

Stéphane Etrillard

30 Minuten

Selbst-PR

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Umschlaggestaltung: die imprimatur, Hainburg
Umschlagkonzept: Martin Zech Design, Bremen
Lektorat: Diethild Bansleben, Eppstein/Offenbach
Satz: Zerosoft, Timisoara (Rumänien)
Druck und Verarbeitung: Salzland Druck, Staßfurt

© 2006 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
4., überarbeitete Auflage 2012

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Hinweis:

Das Buch ist sorgfältig erarbeitet worden. Dennoch erfolgen alle Angaben ohne Gewähr. Weder Autor noch Verlag können für eventuelle Nachteile oder Schäden, die aus den im Buch gemachten Hinweisen resultieren, eine Haftung übernehmen.

Printed in Germany

ISBN 978-3-86936-399-8

In 30 Minuten wissen Sie mehr!

Dieses Buch ist so konzipiert, dass Sie in kurzer Zeit prägnante und fundierte Informationen aufnehmen können. Mithilfe eines Leitsystems werden Sie durch das Buch geführt. Es erlaubt Ihnen, innerhalb Ihres persönlichen Zeitkontingents (von 10 bis 30 Minuten) das Wesentliche zu erfassen.

Kurze Lesezeit

In 30 Minuten können Sie das ganze Buch lesen. Wenn Sie weniger Zeit haben, lesen Sie gezielt nur die Stellen, die für Sie wichtige Informationen beinhalten.

- Alle wichtigen Informationen sind blau gedruckt.
- Schlüsselfragen mit Seitenverweisen zu Beginn eines jeden Kapitels erlauben eine schnelle Orientierung: Sie blättern direkt auf die Seite, die Ihre Wissenslücke schließt.
- *Zahlreiche Zusammenfassungen innerhalb der Kapitel erlauben das schnelle Querlesen.*
- Ein Fast Reader am Ende des Buches fasst alle wichtigen Aspekte zusammen.



Inhalt

Vorwort	6
1. Sie sind wer!	9
Prüfen Sie Ihr Selbst	9
Bringen Sie Ihre Talente in die besten Kreise	12
2. Sie wollen was!	17
Ihre Ziele zeigen Ihnen den Weg	17
Planen Sie, Ihre Ziele zu erreichen	19
3. Strahlen Sie aus!	25
Ihr Charisma wird zum Magneten	25
Ihr Auftritt	27
Ihre Sprache	32
Ihre Kleidung	37
4. Kommunikation, die weiterbringt	45
Gesprächsplanung	45
Gesprächsführung	48
Mit Emotionen überzeugen	53
5. Bekannt machen, bekannt bleiben	59
Ihre Erfolgsgeschichte	59
Networking	66
Mit Smalltalk ins Gespräch kommen	74

6. Werbestrategie in eigener Sache	81
Es liegt nur an Ihnen	81
Werden Sie aktiv und bleiben Sie authentisch!	84
10 + 1 Tipps für eine effektive Selbst-PR	88
 Fast Reader	 91
 Weiterführende Literatur	 95

Vorwort

Wer heute erfolgreich sein (und auch bleiben) will, kann auf gelungene Selbst-PR nicht verzichten. Vielen Menschen fällt es jedoch schwer, sich ins rechte Licht zu rücken. Die einen finden es geradezu peinlich, über sich selbst zu sprechen, hoffen aber insgeheim, dass ihre Leistungen schon von irgendwem erkannt werden. Andere reden nur zu gerne von sich selbst, schaffen es aber nicht, die richtigen Ansprechpartner zu überzeugen. – Gute Selbst-PR ist etwas anderes.

Selbst-PR ist die Kunst der geschickten Selbstdarstellung, des systematischen Marketings in eigener Sache. Und dabei geht es weniger um kurzfristige Effekte, sondern vielmehr um gezielte Erfolgsschritte, die dank Glaubwürdigkeit und Authentizität langfristig und nachhaltig wirken können.

