



## Selbstpräsentation – einige Tipps

Vor einer positiven Selbstdarstellung schrecken viele zurück, weil man dabei meist nur eine Komponente im Auge hat: das „Angeben“ mit positiven Erfolgen bei gleichzeitiger Ausblendung jeglichen Zweifels. Niemand möchte gerne als „Angeber“ ankommen und am schönsten wäre es natürlich, wenn die anderen *selber* drauf kommen, wie gut etwas an mir oder an meiner Idee ist. Aber dazu haben die Anderen meist zu wenig Anhaltspunkte.

Drei Elemente für eine positive Selbstdarstellung: Kombinieren Sie in Ihrer Präsentation drei Dinge:

1. **Ihr Selbstbewusstsein** – die Klarheit über Ihre Stärken, hinter denen Sie stehen können und die Sie auch ganz bewusst für Ihre Idee einsetzen
2. **Ihre ergebnisorientierte und offene Gesprächsführung** – mit der Sie für gute Gespräche sorgen und auch wirklich offen sind für Hinweise, Reaktionen, Feedback und Anerkennung
3. **Ihr Blick auf den Gesprächspartner**, auf Ihre Kundin, auf Ihre Geschäftspartnerinnen – deren Interessen Sie berücksichtigen und einbeziehen, während Sie über sich sprechen.

Und worauf Sie achten können, wenn Sie sich und Ihre Idee präsentieren:

### ✓ Stehen Sie zu den eigenen Stärken!

- ➔ nehmen Sie Anerkennung an! Ganz einfach: „Danke“ sagen statt es abzuwehren (das ist doch selbstverständlich ...) oder es abzuschwächen (ja schon aber...)
- ➔ Vermeiden Sie herabsetzende und relativierende Bemerkungen über sich und spielen Sie Ihre Leistung nicht herunter. Statt zu beschwichtigen: „Ich stehe erst am Anfang/ das ist nur mal ein kleiner Entwurf/ naja, wissen Sie, das hab ich noch nicht so oft gemacht ...“ sagen Sie einfach NICHTS.
- ➔ Vergleichen Sie nicht – bemühen Sie keine tollen Experten, die das natürlich viel besser und schneller könnten, sondern bleiben Sie bei Ihren Anliegen, Zielen, Ideen. Andere machen es anders. Die Vergleiche schwächen! Auch negative Vergleiche und das Schlechtmachen des Vorhandenen bringt wirft kein besseres Licht auf Ihre Leistung.

*Meine wesentlichen Stärken, die beim anderen auch ankommen sollen:*



✓ **Vermeiden Sie sprachliche Weichmacher**

➔ Lassen Sie einschränkende, ungenaue Wendungen weg, wenn Sie über etwas sprechen, das Sie selbst beeinflussen können! Beispiele für solche floskelhafte Wendungen: „eigentlich“, „sozusagen“, „vielleicht und eventuell“, „und so...“.

„Ich meine halt nur ...“

⇒ „Meiner Meinung nach...“

„Ich glaube, da könnte ich kommen“

⇒ „Ich komme zum Termin“

➔ Versuchen Sie, konkrete Aussagen zu machen und Verallgemeinerungen wegzulassen wie „immer“, „nie“, „schon wieder“, „alle und keiner“ ... Sagen Sie konkret: wer, was, wann, wie genau!

➔ Verwenden Sie eine aktive Ausdrucksweise, und lassen Sie den Konjunktiv (die Möglichkeitsform) möglichst weg (außer Sie spekulieren tatsächlich).

„Dürfte ich mal kurz was sagen ...“

⇒ „Ich sage Ihnen, wie ich das seh...“

„Man könnte sagen, das ist gut“

⇒ „Ich finde das gut/ mir gefällt das sehr“

**Meine bevorzugten Weichmacher:**



✓ **Sagen Sie, was Sie wirklich sagen wollen – und umgehen Sie drei klassische Fallen**

→ **Falle 1: floskelhafte Entschuldigungen**

„Entschuldigen Sie, aber da haben Sie mich falsch verstanden“

⇒ „Das hab ich anders gemeint!“

→ **Falle 2: voreilige Rechtfertigung, ohne dass Ihnen etwas vorgeworfen wurde**

„Verzeihen Sie bitte, Sie haben bestimmt wenig Zeit, aber wenn Sie grad da sind, darf ich kurz...“

⇒ „Haben Sie 5 Minuten Zeit? Wunderbar!“

→ **Falle 3: Vorsichtiges und zaghaftes Rückfragen** am Ende Ihrer Präsentation oder Ausführung. Bauen Sie zum Abschluss eine „Sprungschance“, die das vorhin Erklärte auch festigt und würdigt und Ihre Überzeugung, Sicherheit und Zuversicht sichtbar macht.

„Das könnte schon irgendwie gehen, oder was meinen Sie?“

⇒ „Ich glaube, das klappt gut so!“

„Es wäre doch ganz nett, wenn wir am Montag reden könnten, oder nicht?“

⇒ „Lassen Sie und am Montag reden!“

*Situationen, in denen ich leicht in diese Falle tappe:*

*Einige abschließende und zum Zuhörer überleitende Sätze, die mir gefallen:*