

MOTIVATION ERFOLG

Stand Juli 2019
Alle Rechte vorbehalten
Version 1.1

von Christian Hoffmann

Positionierung als Experte

Inhalt

- Einführung 2
- Deine Figur 3
- Dein Elevatorpitch 4
- Arbeitsblatt 5
- Allgemeines 6
- Über den Autor 7





Einführung

Der Begriff Positionierung kommt ursprünglich aus dem Marketing. Er beschreibt, wie man gezielt Stärken und Qualitäten eines Produktes gegenüber denen eines Konkurrenzproduktes authentisch nach außen tragen kann.

Was bei Produkten funktioniert, solltest Du Dir ab sofort auch zunutze machen. Für Dich heißt das, Du nimmst eine Position ein, langfristig, verlässlich und authentisch.

Doch ist das Thema so wichtig? Weil der erste Eindruck zählt und mit einer starken Positionierung und einem guten Selbstmarketing hebst Du Dich positiv von Deinen Mitbewerbern ab.

Grundsätzlich ist das Thema hilfreich für Dich, wenn Du eines der folgenden Ziele erreichen willst:

- mehr und besser zu verkaufen,
- erfolgreichere (Bewerbungs-) Gespräche zu führen,
- besser zu präsentieren und vorzutragen,
- bessere Meetings zu haben und
- erfolgreichere Verhandlungen zu führen.

Um den Sinn hinter dem Thema Positionierung besser zu verstehen, müssen wir uns erst einmal vor Augen führen, wie wir Menschen überhaupt Entscheidungen treffen.

Menschliche Entscheidungen werden zum großen Teil durch das Unterbewusstsein beeinflusst.

Die Kommunikationspyramide zeigt wie wenig Fakten und wie viel das Unterbewusstsein unsere Entscheidungen und unser Leben beeinflusst.



Mit einem guten Selbstmarketing sprechen wir Menschen gezielt auf der unterbewussten Ebene an. Auf diese Weise können Entscheidungen positiv beeinflusst werden.



Deine Figur

Selbstmarketing heißt auch, dass Du Dir über Deine «Figur» ein paar Gedanken machen musst. Dieser Schritt ist für Deinen zukünftigen Erfolg extrem wichtig.

Dabei geht es darum einen (nicht auf Äußerlichkeiten bezogen) attraktiven und interessanten Charakter zu schaffen. Du denkst, Du bist nicht interessant genug und kannst das nicht? Ich verspreche Dir, dass Du mit dieser Anleitung genau das schaffen wirst. Das alles ist wichtig, damit die Leute sich mit Dir identifizieren können, Dich sympathisch finden und Dir entsprechend ihre Aufmerksamkeit schenken. Denn Identifikation, Sympathie und Aufmerksamkeit sind die entscheidenden «Türöffner».

Dies sind die Punkte zu Deine Figur:

Hintergrundgeschichte

Erzähl Deine Hintergrundgeschichte. Diese muss sich auf Dein Thema, Situation oder Produkt beziehen. Die Leute werden dann sehen «Ich bin so, wie er mal war» oder «er versteht mich» oder «wenn er das schafft, dann

schaffe ich das auch». Wenn also die Leute sehen, dass Du in einer ähnlichen Situation warst, identifizieren sie sich mit Dir.

Parabeln

Benutze gute Parabeln, um mit einer Geschichte eine Botschaft zu transportieren. Benutze dazu, wenn immer möglich, Erlebnisse aus Deinem Leben. Das ganze braucht ein wenig Übung, aber grundsätzlich ist alles bereits vorhanden. Schlussendlich bleiben solche Parabeln länger im Gedächtnis Deiner Zuhörer.

Charakterschwächen

Viele Leute haben Probleme damit über ihre Schwächen zu reden. Dabei ist das eines Deiner wichtigsten Instrumente. Keiner hört gerne perfekten Menschen zu. Schwächen machen Dich menschlich, man kann sich mit Dir identifizieren und es macht Dich sympathisch. Dies lässt sich auch gut mit Parabeln kombinieren.