Für Ihr persönliches Marketing gilt zunächst dasselbe wie für jedes zu bewerbende Produkt: Marketing ist nur dann sinnvoll, wenn es überhaupt etwas zu verkaufen gibt. Daher sollten Sie sich also fragen, was gerade Sie zu bieten haben. Was sind Ihre Stärken? Wie sind Ihre spezifischen Qualifikationen nutzbar? – Eine gründliche Analyse des eigenen Potenzials ist die Grundlage jeder effektiven Selbst-PR. Denn Sie können andere nur dann von sich überzeugen, wenn Sie sich selbst von Ihren Fähigkeiten überzeugt haben.

Ein positives Image zu erlangen ist gut und schön. Es bringt jedoch nicht viel, wenn es nicht zu den tatsächli-

chen Zielsetzungen passt. Wichtig sind deshalb konkret definierte Ziele, an denen sich Ihre Selbst-PR ausrichten kann. Sie ergeben sich einerseits aus der Analyse Ihres Potenzials. Andererseits sollten Sie sich auch ganz darüber im Klaren sein, was Ihnen wirklich wichtig ist. Denn: Wer das Ziel nicht kennt, kann den Weg nicht finden!

Und eines muss schließlich auch noch hinzukommen, wenn Sie sich Ihrer Stärken und Ziele bewusst geworden sind (und dadurch mehr Selbstbewusstsein gewonnen haben): Sie müssen noch *loslegen*! Beginnen Sie am besten in spätestens 30 Minuten gleich damit, sich selbst ins beste Licht zu rücken! Als Ergänzung zu diesem Ratgeber bietet das *Management Institute SECS* Seminare, Workshops und Coaching an und steht Ihnen gerne bei Fragen kompetent zur Seite.

Ihr
Stéphane Etrillard

Management Institute S E C S
Stéphane Etrillard Communication & Sales
Schloss Elbroich, Am Falder 4, D-40589 Düsseldorf
Tel: 0211 – 757 07 40, Fax: 0211 – 75 00 53
E-Mail: info@etrillard.com, Web: www.etrillard.com



Kennen Sie Ihre Stärken?

Seite 9

Nutzen Sie Ihre Talente effektiv?

Seite 13

1. Sie sind wer!

1.1 Prüfen Sie Ihr Selbst

Wenn Sie in den Spiegel blicken: Was sehen Sie? Ein Gesicht? Einen Menschen? Erfahrungen? Wünsche und Hoffnungen? Sie sind jemand, nicht etwas: Sie sind ein Mensch mit seinen ganz speziellen Erfahrungen, mit vielen Erlebnissen, die sich zu Werten manifestiert haben. Sie sind ein Mensch mit Wünschen, Hoffnungen und Zielen, mit Ängsten und Freuden. Sie sind wer! Und Sie sollten nur herausfinden, was Ihre Einzigartigkeit ausmacht. Was können Sie besonders gut oder einfach besser als andere? Welche Stärken haben Sie? Für was gelten Sie als Experte? Sie können nur selbstbewusst auftreten und kommunizieren, wenn Sie sich Ihrer selbst bewusst sind!

Machen Sie Ihre Stärken sichtbar!

Sicher kennen Sie das: Wenn Sie mit Feuereifer an etwas arbeiten, das Ihnen wirklich Spaß und Freude macht, dann machen Sie es auch besonders gut, oder? Natürlich kommunizieren Sie etwas auch ganz anders,

wenn Sie mit „Leib und Seele“ dahinter stehen. Und mit genau diesen Talenten bieten Sie auch Ihren Mitmenschen sichtbar mehr Nutzen als Gesprächspartner.

Ist Ihre jetzige Tätigkeit etwas, womit Sie glücklich = erfolgreich werden? Wenn ja, warum? Und wenn nein, warum nicht?

