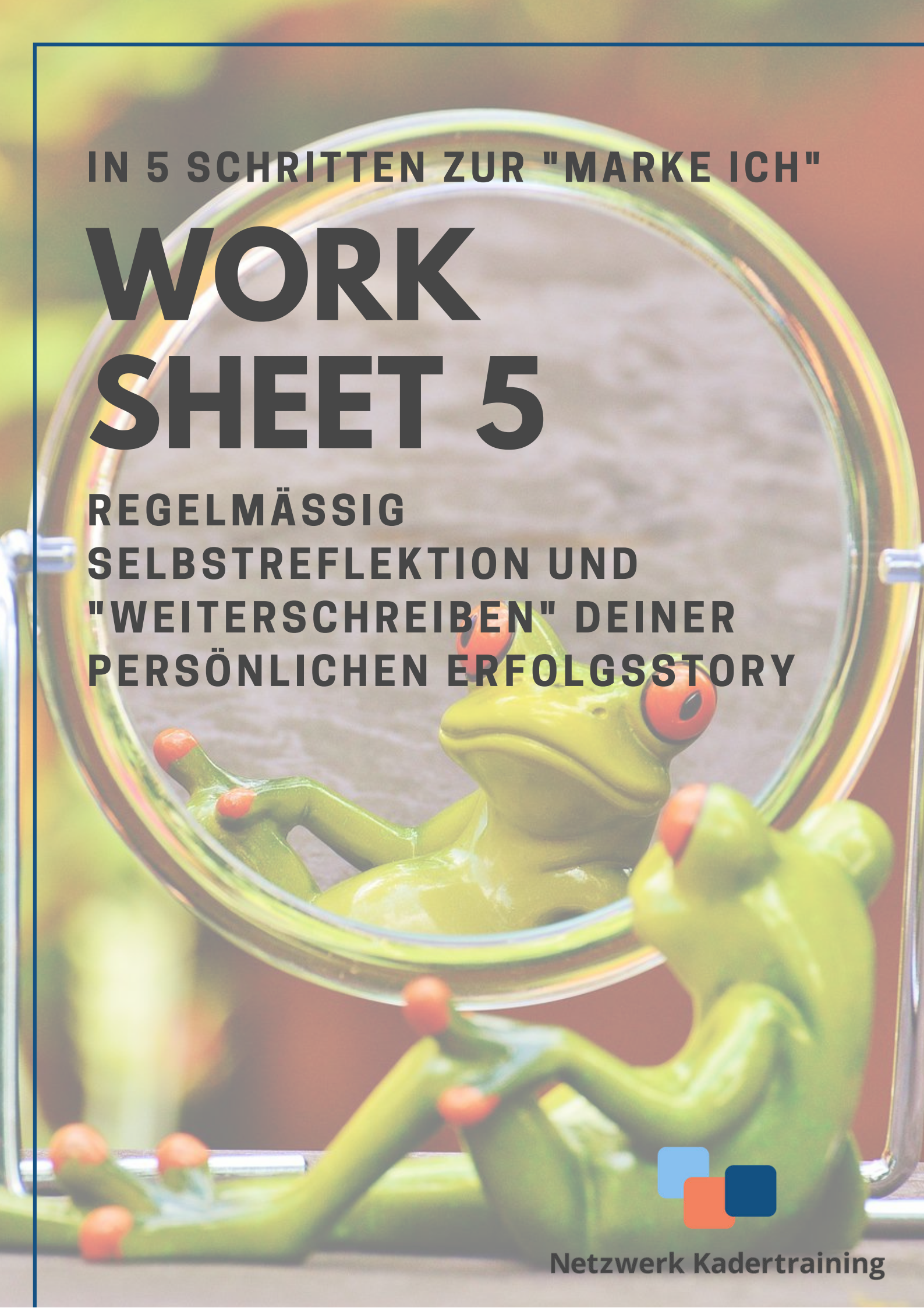
IN 5 SCHRITTEN ZUR "MARKE ICH"

