

## Selbstdarstellung

### Grundlagen

Selbstdarstellung hat oft einen negativen Beigeschmack im Sinne von Bluff oder Angeberei. Selbstdarstellung ist allerdings etwas ganz Selbstverständliches und kann als „Selbstinszenierung“, d.h. das Eindruckmachen auf andere, beschrieben werden. Im Bewerbungsgespräch spielt die Fähigkeit der Selbstdarstellung (im angemessenen Mass) eine wichtige Rolle. Ziel sollte es sein, authentisch, d.h. echt, zu bleiben, und sich dabei gut zu „verkaufen“.

### Checkliste

Auf was sollten Sie im Zusammenhang mit richtig verstandener Selbstdarstellung achten:

- Authentisch zu sein ist oberstes Gebot. Ruth Cohn sagt: „Nicht alles, was echt ist, will ich sagen, doch was ich sage, soll echt sein.“
- Gute Selbstdarsteller spielen nicht etwas vor, sondern gehen lediglich gezielt mit der Darstellung ihrer Gefühle, Worte und ihrer Körpersprache um.
- Spielen Sie keine falschen Tatsachen vor, aber stellen Sie Ihre Persönlichkeit wirksam dar!
- Bescheidenheit ist sympathisch, aber im Bewerbungsgespräch vermarkten Sie sich selbst!
- Wir tragen alle Masken und spielen verschiedene Rollen. Trainieren Sie die Rolle des Bewerbenden!
- Eine wichtige Kunst der Selbstdarstellung ist das dosierte Zeigen von Gefühlen! Wer sich gegenüber anderen offen gibt und Gefühle zeigt, wirkt sympathischer und ist als Bewerbender attraktiver.
- Vermitteln Sie Ihrem Gegenüber den Eindruck, dass Sie es packen, dass Sie Probleme lösen können!
- Lernen Sie – falls Sie es nicht schon beherrschen –, eigene Erfolge spannend und glaubwürdig zu erzählen!

- Misserfolge sind Bestandteile unseres Lebens. Misserfolge dürfen genannt werden, aber vergessen Sie dabei ja nicht zu erzählen, wie Sie die Niederlage bewältigt haben – und lächeln Sie dabei!
- Bedenken Sie, dass Einstellungsentscheide letztlich „Bauchentscheidungen“ sind! Emotionen sind deshalb mindestens so wichtig wie Rationales. Oder: Wie Sie etwas sagen ist ähnlich wichtig, wie was Sie sagen!

## Experten-Tipps

Denken Sie bei der Selbstdarstellung immer an das Marketing: Es haben (zu) viele hervorragende Produkte keinen Erfolg verzeichnen können, weil sie schlecht vermarktet wurden ... und leider sind (zu) viele schlechte Produkte auf dem Markt, weil sie hervorragend vermarktet wurden! Oder ganz nach Freiherr von Knigge: „Jeder Mensch gilt in dieser Welt nur so viel, als wozu er sich selbst macht.“

Verschaffen Sie sich einen Eindruck von Ihrer Wirkung auf andere Menschen! Holen Sie Feedback bei Freunden und bitten Sie sie, Ihnen mitzuteilen, wie Sie auf sie wirken: zu bescheiden oder zu überheblich, zu offen oder verschlossen, zu offensiv oder zu zurückhaltend, zu introvertiert oder extravertiert, zu kalt oder zu gefühlsgeladen usw.