Kontroversität

Normalerweise versuchen wir neutral zu bleiben und unser Publikum nicht «herauszufordern». Leider ist neutral oft auch langweilig. Leute die polarisieren werden entweder gehasst oder geliebt aber zuhören tut ihnen jeder. Du sollst es nicht auf die Spitze treiben, aber ein wenig Kontroversität tut Dir gut. Leute die eine klare, manchmal auch kontroverse Meinung vertreten, erhalten Aufmerksamkeit.



Dein Elevatorpitch

Gemäß Wikipedia ist ein Elevatorpitch eine Methode, eine Idee in kurzen Worten zusammenzufassen. Der Fokus liegt dabei auf den positiven Aspekten wie zum Beispiel deren Einzigartigkeit.

Die Idee eines Elevatorpitches basiert ursprünglich auf dem Szenario einer wichtigen Person während einer Aufzugsfahrt seine Geschäftsidee vereinfacht und fokussiert zu erklären und die Person in dieser kurzen Zeit zu überzeugen.

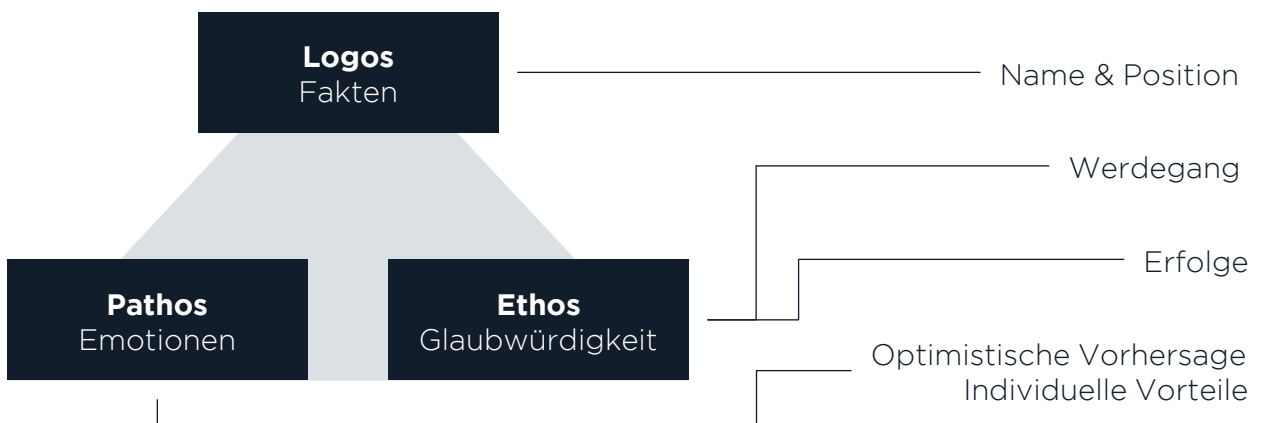
So einen Elevatorpitch brauchst Du auch für Dich als Person. Diesen kannst Du dann je nach Zielgruppe auch entsprechend anpassen.

Der Aufbau basiert auf dem rhetorischen Dreieck.

Das rhetorische Dreieck besteht aus Logos (Fakten), Pathos (Emotionen) und Ethos (Glaubwürdigkeit). Alle drei Punkte müssen im Elevatorpitch adressiert werden, um Dein Gegenüber von Dir zu überzeugen.

Sobald Du Deinen Elevatorpitch zusammengestellt hast, übe ihn so lang, bis Du ihn selbst im Schlaf beherrscht.

Aufbau Deines Elevatorpitches





Arbeitsblatt

Fülle die Kästen entsprechend aus und erarbeite Dir so Schritt für Schritt Deinen eigenen Elevatorpitch. Deine Vorstellung darf nicht länger als 30, maximal 60 Sekunden dauern.