WORK SHEET 5

REGELMÄSSIG SELBSTREFLEKTION UND "WEITERSCHREIBEN" DEINER PERSÖNLICHEN ERFOLGSSTORY



Netzwerk Kadertraining

IMPRESSUM

Herausgeber

Netzwerk Kadertraining GmbH
Bleichemattstrasse 42
5000 Aarau
Schweiz

www.kadertraining.ch

Geschäftsführung

Mathias Z. Bühler

Redaktion

Ulrike Clasen

Projektleitung, Gestaltung

Sandra von Moos

©Netzwerk Kadertraining,
Dezember 2022
Alle Rechte vorbehalten

Netzwerk Kadertraining

1. DEIN EIGENES STORYTELLING

Storytelling – kein Modewort, sondern eine perfekte Ergänzung für Deinen Auftritt

Wir laden Dich ein, Deine persönliche Geschichte aufzuschreiben und zu erzählen, damit das Deine Auftrittskompetenz und Dein Selbstmarketing unterstützt.

Es geht darum, dass Du vieles, was Du jetzt in den letzten vier Wochen erarbeitet und über Dich kennengelernt hast, in einer Geschichte über Dich, in "einer Story" vereinst.

Was ist persönliches Storytelling?

Es geht um Deine Lebensgeschichte und darum, wie Du die Handlungspunkte Deines Lebens (Dein Können, Deiner Potenziale, Deiner Erfolge usw.) in einer Erzählung anordnest. Eine Geschichte, die zeigt, wer Du bist und was andere von Dir erwarten dürfen. So kann es Dir gelingen, die Story mitreissend, fesselnd und begeisternd zu vermitteln und positive Emotionen bei den Zuhörenden zu wecken.

Die Macht des Storytellings durchdringt unser Leben. Wir alle hören gerne gute Geschichten. Auch Deine Geschichte ist es wert, gut erzählt zu werden, für Dein gelungenes Personalmarketing.

Du wirst kein beschönigendes Bild von Dir zeichnen und etwas vorgeben, was nicht ist. Du bist vielmehr eingeladen, Dich selbst zu verorten mit den Antworten auf die Fragen:

- Warum mache ich, was ich mache?
- Wie mache ich etwas, wenn ich es gut mache?
- Wem nützt es, wenn ich mein volles Potenzial, meine Stärken und Kompetenzen einsetze?

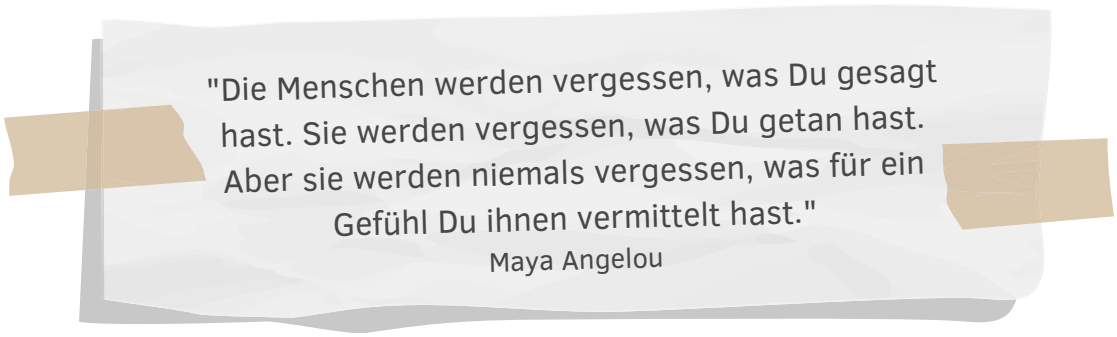
Deine Story, das was Du über Dich sagst, soll glaubwürdig sein, egal ob Du sie bei einer Bewerbung oder in Deinem Netzwerk erzählst. Wichtig ist es, dass Du anderen Menschen, die Deinen Weg kreuzen, mit Stolz und Klarheit von Deinem wertvollen Wissen und Deinen Kompetenzen, erzählen kannst.

DEIN EIGENES STORYTELLING

Vielleicht hast Du auch schon davon gelesen, dass Storytelling am besten anhand der Elemente der Heldenreise erarbeitet wird. Kann man machen, muss aber nicht sein. Damit kann man sehr schnell am Ziel "vorbeischiessen". Dein persönliches Storytelling hat nur ein Ziel: "Dich in Deinen Kompetenzen zu zeigen!" Weniger kann mehr sein.

