

ICH BIN EINE MARKE!

DIE 5 P'S DES SELBSTMARKETING

ISABELLE MENZI

www.auftrittscoach.ch

Auftritts
Coach
Isabelle Menzi

Es gibt Menschen, die stehen immer im besten Licht da? Menschen, die scheinbar alles können und zu denen alle aufschauen – richtige Macher-Typen. Andere sind stille „Schaffer“, kommen aber nie richtig zur Geltung. Das Problem ist, dass niemand von den deren Stärken und Fähigkeiten weiss. Für dich als Selbständige ist es aber entscheidend, aus deiner Komfortzone zu kommen und dich endlich selber von deiner Schokoladenseite zu präsentieren. Nur so wissen deine Kunden, dass es dich gibt und was du ihnen zu bieten hast.

Einleitend eine kleine Geschichte die gut zum Thema passt:

Schüler hatten den Auftrag, einen Aufsatz zu schreiben. Der Lehrer verteilte ein Blatt mit dem Thema, über das sie schreiben sollten. Mit dem Startschuss durften die Schüler das Blatt wenden und staunten nicht schlecht. Es war ein einzelner scharzer Punkt auf dem A4 Blatt zu sehen.

Was denkst du, worüber haben die Schüler geschrieben? Genau – über den schwarzen Punkt! Sie haben Grösse, Lage und Interpretation dessen beschrieben. Aber niemand hat sich um die weisse Fläche gekümmert!

Anders gesagt, bedeutet dies: Wir beschäftigen uns viel zu sehr mit unseren schwarzen Punkten. Viele sind richtige Weltmeister darin, all das zu präsentieren und zu betonen, was unserer Meinung nach nicht gut läuft. Die grosse weisse Fläche lassen sie links liegen. Dabei repräsentiert sie all das, was dich ausmacht – deine Stärken und Fähigkeiten, deine Werte und deine Haltung.

Wann hast du das letzte Mal in einer Unterhaltung jemanden erzählt, worauf du stolz bist, was du toll gemacht hast? Eben...

**Und genau darum geht es im Selbstmarketing:
Die grosse weisse Fläche zu präsentieren und für andere sichtbar zu machen!**

Doch wie mache ich das?

Vielleicht kennst du die 4 P's des Produktemarketings? Beim Selbstmarketing geht es in eine ähnliche Richtung. Anstelle des Produktes stehst beim Selbstmarketing aber DU im Mittelpunkt - alles dreht sich um DICH.



POWER (Stärke / Kraft)

Power steht für eigene Stärken und Fähigkeiten. In einem ersten Schritt musst du dir also bewusst werden, was dich eigentlich ausmacht, was so besonders an dir ist. Vielleicht gibt es auch Dinge, für die du viel Energie und Zeit aufwendest, die aber keine eigentliche Stärke von dir ist. Das können Dinge sein, die sich mit der Zeit eingeschlichen haben und einfach dageblieben sind. Das kann eine frühere Ausbildung oder ein Beruf sein, der aber eigentlich nicht deinen Fähigkeiten entspricht. Das kann aber auch etwas sein, das du dir aufgrund von besonderen Lebensumständen angeeignet hast und immer noch daran festhältst. Auch hier solltest du dich fragen, ob du dich um den schwarzen Punkt drehst oder du dich auf der weissen Fläche befindest.

Wenn du deine wirklichen Fähigkeiten und Stärken definiert hast, solltest du dir überlegen, ob du auch so wahrgenommen wirst (Eigen- und Fremdbild) und ob du deine Stärken auch auslebst? Wer das macht, der wird bemerkt.

Wieso? Weil wenn du das tust, worin du wirklich gut bist, dann grenzt du dich schon mal von einer grossen Anzahl Menschen ab, die einfach etwas tun, weil Sie es müssen oder glauben zu müssen. Also nutze die Power in dir und mache das worin du nicht nur gut, sondern ausgezeichnet bist!

POTENTIAL (Möglichkeiten/Ziele)

Man sagt, dass der Mensch nur etwa 10% seiner Gehirntätigkeit nutzt!

Wie sieht das bei dir aus? Wieviel Prozent deines gesamten Potentials schöpfst du aus?

Nachdem du deine Stärken festgestellt hast, musst du nun noch herausfinden, was du damit anstellen könntest.

Wohin soll die Reise gehen? Bleibst du deinem angestammten Beruf treu oder wechselst du die Branche? Bildest du dich noch weiter in einem neuen Bereich der dich brennend interessiert? Machst du dich mit einer verrückten (aber intensiv in dir brennenden) Idee selbständig? Wagst du den Schritt in die Politik?

Überlege es dir ganz in Ruhe, was du noch erreichen möchtest.

- Wie sieht dein Tag X in Zukunft ganz genau aus, wenn du dort angekommen bist?
- Was machst du?
- Wer ist sonst noch dabei?
- Wie sieht deine Umgebung aus? Was hörst oder riechst du?
- Wie fühlst du dich dann?
- Was löst es sonst noch aus in dir?

