

# *Wege aus der Unsichtbarkeit*

Wie du dich wirkungsvoll  
vorstellst und positiv in  
Erinnerung bleibst



## Wege aus der Unsichtbarkeit – Wie du dich wirkungsvoll vorstellst und positiv in Erinnerung bleibst

Es ist immens wichtig, sich wirkungsvoll vorzustellen. Wir stellen uns so häufig in den unterschiedlichsten Situationen, Szenarien und Kontexten vor. Umso überraschender ist es, dass nur die wenigsten Menschen an ihrer Vorstellung feilen. Ich kenne nicht einen Ratgeber, der sich dieser Frage ernsthaft und kreativ widmet.

Es heißt „There is no second chance for the first impression“. Der erste Eindruck, den wir bei unserem Gesprächspartner oder unserem Publikum hinterlassen, beeinflusst immens den Verlauf der weiteren Kommunikation. Stecken wir erst einmal in einer Schublade, ist es nur sehr schwer, wieder aus ihr herauszukommen.

### Wie stellen wir uns normalerweise vor?

Oft folgen wir einer Konvention, wenn wir uns neu vorstellen. Zum einen, weil es einfach ist und zum anderen, weil viele von uns nicht wissen, wie sie sich alternativ vorstellen sollen. Jedoch ist diese konventionell-uninspirierte Art sich vorzustellen nachteilig. Wir bleiben unserem Gegenüber weder in Erinnerung, noch schaffen wir eine sinnvolle Grundlage für das weitere Gespräch, um nur zwei der vielen Nachteile zu nennen.



Übung: Schreibe stichwortartig auf, wie du dich normalerweise im beruflichen (oder privaten) Kontext vorstellst. Notiere auch die Reihenfolge, in der du die einzelnen Information über dich typischerweise sagst.

---

---

---

---

Ich wette, du bewegst dich im Rahmen der typischen Konvention, die lautet:

Das Muster ist fast immer das gleiche (auf individuelle und berufsspezifische Variationen gehe ich hier nicht ein). Das Problem ist eindeutig: Eine solche Vorstellung ist repetitiv, monoton, schwer einprägsam und – gerade in Vorstellungsrunden – schlicht langweilig. Wenn du dich so präsentierst, gehst du in der Menge unter und bleibst im schlimmsten Falle unsichtbar. Das wollen wir verhindern!



Regel: Das Frische und Neue hat einen Mehrwert!  
Es gibt zu viel Durchschnittliches und immer-wieder-Gleiches. Trau dich und du wirst belohnt.

## Tipps und Techniken für den beruflichen Kontext

Du kannst alle Techniken wie Lego Bausteine flexibel und situativ kombinieren. Ich empfehle die Kombination aus zwei Techniken. Achte auf die Reaktionen deines Gegenübers und entwickle deine Techniken weiter, bis du deinen eigenen Stil und den nötigen Feinschliff hast.

## Steig mit deiner beruflichen Leidenschaft ein

Was treibt dich an? Wofür begeisterst du dich beruflich? Formuliere diesen Punkt in einem kompakten Satz mit einfachen Begriffen. Es soll natürlich klingen und nicht gekünstelt oder übermäßig konstruiert. Perfektion wirkt schnell verdächtig. Sag es also in deinen eigenen Worten, es geht schließlich auch um deine ganz eigene Leidenschaft.

Sei dabei so spezifisch wie möglich. Beispiel: „Ich begeistere mich für Werkstoffe; mit ihnen kann ich neue Oberflächen formen und kreieren. Das Haptische daran hat mich schon immer fasziniert. Es ist auch eine super Sache, dass in kurzer Zeit greifbare Ergebnisse entstehen und ich etwas in der Hand halte.“ Achte darauf, dass du nicht einfach irgendein Stichwort in den Raum wirfst, welches schwer greifbar und allgemein ist. Damit kann niemand so richtig etwas anfangen.