Vorteile des persönlichen Storytellings:
Dein kraftvolles persönliches Storytelling setzt Du überall dort ein, wo Deine persönliche Kommunikation und Deine Überzeugungskraft gefragt sind und Dich in Deinen Zielen unterstützen können. Das sind Themenfelder, in denen Du Dein Storytelling erfolgreich einsetzen kannst:

1. Du baust Vertrauen auf
2. Du zeigst, was Dich von anderen unterscheidet
3. Du bringst Deine Informationen über Dich auf den Punkt
4. Du machst Dich sichtbar
5. Du bleibst in Erinnerung
6. Du wirst Dir über Deine Kompetenzen immer klarer
7. Du bereitest Entscheidungen vor



Wie das Zitat schön erklärt, verhilft Dir die Technik des Storytellings, in dem Du bei Deinem Gegenüber in kurzer Zeit präsent werden und bleiben kannst.

Forschungen der Standford Graduate School of Business haben ergeben, dass Geschichten bis zu 22 Mal besser erinnert werden, als reine Fakten. Geschichten sprechen nicht nur unseren Verstand an, sondern auch die Gefühlsebene. Emotionen werden geweckt und bleiben länger und besser in Erinnerung. Menschen wollen Geschichten hören, um Lebensmuster zu verstehen, nicht nur als intellektuelle Übung, sondern als persönliche, emotionale Erfahrung.

PUNKTEN MIT PERSÖNLICHEM STORYTELLING

Dein Werdegang, Dein Storytelling, so gehst Du vor:

1. Nutze Deine Reflexionen der persönlichen Stärken und Kompetenzen
2. Notiere Dir Deine bisherigen relevantesten, beruflichen Stationen
3. Notiere da auch die positiven, wie negativen Aspekte aus diesem Umfeld (Deine glaubhafte Story hat nicht nur Höhepunkte. Notiere auch Niederlagen und Rückschläge, das gehört dazu, auch wenn es nicht der Tenor Deiner Story sein wird)

Deine konkrete Story, so kannst Du sie konzipieren:

Beschreibe Deinen IST Zustand, an dem Du gestartet bist:

Welche Vision der Zukunft trägst Du in Dir?

PUNKTEN MIT PERSÖNLICHEM STORYTELLING

Wie hast Du diese Vision umgesetzt und was damit erreicht?

Du musst in den Storys nicht perfekt wirken. Es geht vielmehr darum, dass Du **Authentizität*** zeigst. Zu Deiner Geschichte gehören auch die Höhen und Tiefen der einzelnen Stationen oder Situationen. Auf jeden Fall ist es wichtig, dass Du beschreibst, wie Du in der Situation gehandelt hast und es dadurch eine positive Wendung gegeben hat. Du formulierst auch, was Du dabei gelernt hast. Das bewirkt, dass Du ehrlich und offen ein Bild von Dir malst, das von den Zuhörenden als positiv angenommen wird. Viel Freude dabei.

Authentizität leitet sich als Begriff vom griechischen Wort "authentikos" ab. Das bedeutet "zuverlässig" oder "Urheber" sein. Wer also authentisch ist, wird als "echt" oder als das "Original" gesehen. Dieser Mensch verstellt sich nicht und spielt nicht etwas vor, das nicht der eigenen Person entspricht.

BEISPIELE PERSÖNLICHES STORYTELLING

Story des beruflichen Werdeganges

"Ich habe mich schon immer dafür interessiert, wie technische Innovationen in einem Team entwickelt werden können. Nach meinem Studium habe ich zunächst die klassische Laufbahn eingeschlagen. Das Bedürfnis, etwas zukunftsfähiges zu entwickeln und mich im Team mit anderen und selbst weiterzuentwickeln, hat mich nicht losgelassen. Das hat mich dann dazu gebracht, mich nebenbei mehr und mehr im Bereich Change-Management weiterzubilden. Neben meinem Job und der Familie war das eine zeitliche Herausforderung. Gute Dozent:innen, mein innerer Antrieb und die Freude am Neuen, haben mich beflügelt. Das bedeutet mir sehr viel. Ich habe viel dazugelernt und kann nun als zertifizierte Change Manager breiter wirken. Mein tiefes Bedürfnis nach positiver Veränderung kann ich im Unternehmen auch praktisch ausleben und die Zukunft mitgestalten."

