „An der schlechten wirtschaftlichen Situation wird sich in den nächsten Jahren leider nichts ändern.“, „Auch wenn die Aussichten auf eine positive Entwicklung besser sein könnten, werde ich mich mit Ihrer Unterstützung dafür einsetzen, dass ...“

In Stresssituationen sprechen Frauen oft zu schnell, als wären Sie auf der Flucht, und ihre Stimme wird vor Aufregung höher. Hier hilft das bewusste Sprechen auf Wirkung, das Sie üben können, indem Sie bei jedem Wort, das Sie betonen möchten, mit einer Zeitungsrolle auf den Tisch klopfen. Denn es ist unmöglich, mit der Zeitungsrolle auf den Tisch zu klopfen und mit der Stimme nach oben zu gehen. Außerdem lernt man dadurch, bewusst Pausen einzubauen.

Körpersprache und Mimik

Hier kommt es darauf an, Kompetenz und Souveränität auszustrahlen. Dies gelingt Ihnen, indem Sie einen gewissen Zwischenraum zwischen Ihren Füßen lassen. Am besten wirkt eine leichte Schrittstellung, bei der Sie das Gewicht gleichmäßig auf beide Beine verteilen. Um sich eine aufrechte Haltung anzueignen und um den Kopf ruhig zu halten, sollten Sie sich zur Übung ein Buch auf den Kopf legen, dann angemessenen Schritts herumlaufen, lächeln und beim Reden – dazu passend – gestikulieren. Dies bedeutet, Gesten immer aus der Körpermitte heraus zu machen, so als wollten Sie unter die Anwesenden Brötchen verteilen. Beim Lächeln bitte darauf achten, dass Sie es gezielt einsetzen. Denn oft wirken Frauen kompetenter, wenn sie nicht lächeln.

Es mag aufwendig erscheinen, sich selbst in dieser Weise zu inszenieren. Doch werden Sie den Erfolg Ihrer gelungenen Selbstdarstellung beim nächsten öffentlichen Auftritt sofort spüren. Das gibt Ihnen Sicherheit und stärkt Ihre persönliche Ausstrahlung und das wiederum erhöht Ihre Erfolgsaussichten.

Zum Thema



Dr. Gudrun Fey
Fachbuchautorin, Trainerin,
Geschäftsführerin von
study & train GmbH,
www.study-train.de

Eine Analyse der Wahlreden amerikanischer Präsidentschaftskandidaten (1948–1984) ergab, dass mit einer Ausnahme jeweils der optimistischere Kandidat gewann.

Einer amerikanischen Studie zufolge wirken Sie zu 38 Prozent durch Tonfall und Sprechweise, zu 55 Prozent durch Outfit, Körpersprache und Mimik und lediglich zu 7 Prozent durch Ihre Worte.

Ihr Outfit: Sie müssen so aussehen, wie man sich jemand in der angestrebten Position vorstellt. Frauen wird hier oft mehr Spielraum eingeräumt als Männern. So können Sie persönliches Profil gewinnen, indem Sie statt des vielleicht üblichen dunkelblauen Kostüms ein strahlend blaues Kostüm mit einem bunten Tuch tragen.