

Klaudia Spickermann

Elevator Pitch

Stellen Sie sich vor, Sie treffen mit dem Menschen zusammen, der Ihren zukünftigen Boss davon überzeugen könnte, gerade Sie einzustellen. Sie warten schon einige Zeit auf die Möglichkeit eines Vorstellungsgespräches. Nun eröffnet sich eine Chance:

Sie haben maximal drei Minuten Zeit für die Präsentation Ihres Anliegens. Dies ist wahrlich sehr knapp, Ihren Gegenüber davon zu überzeugen, weshalb Sie aufgrund Ihrer Qualifikationen, Ihrer Ressourcen, Ihrer Ausbildung, Ihres persönlichen Alleinstellungsmerkmals genau der Richtige für die vakante Stelle sind – kurzum: Die Zeit reicht gerade aus, die Neugier Ihres Gesprächspartners zu wecken. Daher benötigen Sie einen ganz individuellen Einstieg. Wie kann Ihnen das gelingen?

Sie wenden den sogenannten Elevator Pitch an.

Der Elevator Pitch ist eine Form der Präsentation, der in den Achtziger Jahren von Vertriebsleuten entwickelt wurde. Mit dieser Methode versuchten sie, ihre Ideen auf direktem Wege an die Entscheider heranzutragen. Sie passten diese am Fahrstuhl ab, umgingen somit ein langwieriges und sogar erfolgloses Vorsprechen beim Vorzimmerpersonal. Der kurze Moment der Aufzugsfahrt ermöglichte eine Kontaktaufnahme, das jeweilige Anliegen auf ansprechende, neugierig machende Weise vorzutragen.

Bei Selbständigen kann es ein Produkt oder eine Dienstleistung sein, in Ihrem Falle eine Chance auf einen Arbeitsplatz. Als Grundlage für einen guten Elevator Pitch dient die sogenannte AIDA-Formel:

A = Attention = Sie versuchen Aufmerksamkeit zu erzeugen

I = Interest = Sie präsentieren das Wesentliche durch eine bildhafte Darstellung

D = Desire = Beim Gegenüber entsteht der Wunsch, mehr Infos über Sie zu erhalten

A = Action = Im nächsten Schritt erhalten Sie eine Visitenkarte oder einen Termin

Ihr Ziel ist es ja, einen Termin für ein Vorstellungsgespräch zu vereinbaren und darüber hinaus, einen Anstellungsvertrag zu erhalten. Darum ist eine präzise Vorbereitung für diesen kurzen Auftritt von absoluter Notwendigkeit. Nach dem Motto: Wie kann ich spontan professionell wirken?

Die Antwort ist: Üben, üben, üben!

Am besten mit einem Ihnen wohlgesonnenen Menschen, dem Sie vertrauen und dessen Anregungen oder Korrekturen Sie gut umsetzen können. Ihre Präsentation sollte Ihnen so in Fleisch und Blut übergehen, wenn Sie nachts um 1:30 Uhr aus dem Schlaf geweckt würden, Sie Ihren Text genau kennen und können müssen. Sie werden nicht eingestellt, weil Sie so gut sind, das sind andere auch, sondern weil Sie überzeugend wirken. Überzeugung gelingt durch Begeisterung; strahlen Sie Begeisterung aus, Interesse an Ihrer Tätigkeit, erwecken Sie in Ihrem Gegenüber ebenfalls Interesse - und zwar an Ihnen. Diese Ausstrahlung erreichen Sie dann, wenn Sie mit Ihrer Botschaft identisch, d.h. kongruent sind.

Wie können Sie das erreichen?

Zum einen gehört dazu eine Zieldefinition (Vorbereitungsschritt I), zum anderen die Schulung Ihrer persönlichen Motivation (Vorbereitungsschritt II) und weiterhin das Wissen, wie Informationen gesendet und Entscheidungen getroffen werden (Vorbereitungsschritt III).

Vorbereitungsschritt I

Sie bestimmen genau den Arbeitsplatz, für den Sie sich geeignet halten.

Um dies herauszufinden, sind einige Vorarbeiten zu leisten, d.h. Fragen zu beantworten. Je klarer Sie diese Fragen beantworten, desto klarer wird Ihnen auch, die Vorstellung, bei welchem Unternehmen Sie sich bewerben werden.

Welche fachlichen, methodischen und soziale Kompetenzen haben Sie?

Wie definieren Sie Ihre Kernkompetenz?

Wer braucht diese Kernkompetenz?

Wie und wo präsentieren Sie Ihre Kernkompetenz erfolgreich?

Womit heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab?