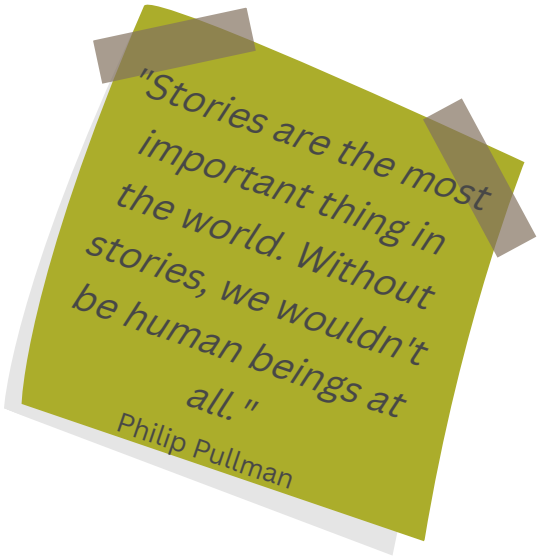
Story bei einem Bewerbungsgespräch

"Meine Ausbildungen und meine beruflichen Wünsche gingen immer in Richtung HR. Die richtigen Mitarbeitenden zu finden und die passenden Prozesse zu strukturieren, das war schon immer mein Wunsch. Als HR-Mitarbeiterin war ich in den letzten 10 Jahren im Rekruting eines grossen Unternehmens angestellt und betreute unsere Bewerberinnen und Bewerber und hatte Erfolge in meinem Bereich. Ich wünschte mir immer, dass wir den gesamten Bewerbungsprozess intern anders, moderner und freier gestalten könnten. Mir hat gefallen, dass sie das in ihrem Unternehmen so machen. Ich kann es mir gut vorstellen, sie in diesem Ansatz des Online-Bewerbungsgespräches tatkräftig zu unterstützen. Gerne werde ich auch dazu beitragen, das nach und nach weiter auszubauen, damit der Ruf ihres Unternehmens, als moderner, digital aufgestellter Arbeitgeber, weiter gefestigt wird."

BEISPIELE PERSÖNLICHES STORYTELLING

Story, um Stärken und Kompetenzen zu zeigen

"Nach meiner Ausbildung im KV und den ersten Erfahrungen im Bankenbereich, war mir klar, das ich noch weitere Ausbildungen anschliessen will. Meine Neugier und die Lernfreude brachten mich dazu, den Weg in die Fachhochschule zu finden und dort Soziale Arbeit zu studieren. Die sozialrechtliche Beratung war der Bereich, in dem ich meine Stärken einsetzen und mit Hingabe mit den Menschen arbeiten konnte. Die wechselnden Fragen und Ausgangslagen der Patient:innen und deren Anliegen, die ich im Kontext der verschiedenen Spitäler, in denen ich wirken konnte, waren immer eine Herausforderung, neues zu lernen und anzuwenden. Oftmals waren es Fragen, die mich über die sozialversicherungsrechtlichen Angelegenheiten hinaus als Mensch gefordert und angesprochen haben. Daneben habe ich immer wieder im Kontext der Arbeit im Spital auch mit den Mitarbeiter:innen, die in belastenden Situationen arbeiten müssen, Gespräche geführt. Da entstand in mir der tiefe Wunsch, dass ich auch hier weitere Ausbildungen für mich suche, um hilfreich zu bleiben und neues dazuzulernen. Nun habe ich nach insgesamt 5 Jahren berufsbegleitendendem Studium als klinische Psychologin MSc abgeschlossen und werde als psychologische Unterstützung für Mitarbeiter:innen in psychischen Belastungssituationen wirken dürfen."



2. DRANBLEIBEN AN DEINER PERSÖNLICHEN "MARKE ICH"

Erinnerst Du Dich an Deine Antworten auf die drei Fragen zu Beginn des E-Mail Kurses?

