

Wirkung in Selbstpräsentationen: Souverän auftreten

Sind Sie zufrieden mit Ihrer Wirkung in Präsentationen, Verhandlungen oder ganz normalen Gesprächsrunden? Kennen Sie Ihre Stärken, die Sie ausbauen können und – auch nicht ganz unwichtig – Ihre Schwächen? Dieses Selbst-Bewusstsein ist eine wichtige Grundvoraussetzung dafür, um andere Menschen zu begeistern.

Stärken und Schwächen erkennen für noch mehr Wirkung

Nehmen Sie bitte ein Blatt Papier zur Hand. Knicken Sie das Blatt in der Mitte und falten Sie es wieder auseinander. In die obere Hälfte schreiben Sie nun Ihre Stärken, in die untere Hälfte Ihre Schwächen.

Obere Hälfte: Ihre Stärken

Widmen Sie sich zuerst, weil es stärker motiviert, Ihren Stärken, Ihrem Motor, Ihrem Antrieb.

Notieren Sie alles, was Ihnen spontan dazu einfällt.
Überlegen Sie: Was hebt Sie von anderen ab? Welches Alleinstellungsmerkmal haben Sie? Können Sie Ihre Leistung sichtbar machen?

Untere Hälfte: Ihre Schwächen

Hören Sie auf den Skeptiker, den Kritiker in Ihnen. Skizzieren Sie zuerst, welche Schwächen Ihnen spontan in den Sinn kommen. Danach fragen Sie wieder systematisch Beruf, Privatleben und Ihre Vergangenheit ab.

Ihre Stärken systematisch entdecken

Blicken Sie Richtung Job und fragen Sie sich, wie Sie sich bei Projekten, in Meetings, bei öffentlichen Auftritten oder im Umgang mit anderen verhalten und wie Ihre Wirkung auf andere ist. Oder welches positive Feedback Ihnen Ihr Chef oder ein vertrauenswürdiger Kollege immer wieder gibt.



Im Beruf

Worauf ist Ihr Chef stolz?
Welches positive Feedback
erhalten Sie immer wieder von
Kollegen und Vorgesetzten?



Im Privatleben

Was schätzen Ihre Kinder, Ihre
Freunde oder Ihre Verwandten
an Ihnen? Worauf ist Ihr
Partner stolz? Welche
Eigenschaft findet er an Ihnen
so herausragend?



In der Vergangenheit

Wie waren Sie als Kind – was
zeichnete Sie bereits in frühen
Jahren aus? Vielleicht greifen
Sie zum Telefonhörer und
bitten Ihre Liebsten um fünf
Eigenschaften, die sie spontan
mit Ihnen verbinden.

Stärken und Schwächen gegenüberstellen

Stellen Sie dann die Stärken und Schwächen gegenüber: Was überwiegt? Auf welche Stärken sind Sie richtig stolz? Und welche Schwäche möchten Sie ein für alle Mal aus der Welt schaffen?

Denken Sie daran: Jeder Mensch hat Stärken und Schwächen. Es gibt keine Überflieger, und wer seine Schwächen leugnet, wird nie das Potenzial ausschöpfen, das in ihm steckt. Nur Stärken und Schwächen zusammen machen uns authentisch, und gerade Schwächen zeigen uns, wo wir noch Entwicklungsspielräume haben.

Stärken

Ihr Motor, Ihr Antrieb – das, was Sie von anderen abhebt und Ihr Alleinstellungsmerkmal ausmacht.

Schwächen

Entwicklungsspielräume, die uns authentisch machen und zeigen, wo noch Wachstum möglich ist.

Ein Fahrplan, um Ihre Schwächen abzustellen

Suchen Sie die unangenehmste Ihrer Schwächen heraus, von der Sie glauben, dass diese Sie in Ihrer Wirkung hemmt. Benennen Sie diese und erstellen Sie eine Art Fahrplan:

1

Benennen**Diese Schwäche hasse ich am meisten an mir** – sprechen Sie sie klar und deutlich aus.

2

Konkretisieren**Konkret werde ich ändern** – definieren Sie ganz genau, was Sie anders machen werden.

3

Ressourcen**Dazu benötige ich** – z. B. externe Unterstützung, ein Coaching oder neue Werkzeuge.