Was können Sie besonders gut?

Was macht Ihnen Spaß?

Wofür begeistern Sie sich?

Welches sind Ihre individuellen unverwechselbaren Stärken – wie können sie Sie in idealer Weise einsetzen?

Welche langfristigen Strategien setzen Sie ein, um Ihr persönliches Alleinstellungsmerkmal weiterzuentwickeln?

Dazu gehört: schwer von den Konkurrenten imitierbar, erkennbar und dem Arbeitgeber wichtig

Wie können Sie sich prägnant und unvergesslich in den Köpfen Ihrer Zielgruppe platzieren?

Wenn Sie jetzt bereits mehr Klarheit über Ihre Kompetenzen haben, desto erfolgreicher werden Sie auch dem Arbeitgeber vermitteln, warum diese ihm wichtig sein können. Warum gerade Sie perfekt auf die zu besetzende Stelle passen.

Sicherlich werden Sie sich fragen, wozu dient der ganze Aufwand, wenn ich doch nur drei Minuten Zeit habe? Jedoch erst, wenn die Zieldefinition wirklich klar ist, erst dann können Sie daraus den Elevator Pitch entwickeln. Je eindeutiger und genauer Sie Ihre Kompetenzen, Begabungen und Intentionen herausgearbeitet haben, desto klarer kann jeder darauffolgende Schritt werden.

Vorbereitungsschritt II

Ihre individuelle Haltung zur Situation der Arbeitslosigkeit:

Wie beurteilen Sie bisher Ihre persönliche Lage?

Empfinden Sie Unsicherheit, fühlen Sie sich durch Perspektivlosigkeit gelähmt? Sind Sie eher pessimistisch in der Erwartung gestimmt, einen neuen Arbeitsplatz zu finden?

Es kann leicht geschehen, in Zeiten der allgemeinen Verunsicherung in den Chor der Frustrierten, Chancenlosen einzustimmen und entsprechende Nachrichten werden in den Medien täglich neu verbreitet. Wem nützen sie? Den Zauderern und den Zögerern – für sie ein Argument, die Hände in den Schoß zu legen, da sowieso alles aussichtslos erscheint.

Vielleicht haben Sie gerade das Gefühl, die Ereignisse schlagen über Ihrem Kopf zusammen und es zeigt sich kein Licht am Ende des Tunnels.

Sie haben es in der Hand, Zuversicht zu entwickeln, aus der Passivität, der Blockade herauszutreten, für sich neue Perspektiven zuzulassen. Schließlich hat jede Krise mal ein Ende.

Zur Stärkung Ihres Selbstwertgefühls gehört unbedingt eine neue Sichtweise auf die veränderten Bedingungen des Arbeitsmarktes. Damit wird es Ihnen leichter fallen, negative Denkstrukturen zu verlassen, sich vom Problemdenken zu lösen hin zu einer neuen Motivation, einer Konzentration auf positive berufliche Erfahrungen. Sie können dann eher wieder eine positive Grundhaltung einnehmen, wenn Sie Veränderung nicht als Katastrophe sondern als Entwicklungs- und Wachstumsprozess begreifen. Das bringt Sie ins Handeln, stärkt Ihre Zuversicht, gibt Ihnen mehr Selbstvertrauen, verändert wiederum auch Ihre Ausstrahlung.

Lebenslanges Lernen ist die neue Herausforderung. Wer sagt denn, dass das, was Sie bisher getan haben, Ihren Bedürfnissen entsprach? Vielleicht wollten Sie schon länger die Weichen neu stellen, nur hat Ihnen bisher der entsprechende Impuls gefehlt. Dieses Lernen bezieht sich auch auf die persönliche Ebene. Obwohl inzwischen durch die extremen Änderungen auf dem Arbeitsmarkt, sei es durch die Verringerung der Personalkosten oder durch Betriebsschließungen wegen Auslagerung der Produktionsstätten, jeder von Arbeitslosigkeit betroffen sein kann, wird dieser Zustand oft noch als persönliches Scheitern begriffen. Der Mythos vom Denken, „wer keine Arbeit findet, ist selbst daran Schuld“, findet allerdings gesamtgesellschaftlich schon länger keine Zustimmung mehr.

In dieser Situation hilft es, die Perspektive zu wechseln. Sie haben es in der Hand, ob Sie schon ein halbleeres Glas oder ein noch halbvolles betrachten. Beginnen Sie mit Schritt II, verlassen Sie die Verliererebene, schauen Sie auf Ihre Ressourcen, beginnen Sie sich auf Ihre neue Zukunft einzulassen, beginnen Sie zu lernen, wie Sie aus einer persönlichen Krise eine Chance gestalten können. Vermitteln Sie einen enthusiastischen Eindruck, Sie seien genau der Richtige für den Arbeitsplatz. Hierzu gehören eine aufrechte Körperhaltung, eine zuversichtliche Stimmlage und die verbindlichen konstruktiven Worte.