- Warum mache ich den E-Mail Kurs In 5 Schritten zur "Marke Ich"?
- Was genau will ich erreichen, mit meinem stärkeren Auftritt?
- Was wird anders oder besser für mich sein?

Was ist in der Zwischenzeit passiert? Ist Deine Aufmerksamkeit auf die Veränderungen gerichtet, die sich für Dich ergeben haben oder darfst Du noch erwarten, dass das Umfeld positiv auf Dich und Deine neu gewonnen Erkenntnisse über Dich reagiert?

Du kannst Deine Canvas von Woche 4 immer mal wieder zur Hand nehmen und checke alle drei oder vier Monate, ob sich da etwas verändert hat. Wenn Du weiter überzeugt bist, dass Du Deinen Auftritt immer weiter verbessern und Deine "Marke Ich" immer klarer zeigen kannst, dann bleib dran.

Vergiss nicht, Du willst auch

- Deine Anliegen zum Ausdruck bringen
- Über Dich hinauswachsen
- Mut und Selbstüberwindung stärken
- Dich selbst zum Dranbleiben bewegen
- Lebendige Überzeugungskraft ausstrahlen
- Immer mehr Vertrauen anderer gewinnen

Dranbleiben heisst, weiterwachsen und weiterlernen. Es ist sehr motivierend, sich seinen Stärken zu widmen. Fange also immer wieder dort an, wo Deine Stärken liegen.

Deine Persönlichkeit, individuellen Kompetenzen und Erfahrungen sind dynamisch. Du bleibst nicht stehen und alles Lebendige entfaltet sich.

Mach Dir einen persönlichen Zeitplan. Du willst Deine "Marke Ich" stärken. Erinnere Dich regelmässig an Deine Ziele, Deine Motive und Deine Absichten. Ich werde ...

DRANBLEIBEN AN DEINER PERSÖNLICHEN "MARKE ICH"

Dran bleiben bedeutet auch, herauszufinden, wer Du sein willst und wie Du Dich weiter entwickeln kannst.

Du hast Schritt für Schritt herausgefunden, wer und wie Du als "Marke Ich" bist und auch sein möchtest. Das ist das Bild von heute.
Wenn wir Dich auffordern, dranzubleiben, dann heisst das auf jeden Fall auch, dass Du Deine persönliche Entwicklung immer wieder mit in Dein Bild Deiner "Marke Ich" mit einbeziehen darfst.

Deine "Marke Ich" ist etwas, was in Dir und mit Dir wächst.

Ein Schlüssel zum Erfolg im Leben ist kontinuierliches Lernen. Selbst diejenigen, die wir bewundern für ihr Tun und ihre Erfolge, können in bestimmten Aspekten des Lebens klüger und geschickter werden.
Überleg Dir schon jetzt, was Du noch Weiteres dazu lernen möchtest, um Dich und Deine "Marke Ich" zu stärken und Deine Entwicklung zu fördern. Notiere es gerne hier:

DRANBLEIBEN AN DEINER PERSÖNLICHEN "MARKE ICH"

Wie Dir Mentoren weiterhelfen können

Mentor:innen sind eine großartige Bereicherung für alle, die ihre persönliche "Marke Ich" aufgebaut haben und sich weiterentwickeln möchten.

Du kannst von ihnen lernen, wie sie zu ihrer "Marke Ich" gelangt sind, wie sie die Welt sehen und wie sie sich in ihrem Wirken beschreiben. Du erfährst von Deinen Mentor:innen, welche Strategien sie anwenden, um Ihren eigenen Erfolg aufzubauen und weiter zu halten.

Ein:e Mentor:in ist jemand, der Dir Führung und Freundschaft für Dein Leben geben kann. Sie haben vielleicht Erfahrung in einem ähnlichen Lebensweg, wie Du ihn einschlagen willst. Doch das ist nicht die erste Voraussetzung. Wichtig ist, dass Dein:e Mentor:in Dir gut zuhören und Dich verstehen kann.

Mentoren können aus der eigenen Familie, aus einem engen Freundeskreis kommen, aus dem Arbeitsumfeld oder aus dem Netzwerk kommen.