4

Deadline**Diese Schwäche ist erledigt am** – setzen Sie sich ein konkretes Datum als Ziel.

5

Kontrolle**Kontrollcheck am** – planen Sie einen festen Termin zur Überprüfung Ihres Fortschritts ein.

Präsentieren Sie Ihre Stärken – machen Sie sich hörbar!

Und jetzt lassen Sie uns Ihre Begeisterungspower spüren, indem Sie einen Radiospot über den tollsten Menschen auf der Welt texten: sich selbst! Präsentieren Sie sich als das, was Sie sind, nämlich ein Bestseller.

- Ein bisschen Selbst-PR hat noch keinem geschadet, und ganz ehrlich, was hilft es Ihnen, gut zu sein, wenn es keiner weiß, am allerwenigsten Sie selbst? Diese Übung hilft Ihnen, sich bewusst zu machen, dass eine ganze Menge in Ihnen steckt. Sie werden sehen, das ist ganz einfach.

Ihr persönlicher Radiospot: Aufbau und Struktur

Beginnen Sie am besten folgendermaßen und bauen Sie Ihren Radiospot in drei klaren Schritten auf:



Einstieg

Persönliche Vorstellung: »Werbung in eigener Sache – wer macht denn so was?«, werden Sie sich fragen. Die Antwort lautet: »Ich, ... (Vorname Nachname).«



Kernaussage

Persönliche Stärken: Beschreiben Sie lebendig und konkret, was Sie auszeichnet und wie Sie auf andere wirken.



Schluss

Slogan: »... (Vorname Nachname) ist mein Name, und ich muss schon sagen: Ich bin wirklich gut gelungen.«

Ein Beispiel für Ihre Kernaussage

So könnte Ihre Kernaussage klingen – authentisch, stark und überzeugend:

Meine größte Stärke ist, dass ich anderen Menschen Energie geben kann. Das gelingt mir sowohl bei Kunden, die einen schlechten Tag erwischt haben, als auch bei Kollegen und Freunden, die gerade ein bisschen durchhängen. »Ach, war das schön, mit dir zu reden«, sagen die meisten und schenken mir das, was mich persönlich am meisten motiviert – ein Lächeln.

Und ich bin stolz darauf, dass ich mich persönlich nicht so wichtig nehme und über mich selbst lachen kann. Auch wenn es mal stressig wird und alle um mich herum im Dreieck springen. Denn das ist meine dritte große Stärke: In brenzligen Situationen behalte ich den Überblick. Das freut mich, und das freut meine Chefs.

Die drei Stärken im Überblick

Das Beispiel zeigt drei konkrete Stärken, die im Radiospot zum Ausdruck kommen – ein Modell, das Sie für sich selbst adaptieren können:



Energie geben

Anderen Menschen Energie schenken – bei Kunden, Kollegen und Freunden gleichermaßen.



Selbstironie

Sich selbst nicht zu wichtig nehmen und über sich selbst lachen können – auch in stressigen Momenten.



Überblick behalten

In brenzligen Situationen den Überblick behalten – eine Stärke, die Chefs und Kollegen gleichermaßen schätzen.

Noch mehr Wirkung: Workshop BEGEISTERND PRÄSENTIEREN

Sie wollen mehr darüber wissen, wie Sie sich selbst, Ihr Unternehmen oder Ihre Produkte und Dienstleistungen noch besser präsentieren können? Mit noch mehr Wirkung? Dann könnte vielleicht der Workshop **BEGEISTERND PRÄSENTIEREN** für Sie interessant sein.

Sich selbst präsentieren

Lernen Sie, Ihre Stärken souverän und überzeugend nach außen zu tragen – in Präsentationen, Verhandlungen und Gesprächsrunden.

Ihr Unternehmen präsentieren

Erfahren Sie, wie Sie Ihr Unternehmen, Ihre Produkte und Dienstleistungen mit echter Begeisterung und Wirkung vorstellen.

Andere begeistern

Entdecken Sie, wie Sie das Feuer in anderen entzünden und Menschen nachhaltig für Ihre Ideen gewinnen können.

Infos und Buchung finden Sie [hier](#).