

Wie kann ich mich in Kürze möglichst gut vorstellen?

RATGEBER

Heute zum Thema:

Gesundheit

Stil

Recht

Beziehungen

Geld

Daheim

Erziehung

Auf Knopfdruck Wichtiges in Kürze zu sagen, fällt vielen Menschen schwer. Ob im Zug, in einer Vorstellungsrunde, beim Erstkontakt im Kundengespräch, auf einer Veranstaltung – die Zeit ist knapp, um sich überzeugend vorzustellen. Viele kommen bei der Frage: Was machen Sie beruflich? ins Stottern, setzen dazu an, weitschweifig auszuholen oder sagen etwas wie «Ach, ich mach was mit Computern ...», das zwar den Tatsachen entspricht, jedoch niemanden vom Hocker reisst. Mit andern Worten: Sie haben jetzt eine gute Chance vertan, das Interesse für Ihre Person und Ihren Beruf zu wecken.

Die «Lift-Fahr-Idee»

Diese nötige Überzeugungskraft liefert der sogenannte Elevator Pitch, eine Kurzpräsentation (Pitch), die nur so viel Zeit in Anspruch nimmt, wie eine Fahrt mit dem Fahrstuhl (Elevator). Diese Idee stammt aus den 80er-Jahren: Karriere-

SELBST-PRÄSENTATION Oft komme ich in die Situation, dass ich gefragt werde, was ich denn beruflich so mache. Da weiss ich gar nicht so recht, was ich sagen soll. Entweder wird meine Antwort zu lang, sodass mir niemand mehr zuhört, oder ich gerate ins Stottern. Wie kann ich mich kurz und knapp und überzeugend präsentieren? S. D. in S.

orientierte Mitarbeitende, die keinen Termin bei ihrem in Zeitdruck stehenden Vorgesetzten erhielten, nutzten daraufhin die gemeinsame, etwa 30 Sekunden dauernde Aufzugsfahrt, um einen Überblick über eine neue Idee, Dienstleistung oder Produkt zu präsentieren. Die Devise lautete: kurz, knackig und «Lust auf mehr zu machen». Diese Art von Werbung eignet sich auch für die Selbstdarstellung. Die Kürze zwingt uns dazu, ganz genau darüber nachzu-

Kurzantwort

Stellen Sie sich kurz und knackig vor, wecken Sie Aufmerksamkeit, indem Sie Ihrem Gegenüber etwa eine Frage stellen, die Ihre Tätigkeit betrifft. Anschliessend beantworten Sie die Frage so, dass der Andere merkt, wo Ihre Kompetenzen und Stärken liegen. Zeigen Sie Ihr «Alleinstellungsmerkmal»: Wo haben Sie besondere Kenntnisse und Erfahrungen?

denken, was wichtig ist bzw. worin wir uns von anderen unterscheiden.

Und so funktioniert es: In vier Schritten beschreiben Sie, wer Sie sind und was Sie zu bieten haben:

1. Sagen Sie Ihren Namen und was Sie tun. Zum Beispiel: «Mein Name ist Irène Wüest. Ich bin Expertin für stil-sicheres Auftreten.»

2. Wecken Sie Aufmerksamkeit, indem Sie zum Beispiel eine Frage stellen, die für Ihr Gegenüber relevant sein könnte, etwa: «Hatten Sie auch schon mal das Gefühl, dass Ihre guten Leistungen gar nicht wahrgenommen und gewürdigt werden?» Dieser Schritt ist der entscheidende. Hier kommt Ihr Alleinstellungsmerkmal, also Ihre Marke ICH zum Tragen. Denn Marke heisst Unterschied! Wo haben Sie besondere Kenntnisse oder Erfahrungen?

3. Geben Sie Antwort auf die Frage beziehungsweise machen Sie den Gesprächspartner darauf aufmerksam, was sich durch Ihr Tun positiv verändert. Dadurch zeigen Sie Ihre Kompetenz und weisen auf Ihren Leistungsausweis hin. Etwa so: «Ich zeige Ihnen gerne, wie Sie für Ihre Arbeit mehr Sichtbarkeit und

mehr Anerkennung erhalten. Und dadurch erfolgreicher werden.»

4. Setzen Sie einen Folgeimpuls: Sagen Sie klar, was Sie nun von Ihrem Gesprächspartner möchten, zum Beispiel ein Treffen: «Gerne lade ich Sie zu meiner Abendveranstaltung ein.» Oder: «Und was arbeiten Sie?»

Ist der Elevator Pitch gebaut, braucht es Übung. Erst wenn er reflexartig aus Ihnen herausprudelt und sich an den jeweiligen Gesprächspartner anpasst, ist er Erfolg versprechend.



IRÈNE WÜEST HÄFLIGER
 ratgeber@luzernerzeitung.ch
 Soziologin/Sozialpsychologin,
 Expertin für Stilfragen,
 www.stilprofil.ch