Finde heraus, welche drei Personen für Dich als Mentor:innen infrage kommen könnten:

1. _____
2. _____
3. _____

Führe mit der Mentorin, dem Mentor offene Gespräche und sprich an, was Du Dir erhoffst. Gib Deinen Mentoren eine klare Vorstellung davon, was Du tun möchtest, zeige, dass Du bereits auf Dein Ziel hinarbeitest.

Du darfst erwähnen, dass Du Dir wünschst, mit der Hilfe Deiner Mentoren Erfolg zu haben.

Du kannst auch fragen, was es für den Mentor bedeutet, Dir mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Der offene Austausch bildet die gute Struktur im Mentorship. Das gemeinsame Verständnis wird die Beziehung für beide Seiten erfolgreicher und erfüllender machen.

3. BESCHÄFTIGE DICH MIT DEINER WIRKUNG

Du hast festgelegt, was Deine "Marke Ich" ausmacht. Jetzt darfst Du daran arbeiten, sie auszubauen und die Wahrnehmung zu überprüfen.

Für Dich wird es ab jetzt wichtig zu sehen, wie Dich andere Menschen in Deinem Auftritt der "Marke Ich" wahrnehmen.

Nach der Eigenanalyse Deiner Stärken und dem Aufbau Deines erfolgreichen Selbstmarketings darfst Du Dir jetzt die Fragen stellen, ob andere Deine individuellen Werte und die Besonderheit Deiner Persönlichkeit erkennen. Du prüfst damit Deine eigene Strahlkraft, die Du für Dich gewinnbringend einsetzen kannst.

Für alle, die im Arbeitskontext und sozialen Leben viel mit anderen Menschen zu tun haben, ist es wichtig, die eigene Wirkung zu kennen. Die Selbsterkenntnis trägt in erheblichem Masse zur Persönlichkeitsentwicklung und so zur Weiterentwicklung der "Marke Ich" bei.

Wie wirkst Du auf andere, wenn Du Dich in Deiner «Marke Ich» zeigst?

Stelle Dir dazu in oder auch vor den Momenten, in denen Du bewusst Deinen Auftritt und Deine Kommunikation analysierst, folgende Fragen:

- Wie ist der erste Eindruck von mir bei anderen?
- Welche Ausstrahlung habe ich?
- Wie wirkt meine Stimme?
- Wie ist die Wirkung meiner Körperhaltung, Mimik und Gestik?
- Wie ist mein Kommunikationsverhalten?
- Mit was ist es mir gelungen, Aufmerksamkeit zu bekommen?
- Ist mein erwünschtes Selbstbild, meine "Marke Ich" gut erkennbar?

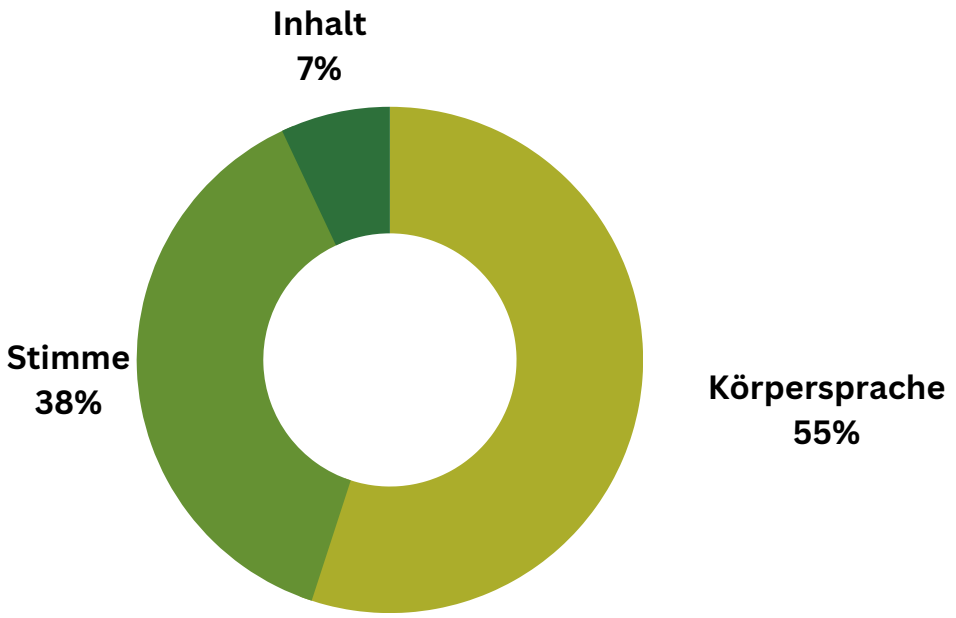
BESCHÄFTIGE DICH MIT DEINER WIRKUNG

So kommunizieren die sogenannten «stillen Botschaften»

