

Die PAR-Methode

Wie Sie Ihre Erfolge darstellen

Oft fragen sich gestandene Manager, ob es eine Methode gibt, Ihre Kompetenzen klar für Ihre Ansprechpartner darzustellen und nachzuweisen: Was kann ich besonders gut? In welchen Bereichen bin ich Experte? Wie mache ich daraus ein aussagekräftiges Papier, aus dem meine Erfolge und sozialen Kompetenzen hervor gehen?

Die PAR-Methode bietet hierzu eine Antwort. Sie schärft Ihr Kompetenzprofil, stellt Ihre Kompetenzfelder klar heraus, belegt Ihre Erfolge mit Zahlen und Fakten und macht Ihre sozialen Kompetenzen deutlich sichtbar. Sie ist ein ideales Tool zum Herausfinden Ihres Wirkungspotentials für eine eventuelle Neuausrichtung Ihrer geschäftlichen Aktivitäten und ein gutes Akquisitionsmittel, um schneller bei potentiellen Kunden zu überzeugen.

Was heißt PAR?

PAR ist die Abkürzung für die Begriffe: „Problem“, „Aktion“ und „Resultat“. Es geht darum herauszufinden, welche „Probleme“ Sie im Laufe Ihres beruflichen Lebens durch welche „Aktion“ und mit welchem „Resultat“ gelöst haben? Idealerweise wird ein PAR in einem Satz zusammengefasst: z.B. „Reduzierung der Ausschussquote in der Produktion um 7 % durch Einführung eines neuen Ablaufverfahrens“. „Markteintritt in China durch Eröffnung eines Vertriebsnetzes mit 40 Mitarbeitern an 3 Standorten“

Wie erstelle ich daraus eine Kompetenzmatrix?

Ziel der PAR-Methode ist es, eine Kompetenzmatrix zu erstellen, aus denen nachweislich sowohl Ihre Kernkompetenzen als auch Ihre sozialen Fähigkeiten hervor gehen.

Die PAR-Methode

Wie Sie Ihre Erfolge darstellen

Im ersten Schritt sammeln Sie zunächst einmal möglichst viele einzelne PAR`s. Fragen Sie sich in einer stillen Stunden, welche beruflichen Probleme Sie bisher durch welche Aktion mit welchem Resultat gelöst haben. Dabei lassen sich größere Projekte mit deren Meilensteinen in viele einzelne PAR`s aufteilen. In der ersten Phase geht es nur darum, möglichst viele PAR`s aus unterschiedlichen Bereichen zu sammeln: Quantität vor Qualität. Sofern Sie schon über mehrjährige Berufserfahrung verfügen, sollten Sie ungefähr 35 bis 40 PAR`s auflisten können. Dabei kann es hilfreich sein, ein PAR in mehrere Unter-PAR`s aufzuteilen, wie z.B. die „Konzeption“ und deren spätere „Implementierung“.

Im zweiten Schritt bilden sie mit Hilfe dieser PAR`s Ihre fünf bis sieben Kompetenzschwerpunkte, in dem Sie alle PAR`s einem Oberthema zuordnen. Hierbei hilft der Gedanke: „Ich bin Experte für ...“ Klassische Schwerpunkte lauten z.B. „Fusionen“, „Kostensenkung“, „Prozessoptimierung“ usw. Daraus ergibt sich eine klare Übersicht über Ihre Kernkompetenzen, die mit konkreten Zahlen, Daten und Fakten belegt werden:

Siehe **Beispiels-Tabelle 1**

Je nach Schwerpunktbildung können auch einzelne PAR`s mehrfach unter den einzelnen Oberpunkten erscheinen.

Im dritten Schritt geht es darum, eine Matrix über Ihre Soft-Skills zu erstellen. Dazu listen Sie zunächst in einer Spalte alle PAR`s untereinander auf und fragen sich danach bei jedem einzelnen PAR, welche Softskills dafür erfolgsentscheidend waren. – Beispiel: „Reduzierung der Ausschussquote in der Produktion um 7 % durch Einführung eines neuen Ablaufverfahrens“. Wichtige Softskills hierfür waren u.a.: „Denken in komplexen Strukturen“, „Analytisches Denkvermögen“, „Technisches Verständnis“, „Teamführung“, „Überzeugungskraft“, „Durchsetzungsvermögen“ usw.

Bei der Auflistung der sozialen Fähigkeiten haben die „harten“ Skills (wie z.B. analytisches Denken, Konzeptionsfähigkeit, Durchsetzungsvermögen) immer Vorrang vor den „weichen“ Skills (wie z.B. „Diplomatie“, „Teamführung“, „Motivation“)

Siehe **Beispiels-Tabelle 2**

Die PAR-Methode

Wie Sie Ihre Erfolge darstellen

Beispiels-Tabelle 1:

Sammlung der PAR`s	Schwerpunktbildung	
PAR 1	Experte für:	
PAR 2		
PAR 3	1.	PAR 1
PAR 4		PAR 4
PAR 5		PAR 7
PAR 6	2.	
PAR 7		PAR 3
PAR 8	3.	PAR 5
PAR 9		PAR 9
PAR 10		
PAR 11		PAR 11
PAR 12		PAR 13
PAR 13		PAR 2
		Usw.
		Usw.