Positionierung heisst auch Verzicht

Betrachte Deinen Elevatorpitch als ein lebendes Objekt, probier Dinge aus und finde so Deine individuelle und authentische Form.

Name & Position

Hier darfst Du gerne ein wenig übertreiben, denn Dein Status unterstreicht auch Deine Kompetenz.

Werdegang & Erfolge

Frühere Arbeitgeber und alles, was direkt mit Dir in Verbindung steht, erwähnst Du ausschließlich positiv. Das Aufzählen Deiner Erfolge nimmt Deinem Gegenüber die Angst und signalisiert ihm, dass Du der Richtige bist und die nötige Kompetenz besitzt.

Optimistische Vorhersage

«Ich werde sie heute begeistern» oder «Ich werde heute ihr Problem lösen». Solche Aussagen lassen Dich kompetent erscheinen, selbst wenn Du Deine Vorhersage nur zum Teil erfüllst.



Allgemeines

Neben dem Elevatorpitch und Deiner Figur gibt es zusätzlich noch allgemeine Punkte, die wichtig sind für Deine erfolgreiche Positionierung. Das meiste sollte selbstverständlich sein, trotzdem möchte ich Dir diese Punkte nochmals ans Herz legen, denn es sind oft Kleinigkeiten, die den Unterschied machen.

Gute Vorbereitung

Auch wenn wir gelernt haben, dass es viel auf unterbewusste Faktoren ankommt, so ist eine gute inhaltliche Vorbereitung trotzdem immer noch unabdingbar.

Fester Händedruck

Der erste Eindruck zählt und dazu gehört auch ein fester Händedruck. Personen, die einen kurzen und festen Händedruck ausüben haben größere Erfolgchancen als Menschen mit zu schwachem oder zu starkem Händedruck.

Angemessene Kleidung

Die Regel besagt, dass man sich immer «einen Tick» schicker kleiden soll als gefordert (Ausnahmen bestätigen natürlich die Regel).

Pünktlichkeit

«Der beste Beweis einer guten Erziehung ist die Pünktlichkeit»
Gotthold Ephraim Lessing

Blickkontakt

Schau Deinem Gegenüber an bei Kontaktaufnahme oder wenn Du mit ihm sprichst, das zeigt Interesse, Neugier und erzeugt Sympathie.

Überzeugung

Sei überzeugt von dem, was Du sagst, vertritt eine Meinung und sprich dazu mit fester und deutlicher Stimme. Spreche auch immer aus der «Ich-Perspektive» und benenne Dinge konkret.

Bleib authentisch

Dieses Dokument ist ganz bewusst keine 1:1 Anleitung. Es ist wichtig, dass Du Dir alles selbst erarbeitest, denn nur so kannst Du Dein Selbstmarketing wirklich auf den Punkt bringen und es entwickelt sich ein roter Faden. Fehler zu machen ist dabei ein extrem wichtiger Teil des Prozesses, der Dich nicht verängstigen, sondern beflügeln soll.

Das Geheimnis liegt in Deiner Einzigartigkeit und nicht in Perfektion, die ist alles aber nicht authentisch. Hab also vertrauen, es steckt alles was Du brauchst bereits in Dir!

Über den Autor



Christian Hoffmann

geboren 1975 in Basel und gelernter Bankkaufmann, ist heute als Produktmanager und Blogger tätig und lebt in der Nähe von München. Nach seinem Umzug von der Schweiz nach Deutschland im Jahr 2001 arbeitete er einige Jahre für ein renommiertes Münchner Kreditinstitut, bevor er erfolgreich das Private Banking einer österreichischen Privatbank mit aufbaute. Nach seinem Wechsel zu einem Schweizer Softwareunternehmen betreut er heute weltweit zahlreiche Kunden und Projekte.

www.motivationenerfolg.de
christian@motivationenerfolg.de