Übung: Notiere in Stichworten, was dich an deiner Arbeit begeistert. Tipp: Frag dich, ob die Leidenschaft als solche leicht nachvollziehbar ist oder nicht. Beispiel: „Prozessoptimierung ist meine Leidenschaft“ oder „Ich begeistere mich für Kundenzufriedenheit“. Das hört sich vielmehr nach einem Slogan an. Versetze dich kurz in die Position deiner Zuhörer und bewerte, ob deine Formulierung überzeugend klingt.

### ***laus urbium* (lat. „Lob der Stadt“)**

Eine zeitlose rhetorische Technik, die in die Antike zurückreicht und heutzutage vor allem in den USA weitverbreitet ist. In Deutschland hingegen wird sie noch zu selten bewusst eingesetzt, so dass du mit ihrer Anwendung eine umso positivere und stärkere Wirkung erzielen kannst.



Und so funktioniert sie: Steige mit einer positiven Bemerkung, einem präzisen Lob oder einem Kompliment ein. Frage dich, bevor du dich vorstellst: Was gefällt dir an der Begegnung / der Situation / dem Event etc.? Was kannst du positiv hervorheben? Besonders effektiv ist diese Technik, wenn du dich irgendwo als Gast oder Besucher vorstellst, zwingend ist sie natürlich nicht.

Mit dem *laus urbium* sagst du auf den ersten Blick wenig über dich. Doch die Meta-Botschaft ist hier viel wichtiger. Du zeigst dich als ein positiver, wohlwollender und sympathischer Mensch und schaffst eine angenehme Gesprächsebene. Es geht hier mehr um Emotionale Intelligenz als das Präsentieren persönlicher Informationen.



Profi-Tipp: Ganz wichtig: Vermeide Floskeln wie „Ich freue mich, dass Sie so zahlreich erschienen sind.“ Verwende stattdessen kurze und klare Ich-Botschaften in eigenen Worten.

Beispiel: „Es ist echt cool, dass ihr alle da seid und euch zu dieser Uhrzeit und bei dem hochkarätigen Konferenz-Programm für mein Seminar entschieden habt. Mir selbst fällt es oft schwer, zwischen den vielen Vorträgen auszuwählen.“

Mehr zu Floskeln, die du unbedingt vermeiden solltest, erfährst du im Buch und im Seminar.

## Random Facts

Beispiel: Meine frühere Professorin (eine ansonsten eher unscheinbare Person) stellte sich zu Beginn ihrer Vorlesungen den neuen Studierenden auf folgende wirkungsvolle Weise vor: „Ich lese die FAZ, wähle die FDP und mein Lieblingswort ist Leistung“. In diesem Moment wollte sie wohlgerne keinen besonders freundlichen Eindruck machen, sondern Wirkung entfalten und einen bestimmten Ton treffen. Diese Dreiecksform ist bei random facts besonders elegant und wirkt kohärent.

Die Bandbreite an random facts ist schier unendlich. Es liegt ganz an dir, wie kreativ oder unerwartet die Info sein soll. Mit dieser Technik haben wir die Möglichkeit,

1. unser Bild nach außen durch die jeweiligen facts stark zu steuern und
2. die Aufmerksamkeit auf uns zu lenken – ohne dabei (wenn wir das wollen) viel über uns zu sagen. Durch random facts entsteht ein feines Spiel zwischen Selbstoffenbarung und Verhüllung.