Bei den "stillen Botschaften" geht es darum, wie Menschen bei Widersprüchen reagieren, die sie zwischen Inhalt, Stimmlage und Mimik einer Person feststellen.

Prof. Albert Mehrabian formulierte aus seinen Studienergebnissen eine bis heute berühmte Regel: Der Empfänger verlässt sich auf die Stimme zu 38% und die Mimik zu 55%, wenn diese nicht mit dem Inhalt übereinstimmen.

Mehrabian hat damit einen wichtigen Sachverhalt aufgezeigt. Wenn die Stimmlage und Körpersprache nicht mit dem Inhalt übereinstimmen, geht die inhaltliche Botschaft weitgehend verloren.



Doch der Inhalt Deiner Kommunikation ist und bleibt das Wichtigste! Die gesprochenen Informationen können leicht verloren gehen, wenn Du keine Übereinstimmung von Inhalt, Stimmlage und Körpersprache zeigst. Dann können Missverständnisse aufkommen.

Doch wenn Du überzeugt von dem bist, was Du sagst, so passen in Deinen Botschaften Körpersprache, Stimmlage und Inhalt automatisch zusammen. Damit bist und bleibst Du authentisch.

BESCHÄFTIGE DICH MIT DEINER WIRKUNG

Prüfe die Wirkung Deiner "Marke Ich" online

Wenn Du Deine persönliche "Marke Ich" online aufbaust, kannst Du auf negative Menschen mit negativen Reaktionen auf Deine Beiträge stossen.

Um Deine persönliche Marke aufzubauen, musst Du Dich mit Deinen Gedanken und Meinungen bis auch zu Veröffentlichung von Inhalten, hervorheben. Viele Menschen werden das mögen, was Du zu sagen hast und Wert auf das legen, was du teilst. Einige andere werden negative Dinge zu sagen haben und es ist schwierig, damit umzugehen.

Auf jeden Fall solltest Du, wenn Du es mit einer negativen Person online zu tun hast, nie versuchen, ihre Gefühle über Dich und ihre Inhalte zu "korrigieren". Oft entzündet sich an einem Feedback erst recht das Feuer der Emotionen. Der beste Weg, mit Negativität umzugehen ist es, sie zu ignorieren. Negativität kommt normalerweise von einer sehr lautstarken Minderheit des Publikums, das Dir folgt.

Ignoriere die Negativität und konzentriere Dich auf die Menschen, die wirklich wichtig sind. Wenn Du negative Menschen loslassen kannst, kannst Du Dich auf das konzentrieren, was wirklich wichtig ist. Du kannst Dich um die konstruktiven Feedbacks und die Menschen, die das gegeben haben, kümmern.

Prüfe Deine persönliche Wirkung in Präsenz

Wenn Du dich selbst beobachtest und überprüfst, musst Du wissen, dass ca. **80 Prozent** von dem, was wir senden, **unbewusst passiert**. Nur ca. **20 Prozent** der Wirkung läuft **bewusst** ab. Alle anderen Signale, die wir senden, also Körpersprache, Mimik usw. passieren uns Menschen unbewusst. Doch genau diese Signale werden von anderen aufgenommen.

Du kannst solange Du willst, in Dein Bewusstsein reinhören, was unterbewusst abläuft, kannst Du trotzdem nicht selbst reflektieren.

Es geht dabei allen Menschen gleich. Wir alle senden die ganze Zeit Signale, die vom Gegenüber wahrgenommen und interpretiert werden. Oft wird nur ein Bruchteil der Signale, die wir senden, von uns selbst realisiert. Auch die Interpretationen des Gegenübers bleiben uns überwiegend verborgen.

