

Rücken Sie sich ins rechte Licht!

Seminar: Überzeugend und glaubhaft auftreten mit gezieltem Selbstmarketing

Daniela Stotz

ZUR AUTORIN

Daniela Stotz, ProDialog Heilbronn und Leonberg, bietet als erfahrener Persönlichkeits-/Managementcoach und Trainerin die Möglichkeit des bundesweiten Telefoncoachings. Sollten Sie Unterstützung in Themen rund um Ihre Persönlichkeit, Verhalten, Selbstwert, Zeitmanagement, Burn-out-Prävention, Konfliktbewältigung, Teamkommunikation, souveräner Führungsstil, mehr Zufriedenheit und Gelassenheit benötigen, investieren Sie in sich und treten mit ihr direkt für ein Gespräch in Kontakt: info@ds-prodialog.de oder Tel 07131/165030.

Unter dem Motto „Rücken Sie sich ins rechte Licht!“ stand das Seminar des DVTA am 1. April 2017 in der Heilbronner City. 13 Teilnehmer/-innen, begleitet von dem erfahrenen Coach und Trainerin Daniela Stotz, Inhaberin des Beratungsunternehmens ProDialog mit Firmensitz in Heilbronn und Leonberg, widmeten sich diesem vielseitigen und spannenden Thema. Stotz brachte gleich am Morgen einen „Wachmacher“ in die bunt gemischte Gruppe an MTRA und MTA. Sie sprach die Tatsache an, dass nur 10 Prozent der Arbeitsleistung dazu beiträgt, am Arbeitsplatz als erfolgreich wahrgenommen zu werden. Mehr als 30 Prozent sind maßgeblich Image und Selbstdarstellung, sei es im Labor oder in der Klinik. Erstaunt kamen sofort Anmerkungen der Teilnehmer zu den Stichworten: „Bescheidenheit“, „Selbstzweifel“ und „hoher perfektionistischer Anspruch“.

Weitere Aspekte, die an diesem Seminartag bearbeitet wurden, waren:

- Wie hängen Ausstrahlung und Selbstmarketing zusammen?
- Welche Barrieren und Hindernisse bremsen mich, mich sichtbarer zu machen?
- Ich will nicht nur mein inneres Licht flackern lassen, sondern voll leuchten, aber wie?

– In meiner Rolle als Führungskraft werde ich immer wieder ausgebrems.

– Als Mitarbeiterin werde ich häufig von meinen Kollegen/-innen „untergebuttert“.

– Wenn man mich nicht ernst nimmt oder sogar beleidigt, nehme ich das sehr persönlich, bin wie erstarrt und fühle mich dann richtig klein.

Trainerin Stotz erläuterte, dass der erste und wichtigste Schritt hin zu einem klaren überzeugenden Auftreten die Beschäftigung mit sich selbst – sprich: Selbstreflexion – ist. Dann erst kümmere ich mich darum, wie ich nach außen auftreten möchte. Was genau kann ich, welche Stärken habe ich? Was sind meine Überzeugungen? Welches Berufsmotto habe ich? Habe ich aus Überzeugung und vollem JA meinen Beruf ergriffen?

Auf solche unbequemen Fragen Antworten zu finden, braucht Entschlossenheit. Eigenverantwortung zu übernehmen und dadurch maßgeblich mit zu beeinflussen, ob ich zur grauen Masse zähle, als graue Maus unterwegs bin, oder als individuelle Persönlichkeit und ernstzunehmende Persönlichkeit behandelt werde. Das ist kein leichter Spaziergang, doch er lohnt sich sehr.

In einer Übung gaben sich die Teilnehmer gegenseitige persönliche Geschenke in Form von Feedback, wie jeder einzelne von den



© D. Stotz



anderen wahrgenommen wird. „Welches Bild löst der jeweilige Teilnehmer bei den anderen aus?“ Die Aha-Effekte waren reihum eindeutig. Als nächstes lag der Fokus als wichtige Spur hin zum guten Auftreten auf der Wortwahl. Neben der Körpersprache ist sie zumeist das hörbare Ergebnis meiner inneren Haltung zu mir selbst, meiner Rolle und meinem Verhalten gegenüber meinem Umfeld. „Ich möchte gerne in der Abteilung einen respektvolleren Umgangston verlangen.“ Tja, man möchte viel. Wo ist da die Ernsthaftigkeit? Glaube ich diesen gesprochenen Worten – den sogenannten Worthülsenphrasen? „Eigentlich würde ich gerne mit meiner Kollegin den Dienst tauschen.“ Tja, ob das wohl klappt?

Sich ab sofort konzentrierter selbst zuzuhören, ist eine Empfehlung, die Daniela Stotz den Teilnehmern/-innen am Nachmittag mitgibt. Seinen Standpunkt eindeutig zu vertreten, lohnt sich. Freundlich mit Biss ist die Devise von ihr. Zum Abschluss des Seminars hieß es dann noch, Gefühle und Gedanken im Zaum halten und in die situationsangemessene Richtung lenken. Dann gelange ich vom Jammern in ein erwachsenes überzeugendes Selbstmarketing. Das Ergebnis des Kontaktes mit meinem Gegenüber in Gesprächen sollte nicht überwiegend problembeladen sein, sondern möglichst angenehm, inspirierend oder nachdenklich anregend sein. Dann springt der Funke zu meinem Gegenüber über und mein inneres Licht strahlt.

In der Abschlussrunde bekundete ein Teilnehmer: „Frau Stotz hat uns ganz ordentlich gefordert. Mal so einfach drinsitzen war nicht. Es hat sich voll gelohnt, dabei gewesen zu sein. Vor allem die Übung mit der Eigen-/Fremdwahrnehmung hat mir viele überraschende Erkenntnisse gebracht.“ Eine andere Teilnehmerin äußerte: „Ich wusste gar nicht, wie wichtig es bei mir ist, dass ich morgens schon in guter Verfassung ins Labor komme. Dann bin ich gewappneter für das, was auf mich womöglich einstürzt und Souveränität braucht gewappnet sein für alles.“

Stimmen der Teilnehmer und Teilnehmerinnen

„Der Tag war für mich sehr wichtig, an mir zu arbeiten.“

*„Wie ich Selbstmarketing beeinflussen kann?
Unglaublich, wie viele Facetten wir beleuchtet haben.“*

*„Ich achte darauf, mir zukünftig selbst besser zuzuhören,
wie ich formuliere. Das ist für mich der erste Schritt.“*

*„Ich bedaure es überhaupt nicht, für die Anreise heute
um 3.15 Uhr in der Früh aufgestanden zu sein.“*

*„Es gab viel Input und ich setze jetzt Zug um Zug im Alltag
das Besprochene um. Dann werde ich sicherer im Auftreten
gegenüber meinem launischen Chef, der mir immer ins Wort
fällt und meiner unberechenbaren Kollegin.“*

Das nächste DVTA-Seminar mit Daniela Stotz „Konfliktmanagement“ findet am 17./18. Oktober in Heilbronn statt. Anmeldung und Information bei der DVTA Bildungsgesellschaft. ■