**Hier einige wunderbare Random Fact-Inspirationen aus meinen Seminaren:**

„Ich kann Geldgier nicht ausstehen und habe dennoch Finance studiert.“

„Als passionierter Radfahrer stehe ich auf Kriegsfuß mit Autofahrern.“

„Ich stehe auf der Seite der Träumer und Idealisten.“

„Wenn ich nicht Chemikerin wäre, wäre ich jetzt wohl Fotografin.“

„Ich beschäftige mich durchgehend mit Selbstoptimierung.“

„Ich bin überzeugt, wir alle sollten meditieren.“

„Meine 5jährige Tochter gibt zu Hause den Ton an.“

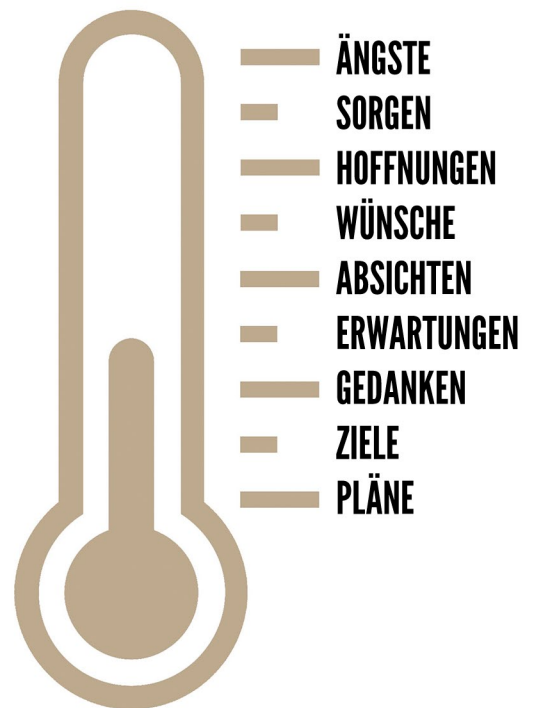
„Ich arbeite zu 80% für den Papierkorb.“



## Sage etwas über dein Invisible Baggage

Jeder von uns trägt ständig ein unsichtbares Gepäckstück auf seinen Schultern. Mal ist es klein, mal riesig, mal erdrückend. Da es jedoch unsichtbar ist, sprechen nur die wenigsten darüber, was wiederum deine Chance ist. Was meine ich damit? Dieses unsichtbare Gepäck ist gefüllt mit deinen Plänen, Zielen, Gedanken, Erwartungen, Absichten, Wünschen, Hoffnungen, Sorgen und Ängsten.

Natürlich ist es schwer und auch nicht immer sinnvoll, über seine Sorgen und Ängste zu sprechen. Und doch hat es etwas sehr Entwaffnendes und Menschliches. Wenn du dich unwohl fühlst mit dem Artikulieren deiner Emotionen (welcher Art auch immer), beschreibe deine Erwartungen. Ein Erwartungsabgleich kann im besten Falle Missverständnisse und sogar Spannungen vermeiden. Wenn du bewusst sachlich und neutral erscheinen willst, beschreibe deine Agenda oder deine Ziele.



Profi-Tipp: Gehe auf das invisible baggage deines Gegenübers ein, wenn sich die Gelegenheit ergibt und der Kontext passt. So betonst du deine emphatische Seite und richtest den Gesprächsfokus auf die andere Person. Und keine Sorge, falls du das invisible baggage der anderen Person nicht genau erahnst oder antizipierst: Wir alle tragen unser 'Gepäck' mit uns und fast alle Menschen freuen sich, dass jemand sich die Mühe macht, emphatisch zu sein und auf unsere Befindlichkeiten einzugehen.

## Verlasse die typische Chronologie

Viele schildern nur ihre Lebensstationen, wie eine Wiedergabe ihres CV. Traue dich, von der der typischen Chronologie abzuweichen. Solltest du noch zu sehr in alten Mustern stecken oder gerne deine Lebens- bzw. Berufsstationen chronologisch nacherzählen, versuche ein übergeordnetes Prinzip zu finden: Was ist das verbindende Element zwischen deinen Tätigkeiten? Stehen deine Stationen im Zeichen eines größeren Ziels oder deines 'Mission Statements'?

Beispiel: „Zeitlebens habe ich mich mit der Lehre beschäftigt. Meine sämtlichen beruflichen Tätigkeiten hatten etwas mit Didaktik und Wissensvermittlung zu tun.“

## Verwende tendenziell kurze Sätze bzw. einzelne Schlagwörter

Zum einen lassen sich kurze Sätze kognitiv leichter verarbeiten; zum anderen erzeugst du so Spannung. Fachsprachlich nennt man das „Parataktisches Kommunizieren“.