Hast du das Bild? Dann bring es aufs Papier! Mach eine Collage oder drucke ein ganz bestimmtes Bild aus, das all das vereint, was du möchtest. Wichtig ist einfach, dass es in dir die zuvor gespürten starken Emotionen auslöst.

Es geht nichts über die Kraft von Bildern. Nutze diese Kraft, um dich tagtäglich daran zu erinnern, was du erreichen möchtest.

Hänge das Bild an deine Kühlschrantüre, platziere es im Bade- oder Schlafzimmer, ändere dein Hintergrundbild entsprechend auf dem Handy und dem PC - was immer für dich passt.

Und dann verknüpfe mit diesem Bild oder der Collage ganz konkrete Forderungen an dich selber. Was musst du tun, um deinem grossen Ziel auch nur einen Schritt näher zu kommen?

Dein Bild/deine Collage wird dir helfen, dich immer daran zu erinnern, dran zu bleiben und das Ziel nicht aus den Augen zu verlieren.

Investiere gezielt in deine Stärken und höre damit auf, bei deinen Schwächen hängen zu bleiben. Werde dadurch nicht nur gut, sondern aussergewöhnlich und schöpfe damit dein tatsächliches Potential aus.

PASSION (Leidenschaft aber auch Gefühl)

Was man gerne tut, das tut man gut!

Oder anders gesagt: Was interessiert dich? Wo bist du mit Herzblut dabei? Worüber sprichst du leidenschaftlich? Wo kannst du Feuer entfachen?

Überlege dir, wo du andere Menschen inspirieren, bereichern oder stimulieren kannst. Nutze deine eigene Begeisterung, um andere mitzureissen – So entstehen Win-Win-Situationen.

Es gibt aber noch eine andere Seite, die ich mit „ICH bin ICH“ betitle.

Es bedeutet, dass genau diese Leidenschaft, die in dir steckt, erst entstehen kann, wenn du zu all deinen Emotionen stehst.

Emotionen sind wichtig – gerade im Beruf! Früher galt als gute Führungsperson, wer ein strategisch, analytisches und leistungsorientiertes Verhalten zeigte. Dieses Verständnis wird von renommierten Forschern zum Glück immer mehr in Frage

gestellt. Stattdessen gilt als führungsstark, wer ein authentisches Verhalten zeigt und eine nicht immer perfekte Individualität vorlebt. Gerade als Frau ist man vielfach gefühlsgesteuert. Verstecke es nicht, sondern nutze es – es macht dich authentisch. Und wer authentisch ist, wird ernst genommen.

Kennst du Sheryl Sandberg? Sie ist COO von Facebook, Mutter zweier Kinder und eine der wenigen weltweit sichtbaren Top-Managerinnen. In ihrem Buch „Lean in“ plädiert Sie dafür, Emotionen zu zeigen. Gefühle lenken unsere Entscheide tagtäglich und nehmen somit eine wichtige Rolle ein – auch bei den mächtigsten Menschen der Welt.

Emotionen schaffen aber auch Motivation! Wenn mich etwas in der Seele berührt, es mich emotional anspricht, dann setze ich mich auch dafür ein. Dann löst es auch eine unmittelbare Tat aus.

Unsere Gefühle anderen mitzuteilen, bedeutet also, Ihnen einen Einblick in unser ICH zu geben. Und wenn es sie berührt, dann schaffen wir die Basis für ein miteinander. Natürlich musst du deinen Mitarbeitern oder deinen Kunden nicht dein ganzes Herz ausschütten. Das wäre unangebracht und sehr unangenehm für diese. Aber lass andere an deinem Innenleben etwas teilnehmen. Diese danken es dir, indem sie sich für dich ins Zeug legen und dir Vertrauen schenken.

Umgekehrt verstehen wir andere Menschen besser, wenn wir ihnen zuhören und uns für Sie interessieren. Es ist somit auch Unsinn, Beruf und Privates strikte zu trennen. Das ist gar nicht möglich. Wir bringen immer unser Privates mit ein, es macht uns vollständig. Wir sollten lernen, auch dazu zu stehen. Es macht uns nicht schwächer, sondern fassbarer. Unsere Entscheide können so von anderen eher verstanden und damit auch mitgetragen werden.

Wir sind ja keine Roboter! Unterdrücken wir unsere Gefühle ständig, laufen wir Gefahr in ein Burn-Out zu steuern. Aber wir verpassen auch die Chance, uns menschlich näher zu kommen.

Zeige, was dein Herz berührt und steh zu deinen ganz persönlichen Eindrücken.

Mach nur das, was du gerne tust – aber das tue mit deiner ganzen Leidenschaft. Dann bist du gut und es tut dir gut.

PEOPLE (Netzwerk)

Die beste Idee, das tollste Angebot nützt nichts, wenn niemand davon weiss!

Investiere deshalb bewusst Zeit und Energie in Networking.
Sammle neue Kontakte und pflege vor allem auch die Bestehenden (das ist übrigens einfacher).