Sitzen Sie unzufrieden auf Ihrem Posten und warten darauf, dass Ihr Chef endlich Ihre Talente erkennt und Sie richtig fordert? Oder dass Ihre Kollegen Ihrem Chef mal zeigen, was sie eigentlich können. Hoffen Sie darauf, dass Ihr Kunde X Sie bestimmt weiter empfehlen wird? Dann werden Sie sehr wahrscheinlich sehr lange warten. Wenn Sie weiterkommen möchten, nehmen Sie die Sache selbst in die Hand. Am Anfang kann dabei eine Selbstanalyse stehen.

Sind Sie an der richtigen Stelle?

Wollten Sie das, was Sie gerade täglich machen, „eigentlich“ immer schon machen? Entspricht das wirklich Ihrem Können, Ihrer Ausbildung, Ihrem Lebensziel? Oder werden Sie mit Arbeiten belastet, die Sie zwar brav und ordentlich erledigen, die Sie jedoch weder persönlich noch beruflich weiterbringen? Arbeiten, die keinerlei geistigen Gewinn, noch nicht einmal wesentlichen materiellen Gewinn als Ausgleich erwarten lassen? Stellen Sie sich auch die Frage, warum das so ist.

Werden Sie ausgebremst – oder bremsen Sie sich selbst aus?

Wollen Konkurrenten Sie klein halten? Das ist nicht ungewöhnlich. Viel hinderlicher jedoch ist das eigene „Bremsen“: Denken Sie, nur Sie seien in der Lage, jene Aufgaben, die Sie von Ihren Zielen ablenken, ausführen zu können? Sie glauben, Bescheidenheit sei eine Zier, und verschweigen vornehm, was Sie wirklich auf dem Kasten haben. Sie sind der Überzeugung, Erfolg habe etwas mit Glück zu tun und funktioniere wie ein Lotospiel – jedoch sind Sie leider nun mal ein Pechvogel ... Wie kommen Sie darauf?

Aufgaben, die Sie nicht interessieren, sollen Leute machen, die Interesse daran haben.

Das Gegenteil falscher Bescheidenheit ist nicht Angeberei, sondern geschickte Selbst-PR. Und natürlich: Erfolg hat wie alles im Leben auch zu einem gewissen Prozentsatz mit Glück zu tun – die Chancen sind jedoch im Business wie beim Lotto gleich null, wenn Sie gar nicht erst einen Tipp abgeben!

Ihr Tipp in diesem Erfolgsspiel sind Ihre besonderen Stärken. Welche sind das? Besinnen Sie sich auf sie! Vergegenwärtigen Sie sich einmal Ihren Lebenslauf – Ihre Aus- und Fortbildungen, Ihre Erfahrungen (die guten und die schlechten, aus denen Sie etwas gelernt haben), Ihre diversen Positionen, Projekte, Verantwortungsbereiche,



Ihre Auszeichnungen, Veröffentlichungen usw. – fügen Sie dann noch Ihre persönlichen Vorzüge hinzu – Ihre Charakterstärken, Ihre privaten Leistungen (sei es bezogen auf Familie, Haus, Hobby, Ihren Freundeskreis oder andere Verbindungen) usw. Sie werden feststellen, wie sehr Sie in Ihrem Alltagstrott vergessen haben, wer Sie eigentlich sind!

1.2 Bringen Sie Ihre Talente in die besten Kreise!

Nach der Selbstanalyse ergeben sich dann die weiteren Fragen:

Wo kann ich meine Talente am besten einsetzen?

Wenn Sie beispielsweise auf dem Posten bleiben, der Ihrem Können nicht entspricht, haben nicht nur Sie nichts davon, sondern auch diejenigen, denen Ihr Können niemals zur Verfügung stehen wird. Sachlich wäre die Feststellung, dass Sie im falschen Bereich ersetzbar sind, während Sie in einem anderen „unersetztlich“ sein könnten. Verfallen Sie nicht auf den Irrtum, als Einziger den Laden am Laufen halten zu können, auch wenn es Ihnen nicht die geringste Befriedigung verschafft. Dies ist ein weitverbreiteter Irrglaube. Sie sind frei, dorthin zu gehen, wo Sie sich zum eigenen und zum Nutzen Ihrer neuen Umgebung entfalten und weiterentwickeln