BESCHÄFTIGE DICH MIT DEINER WIRKUNG

Dennoch ist es sehr gut darüber nachzudenken, wie Du gerne wirken möchtest und mit Deiner "Marke Ich" punkten kannst. Dabei ist es auch wichtig, darüber nachzudenken, wie Du vielleicht in unterschiedlichen Kontexten verschieden wirken möchtest und das auf der Basis Deiner "Marke Ich".

Du weisst jetzt, Du kannst Deine Wirkung bewusst einsetzen und das vor allem auch üben, kannst Deine Wirkung beeinflussen und gestalten. Damit Du das auch gleich umsetzen kannst, entscheide Dich hier, wo und wann Du das nächste Mal bewusst Deine Wirkung prüfst.

Meine nächsten **drei Übungsfelder** für die Überprüfung meiner Wirkung:

.....

.....

.....

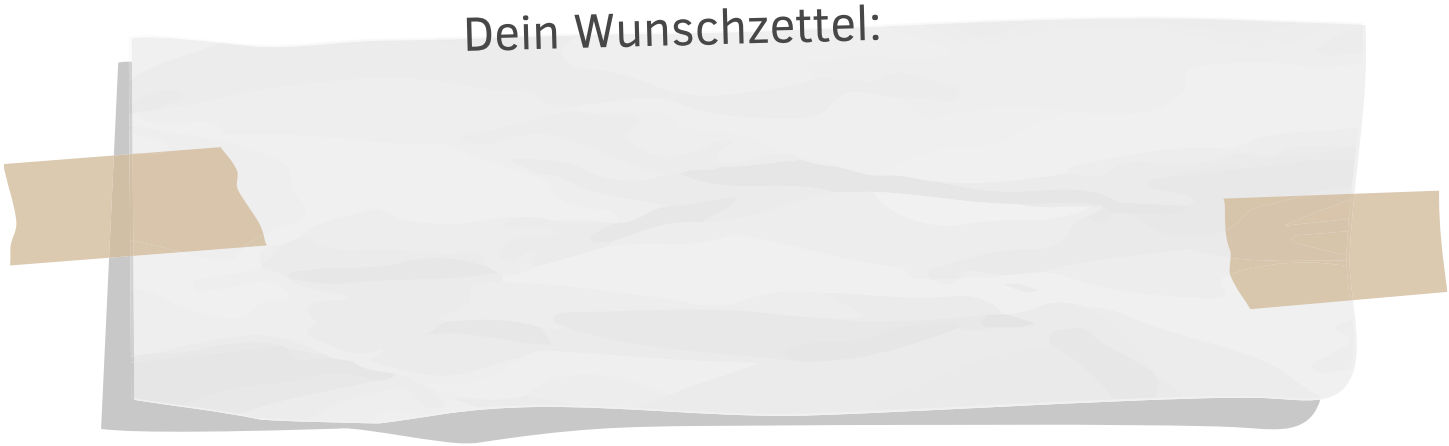
.....

Meine «Marke Ich» in 5 Jahren

Vielleicht kennst Du die unbeliebte Frage im Vorstellungsgespräch: "Wo sehen Sie sich in 5 Jahren?" Das meinen wir hier nicht.

Frage Dich, wie sich Deine Ziele, Dein Leben und Deine Vision von Deiner "Marke Ich" und Deine Persönlichkeit weiterentwickeln könnte. Verdeutliche Dir Deine Ziele und Dein Umfeld, Deine Unterstützer und Deine Förderer. Was kann daraus alles entstehen?

Notiere Dir den Wunsch an Dich selbst, wo und vielleicht auch wofür Du als "Marke Ich" in Zukunft stehen willst.



HERZLICHE GRATULATION

Du hast es geschafft! Die fünf Wochen zu Deiner "Marke Ich" sind erfolgreich absolviert. Du hast viel erschaffen, entdeckt und vielleicht auch schon umgesetzt. Wir wünschen Dir weiterhin viel Umsetzungskraft, Mut und positive Feedbacks, die Deine Entwicklung bestärken.

Deine Expert:innen von Netzwerk Kadertraining