Viele Menschen haben Mühe auf Fremde zuzugehen und einfach etwas Small Talk zu machen. Wenn man sich jedoch an ein paar einfache Regeln hält, ist es nur halb so wild.

Regel Nr. 1. Signale lesen

Nicht jeder ist auf Small Talk und neue Bekanntschaften scharf. Da wäre es vergebene Liebesmüh und birgt nur Frustrpotential.
Achte also auf die Körperhaltung des Gegenübers, suche Blickkontakt etc. Sobald du Interesse und Wohlwollen erkennst, nichts wie los und sich vorstellen und mitreden.

Regel Nr. 2: Breche das Eis...

...und gebe Informationen über dich selber preis. Du wirkst dadurch nah- und fassbar.

Regel Nr. 3: Finde Gemeinsamkeiten

...und sprich diese an. Stelle dabei möglichst offene Fragen (Wieso, Warum, Wohin, Was...).

Regel Nr. 4: Höre aufmerksam zu und lasse andere Meinungen stehen

Niemand redet gerne mit jemanden, der nur sich selber hören möchte oder nur seinen eigenen Standpunkt als richtig erachtet.

Regel Nr. 5: Vermeide Tabuthemen

...wie Gesundheit, persönliche Finanzen oder Politik (ausser Sie sind auf einer politischen Veranstaltung).

Gehe dabei immer wertschätzend auf andere Menschen zu. Begegne deinem Gegenüber mit echtem Interesse und sei aufmerksam und grosszügig. Im besten Fall wird dein Gesprächspartner so zum Multiplikator. Das ist jemand, der gerne positiv über dich redet. Dann spielt das sogenannte Empfehlungsmanagement – und was gibt es Besseres?

Achtung: Generell gilt, dass gute Beziehungen langsam wachsen und gepflegt werden sollen, bevor man sie benötigt!

PRESENCE (Erscheinung/Auftreten)

„You never get a second chance for a first impression!“

Der erste Eindruck, den du bei anderen hinterlässt, entscheidet bei deinem Gegenüber innert Sekunden über Sympathie oder Antipathie. Sympathisch wirkt, wer gepflegt und stilvoll auftritt.

Studien haben dabei ergeben, dass die Kommunikation eines Menschen zu **55% nonverbal** (Bekleidung, Mimik, Gestik, Stand etc.), **38% paraverbal** (Tonation, Tempo, Lautstärke) und nur **7% verbal** (gesprochenes Wort) wahrgenommen wird.

Es lohnt sich daher, sich Gedanken über eine passende und gepflegte Erscheinung zu machen. **Das äussere Erscheinungsbild wird als nonverbaler Ausdruck von Professionalität interpretiert.** Erst danach bekommt man die Gelegenheit, durch Fachkompetenz zu überzeugen.

Mit Kleidung drückst du auch deine Wertschätzung aus. Trage dem jeweiligen Anlass entsprechend angemessene Kleidung, in der du dich wohlfühlst. Wer sich wohlfühlt, signalisiert Selbstvertrauen und Selbstbewusstsein. Und so wird dein erster Eindruck geprägt von einer starken, authentischen Erscheinung.

Willst du professionell auftreten und wirken, solltest du dir die Investition in eine richtige Farb- und Stilberatung überlegen. Dort zeige ich dir, welche Farben deinen Typ optimal unterstützen und welche Bekleidungsmerkmale deinen ganz persönlichen Stil ausmachen.

Der optische Eindruck prägt das Urteil über eine Person unweigerlich mit und kann einem Gespräch zu einem guten, wohlwollenden Einstieg verhelfen. Diese 55% solltest du auf sicher verbuchen!

Die weiteren 38% - also die paraverbale Kommunikation – kannst du ohne weiteres auch einheimsen. Trainiere deine Stimme. Übe Präsentationen oder Vorträge immer laut und mehrmals. Am besten filmst du dich sogar dabei. Dann kannst du sehr schnell eingefahrene Muster deiner Sprache wahrnehmen.

Durch das gezielte Trainieren von Lautstärke, Tonlage und Tempo stellst du sicher, dass das, was du schlussendlich „sagst“, auch wahrgenommen wird.

Deine 5 Faktoren für ein erfolgreiches Selbstmarketing:

1. Finde und benenne deine Stärken und Fähigkeiten.
2. Schäle deine Unverwechselbarkeit heraus und positioniere dich entsprechend.
3. Mache das, wofür das Feuer in dir brennt. Nur dann kannst du es bei anderen entfachen.
4. Teile dein Wissen. Baue dein eigenes Netzwerk auf und aus.
5. Werde sichtbar! Präsentiere dich von deiner besten Seite und überzeuge mit einem stimmigen Auftreten.

Wenn du deine Komfortzone verlassen und dich authentisch zeigen möchtest, endlich deine Einzigartigkeit sichtbar machen und deine Wirkung optimieren möchtest, dann sollten wir miteinander reden.

Melde dich für ein kostenloses Erstgespräch!

Ich freue mich, von dir zu hören.

Liebe Grüsse

Isabelle