können. Seien auch Sie sachlich im Umgang mit sich selbst und im Hinblick auf Ihre derzeitige Position: Wenn Sie sich über Ihre Stärken ganz sicher sind, warum bleiben Sie dann da, wo Sie sie nicht voll einsetzen können? Bewegen Sie sich weiter! Ihre souveräne Ausstrahlung wächst auch mit dem Gefühl, vorwärts zu kommen, zu wachsen und zu gedeihen.

Andererseits sollten Sie sich auch fragen:

Wie kann ich meine Talente in meinem Tätigkeitsbereich besser nutzen?

Eine andere Situation ergibt sich für Sie, wenn Sie bereits im richtigen Tätigkeitsbereich arbeiten, Ihre Talente jedoch dort noch nicht voll zum Zug kommen. Auch hier kann zunächst die Selbstanalyse helfen. Was sind meine Stärken? Was bremst mich aus? Kann es sein, dass Sie einfach nicht nach links und rechts gucken, weil Sie so eingespannt sind? Kann es sein, dass Sie gar nicht wissen, wer Ihre Verbündeten sind und wo Sie Hilfe für Ihre Sache finden können? Öffnen Sie die Augen und betrachten Sie Ihre Umgebung. Vielleicht finden Sie einen Partner für ein gemeinsames Projekt. Vielleicht gibt es Personen, die Sie mit geschickter Selbst-PR auf sich aufmerksam machen können. Geben Sie sich nicht mehr nur mit dem zufrieden, was man Ihnen zuteilt – beginnen Sie mit dem Marketing in eigener Sache und bringen Sie damit Bewegung in Ihre Karriere!

Vielleicht fragen Sie sich nun auch:

Wie kann ich mein Angebot so spezialisieren, dass dies meinen Talenten und damit auch meinen Kunden zugute kommt?

Stellen Sie sich vor, Sie seien Hersteller von Konfitüren. Sie verkaufen Erdbeer-, Waldfrüchte- und viele andere klassische Konfitüren. Weil Ihr ererbtes Unternehmen einen guten Namen hat, können Sie sich gut auf dem Markt halten – aber von wirklichem Wachstum keine Spur. Ihr Talent liegt nun in der Entwicklung ungewöhnlicher Mischungen. Sie wagen es, die traditionelle Palette Ihres Angebots um „Vanille-Pfirsich-Konfitüre“ zu erweitern – und haben gewaltigen Erfolg damit. Was tun Sie weiter? Freuen Sie sich über den Erfolg und investieren in die Bewerbung der klassischen Palette? Natürlich nicht! Wenn Sie klug sind, vermarkten Sie den Verkaufsschlager weiter. Nutzen Sie Ihr einzigartiges Talent und positionieren Sie sich auf dem Markt mit einzigartigen Spezialitäten: „Zimt-Apfel-Konfitüre“, „Honig-Birne-Konfitüre“ usw. Sie heben sich ab von der Konkurrenz, leben erfolgreich Ihre Stärke aus – und Ihrer anwachsenden Kundschaft schmeckt's.

Auch unter Ihren Talenten gibt es eine „Vanille-Pfirsich-Konfitüre“. Denken Sie einmal darüber nach: Was ist Ihre ganz besondere Spezialität? Welche einzigartige Spezialität können Sie aus Ihren Kenntnissen und Fertigkeiten besonders herausarbeiten? Was kann Sie ganz besonders von anderen Könnern aus Ihrem Tätigkeitsbereich herausheben? Und welches ganz spezielle Angebot kann potenzielle Kunden, Partner etc. beeindrucken und von Ihnen überzeugen? Je mehr Sie an sich und Ihre Talente glauben, um so wohler fühlen Sie sich. Umso authentischer und souveräner kommunizieren Sie auch.