Die PAR-Methode

Wie Sie Ihre Erfolge darstellen

Beispiels-Tabelle 2:

	Skill 1	Skill 2	Skill 3	Skill 4	Skill 5	Skill 6	Skill 7	Skill 8	Skill9
PAR 1	X	x	X						
PAR2				x	x				
PAR3						x	x		
PAR4								x	X
PAR5	X		x		X				X
PAR6				x		X			
PAR 7		X			X				
PAR8				X					
PAR9	X					x		x	

Aufgrund dieser Matrix können Sie sehr schnell Ihre sozialen Kernkompetenzen ablesen und anhand der PAR`s mit Zahlen, Daten und Fakten belegen.

Die PAR-Methode

Wie Sie Ihre Erfolge darstellen

Wie setzte ich die PAR-Methode am besten ein?

Diese Matrix eignet sich als prinzipieller Modul-Baukasten für die individuelle Erfolgsdarstellung bei potentiellen Kunden und Auftraggebern.
Bewerbung um eine Position

Im Anschreiben erwähnen Sie die für die Position wichtigsten PAR`s als Ihre Kernkompetenzen, sowohl als harte Faktoren (= Ihre erzielten Erfolge) als auch Ihre weichen Faktoren (= Softskills). Beispiel: „Meine besonderen Schwerpunkte liegen in (Erwähnung Ihrer Kompetenzbereiche) . Dabei verfüge ich über jahrelangen Erfahrungen bei ... (einzelne wichtige PAR`s). Erfolgsentscheidend waren hierfür meine (zuerst die „harten“ und dann die „weichen“ Softskills).“

Im Lebenslauf haben Sie einen vorgegebenen Rahmen, um Ihre PAR`s zu erwähnen. Nach der Zeitleiste (wann Sie wo waren?) erwähnen Sie das Unternehmen, Ihre Position und Ihren Verantwortungsbereich. Danach fügen Sie in einzelnen Punkten die für die ausgeschriebene Position wichtigsten PAR`s ein – mindestens 3 bis 5.

Beim anschließenden Vorstellungsgespräch über Ihre Softskills haben Sie Ihre Kompetenzmatrix vor Augen und können zu jeder nachgefragten Fähigkeit sofort einige PAR`s bringen, um Ihre Behauptungen mit Zahlen, Daten und Fakten zu belegen.
Kundenakquisition und Präsentation

Zugleich ermöglicht Ihnen die PAR-Methode auch, eine kundenspezifische Präsentation Ihrer Erfolge beim Kunden zu erstellen, in dem Sie nur auf das eingehen, was für den potentiellen Auftrag wichtig ist.

90-Sekunden-Spott

Auch beim geschäftlichen Small-Talk können Sie auf die Frage, wer Sie sind und was Sie machen, die PAR-Methode anwenden. – Beispiel: „Ich bin Spezialist für ... (Ihre Problemfelder). Insbesondere im dem Bereich ... Sorge ich dafür, dass Sie ... (Vorteile des Kunden). Wenn Sie möchten, können wir gerne diesen Punkt vertiefen (= Einladung zum Verkaufsgespräch)

Wer ist Prof. Dr. Christian Zielke?

Christian Zielke ist ...

- Professor für Management & Kommunikation an der Technischen Hochschule Mittelhessen
- Buchautor und Key-Note-Speaker
- Senior-Berater erfolgreicher Manager in Krisenzeiten und bei Veränderungen
- Management-Trainer für Vertrieb, Führung, Kommunikation und Motivation
- als Experte und Impulsgeber zu Gast in Rundfunk und Fernsehen

Experte für ...

- Aufträge überzeugend gewinnen
- Unternehmensziele leistungsstark erreichen
- Veränderungen motivierend gestalten
- Führungskrisen sicher überwinden

Publikationen (Auswahl)

- Management, Best of Edition, Haufe Verlag
- Ihre Jobsicherheit, Focus Edition
- Führungstechniken, Haufe Verlag
- Management Trainer, Haufe Verlag
- 30 Minuten für Ihre Jobsicherheit, Gabal Verlag
- 30 Minuten: Partnerfindung ist kein Zufall, Gabal Verlag
- 30 Minuten für Feng Shui am Arbeitsplatz, Gabal Verlag
- Coaching als Instrument der Personal- und Organisationsentwicklung, Kohlhammer Verlag
- Motivation und Zielerreichung, Medien- & Verlagsgruppe Informiert.TV

Außergewöhnliche Lebens- und Berufserfahrungen

- Hauptschule – Realschule - Gymnasium
- Studium der Rechtswissenschaften, Pädagogik Sozialwissenschaften und Theologie
- Leistungssport: Karate und Schwimmen
- Seefahrt bei der Bundesmarine
- Entwicklungshilfe auf den Philippinen
- Rechtsanwalt mit Schwerpunkt Arbeitsrecht
- Jurist: Außenhandelskammer Hongkong
- Personalmanagement: Hoechst AG, Daimler Benz
- Internationaler Personalleiter: Erdöl-Industrie
- Zertifizierter Shaolin-Personal-Trainer

Diese besonderen Lebens- und Berufserfahrungen fließen auf unterschiedliche Weise in die Vorträge mit ein und machen sie zu einem besonderen Erlebnis

Soziales Engagement

- **Gründer und Gastgeber: „Die Schule des Lebens“** – soziale Impulsveranstaltung an der Technischen Hochschule Mittelhessen zugunsten der Hospiz
- **Präsident: Lions Club International** Förderverein des LC Gießen-Burg-Gleiberg
- **Vorstand: Wirtschaftsclub Rhein Main**
- **American Chamber of Commerce** – persönliches Mitglied
- **Mitglied im Kuratorium** - Förderkreis Hospiz Mittelhessen – Studium Plus
- **Pro-Bono-Vorträge und Beratungen**