Stellen Sie sich einen verängstigten, gramgebeugten Menschen vor, um Worte ringend, insgeheim mit der Gewissheit, diesmal klappt es wieder nicht...

Nun die andere Variante: Jemand, zur Zeit zwar arbeitslos, jedoch von seinem Wissen und Können überzeugt, motiviert genug, aus der momentanen Krise herauszufinden, selbstsicher und zuversichtlich, genauestens informiert über die zu besetzende Stelle. Er präsentiert aufgrund seiner inneren Überzeugung eine optimistische Ausstrahlung.

Mal ehrlich, wem würden Sie als Personalchef die Stelle anbieten?

Es gilt, die Schlange der Pessimisten zu verlassen, ins Rettungsboot der eigenen inneren Überzeugungen zu springen und solange zu rudern, bis die Anlegestelle (hier: Arbeitsplatz) erreicht ist.

Begreifen Sie Ihre Auszeit als Chance zur persönlichen Veränderung - sei es zur beruflichen Neuorientierung oder um all Ihre Kräfte neu zu bündeln für ein besseres Selbstverständnis. Indem Sie Ihre Fähigkeiten, Ihre Erfahrungen und auch Ihre Schwächen auf die Waagschale werfen und Erkenntnis gewinnen über das Arbeitsgebiet, das Ihnen entspricht, womit Sie beim zukünftigen Arbeitgeber punkten können.

Sie sollten dabei auch bedenken, welches Risiko der Personalleiter eingeht, sollte er eine falsche Entscheidung treffen. Das würde bedeuten, sich von Hoffnungen zu verabschieden, die anstehende Arbeit wäre zu bewältigen. Verstehen Sie diese Situation als Treffen auf gleicher Augenhöhe. Sie können Ihre Stärken einbringen, die Ihr Gegenüber benötigt.

Also, seien Sie guten Mutes - „den Kopf wird es Sie schon nicht kosten“.

„Nur der Mensch hat die Kraft, bewusst zu denken, zu planen und zu gestalten. Nur er kann sich selbst und damit sein Schicksal und seine Zukunft gezielt beeinflussen“, wie Nikolaus B. Enkelmann das erste Gesetz der Lebensentfaltung definiert.

Sie haben die Chance zur Entfaltung. Ergreifen Sie diese! Programmieren Sie Ihr Gehirn neu – mit einem positiven Programm.

Ihre positive Ausstrahlung ist die Voraussetzung für einen erfolgreichen Elevator Pitch.

Vorbereitungsschritt III

Wie schaffen Sie nun eine erfolgreiche Selbstdarstellung, wie können Sie Ihr Gegenüber mit positiver Ausstrahlung berühren? Mit Begeisterung, innerer Überzeugung, stimmigen Worten und wie bereits angedeutet mit Körpersprache und entsprechender Stimmlage.

Hierzu müssen Sie wissen,

... wie Menschen Informationen aufnehmen:

durch Augen 80 %

durch Hören 11 %

durch Schmecken,

Riechen , Tasten 9 %

... und Informationen behalten:

durch Lesen 10 %

durch Hören 20 %

durch Sehen 30 %

durch eigene Aktivität 90 %

Sie werden feststellen, welchen Hauptanteil das Gesehene ausmacht. Die persönliche Wirkung der Kommunikation beruht zu 55% auf Körpersprache. Um also einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen, ist eine gute Körperhaltung sehr wichtig. Aufrecht stehen, gestraffte Schultern und den Kopf erhoben. So können Sie Ihrem Gegenüber bei Ihrer Präsentation in die Augen sehen. Wenn Sie Füße dann noch in Schulterbreite positionieren, damit Sie genau den richtigen Standpunkt einnehmen, sind Sie auf der sicheren Seite. Scheuen Sie sich auch hier nicht, dies mit Unterstützung zu üben, sei es vor dem Spiegel, mit Hilfe einer Videoaufzeichnung und/oder einem guten Freund.