Spannenderweise sind viele dogmatische bzw. religiöse Texte parataktisch geschrieben, allen voran die Bibel und der Koran. Und man kann sagen, was man will. Diese beiden Werke sind eine ganze Weile 'Bestseller' gewesen und erzielen nach wie vor große Wirkung. Aber das ist eine andere Geschichte.

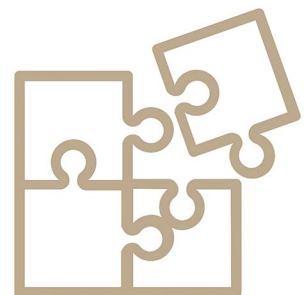


Profi-Tipp: Bringe deine Botschaft auf den Punkt. Vermeide nicht nur lange Sätze, sondern auch übermäßige Nebensätze. In der Kürze liegt die Würze. Vor allem wenn es darum geht, sich wirkungsvoll vorzustellen.

## Gib unvollständige Informationen

Diese Technik hilft dir, wenn du zusätzlich Spannung aufbauen oder Aufmerksamkeit generieren willst. Platziere eine Botschaft, die unvollständig ist. Halte ein wichtiges Detail zurück. Grundsätzlich ist das Weglassen von Informationen die wichtigste Technik, um Spannung aufzubauen.

Eine Seminarteilnehmerin sagte zu Beginn ihrer Vorstellung: „...I listen to dead people everyday“, um dann am Ende ihrer Vorstellung aufzulösen, dass sie in einem Literatur- und Musikarchiv arbeitet und sich mit Tonaufnahmen von berühmten verstorbenen Autoren beschäftigt. Hätte sie gleich gesagt, dass sie im Archiv arbeitet, wäre die Aussage wirkungslos geblieben.



## Setze die typische Konvention (Name, Wohnort, Berufliches) ans Ende

Das ist eine wunderbare Technik. Warum? Du steigst mit einer der vorangehenden Techniken ein und schaffst auf diese Weise den Nährboden für die anschließenden Standardinfos über dich. Diese bleiben nun besser in Erinnerung, weil du mit einem kreativen Einstieg die Aufmerksamkeit und das Interesse der anderen gewonnen hast.

Beispiel: „Meine Leidenschaft ist es, Seminare zu geben. Es macht mich froh, zu sehen, dass meine Techniken und Tricks die Menschen weiterbringen. Darin sehe ich den Sinn meiner Tätigkeit. Ich bin der Überzeugung, dass Humor die höchste Form von Intelligenz ist. Ich bin Seminarleiter und Trainer, 35 Jahre alt, wohne in Berlin und mein Name ist Michael.“



Profi-Tipp: Baue vor der konventionellen Vorstellung eine Kunstpause ein, um eine größere Wirkung zu erzielen.

## Hab ein klares und knackiges Ende

Ein knackiges Ende ist sehr wichtig. Wenn du nicht weißt, wie das gehen soll: Keine Panik!

Beende einfach deinen letzten Satz und verabschiede dich höflich, aber kurz.

Mach dir keinen Kopf darüber, ob du noch irgendetwas vergessen hast.

Wichtig ist, dass du nicht anfängst, laut nachzudenken, was du noch sagen wolltest / könntest. Nach dem Motto: „Joa. So viel zu mir. Ähm, ich glaube das war's.“ Oder: „Mmh, ich glaube, das war's an dieser Stelle.“ Ich garantiere dir, die wenigsten werden merken, dass – vermeintlich – etwas gefehlt hat.

## „That's me in a nutshell“

Mit dieser Technik kannst du deiner Vorstellung abschließend noch einen sprachlichen Feinschliff geben. Wenn du etwas länger über dich sprichst (ca. 20 Sekunden oder länger), ist es sinnvoll, ein klares und kurzes Ende zu finden. Nichts Kompliziertes, ein simpler Satz reicht.

„Soweit zu mir in wenigen Worten.“

„Das war mein mini Selbstportrait.“

„Das ist alles, was ich über mich sagen kann.“

„Vielen Dank.“

„C'est moi.“

„Und nun übergebe ich das Wort an...“