Zu 38% einer klaren Kommunikation gehört die Stimme. Sie baut sich durch Körperhaltung, Atmung und den Schwingungen der Stimmbänder auf. Überzeugung entsteht durch eine

entsprechende Wirkung. Üben Sie mit dem Satz: Ich bin genau der/die Richtige für diese Stelle. Beobachten Sie dabei Ihre Tonhöhe, die Lautstärke und den Rhythmus. Ganz wichtig ist die Sprechgeschwindigkeit: Sie sollte langsamer sein, als Ihre innere Stimme Ihnen sagt. Überprüfen Sie sich mit Hilfe eines Diktiergerätes oder falls Sie sich durch Ihre eigene Stimme irritiert fühlen, bitten Sie auch hier einen Dritten um Hinweise und Korrektur. Die verbleibenden 7% einer nachhaltigen Kommunikation gehören den Worten.

Dazu müssen Sie wissen, wie Entscheidungen gefällt werden. Sie beabsichtigen ja, mit dem Elevator Pitch einen Termin zu bekommen, Sie wollen eine positive Entscheidung zu Ihren Gunsten erwirken, d.h. besser in Erinnerung bleiben.

Stellen Sie sich einen Eisberg vor, mit 1/7 ragt er aus dem Wasser, die weitaus größere Menge von 6/7 verbirgt sich unter dem Wasser. So ist es mit den menschlichen Entscheidungen: 1/7 werden rational im Kopf gefällt, 6/7 dagegen emotional, in Richtung Wunscherfüllung. Sie haben es also in der Hand, den Wunsch zu erfüllen, die ausgeschriebene Stelle voll auszufüllen.

Wie kommen nun Entscheidungen zustande? Über Kommunikation beider Gehirnhemisphären, die linke ist zuständig für das Rationale und die rechte für das Emotionale. Bei einer zu fällenden Entscheidung gehen wir erst einmal in die Erinnerung und rufen diese in Form von Bildern ab. Dann kommt der rationale Anteil dazu. Um sich gut an Sie erinnern zu können, ist daher eine bildhafte Verknüpfung Ihres Elevator Pitch wichtig.

Inszenierung

Nehmen Sie sich Zeit für alle diese Vorbereitungsschritte, besänftigen Sie Ihre Ungeduld. Eine gute Performance muss reifen. Sehen Sie es eher sportlich, ein bisschen Training nutzt nur ein „bisschen“. Machen Sie sich erst auf den Weg, wenn Sie bis hierher alle Schritte erfolgreich absolviert haben. Ihre sichere Ausstrahlung und Ihre innere Überzeugungskraft wird Sie zum Ziel führen.

Gehen wir noch einmal zum Anfang:

Finden Sie einen wirkungsvollen Einstieg.

Finden Sie für Ihre angestrebte Tätigkeit eine bildhafte Formulierung, die auf humorvolle oder auf widersprüchliche Weise Aufmerksamkeit erzeugt oder stellen Sie eine gezielte Frage.

Beschreiben Sie Ihren Nutzen für den zukünftigen Arbeitsplatz, was Sie besser oder anders können als andere.

Wie Sie durch Ihre Arbeit den Betriebsablauf fördern können.

Enden Sie mit einer Aufforderung: entweder mit einer Terminvereinbarung oder mit dem Austausch von Visitenkarten.

Bereiten Sie sich gezielt auf den Elevator Pitch vor. Spielen Sie diese Situation öfter durch, solange bis Sie sich wirklich sicher in Ihrer Argumentation fühlen (d.h. die Körpersprache ist identisch mit Ihrer tiefen Überzeugung).

Als nächstes gehen Sie zu einem Netzwerkabend, besuchen Sie einen Workshop oder ein Seminar. Üben Sie dort Ihren Elevator Pitch. Sie werden sehen, in der entscheidenden Situation werden Sie ganz souverän wirken, der Termin zu einem ausführlichen Vorstellungsgespräch kann damit in greifbare Nähe rücken.

Zur Autorin:

Klaudia Spickermann, 64 Jahre alt, arbeitet als selbständige Zahnärztin und Coach. Sie studierte Betriebswirtschaft an der FHW Berlin und Zahnmedizin an der Freien Universität Berlin. Später folgten Ausbildungen zur Psychologischen Beraterin (HSF), NLP-Practitioner und NLP Coach. Seit 1993 engagiert sich Klaudia Spickermann ehrenamtlich in der Psychologischen Beratungsstelle für Krebskranke und Angehörige, davon drei Jahre im Vorstand. Seit dem Jahr 2002 ist sie neben AdM auch bei der Frauenselbsthilfe nach Krebs e.V., davon seit zwei Jahren als Referentin für die Schulungen der Gruppenleiterinnen tätig. Seit einiger Zeit Coachings für Kollegen. Und schließlich ist sie liebevolle Großmutter eines inzwischen achtjährigen Enkels.