

HEHN  
*Nadine*

REVOL  
**YOU**  
TION

# Modul 1.1 – Deine Vision von dir selbst

Ziel: Erfolgsorientiertes und positives Self-Selling Mindset aufbauen

## Inhalt

1. Self-Selling als Lebensmotto? .....	3
2. Wo stehst du eigentlich? .....	3
3. Dein Zukunft-Ich – Da willst du hin! .....	6
4. Deine Aufgabe.....	19

## 1. Self-Selling als Lebensmotto?

Was bedeutet das Thema Self-Selling für dich? Was sind deine täglichen Herausforderungen und spezielle Situationen in denen du dich verkaufen musst? Und wie gut klappt das überhaupt?

Eines Vorab: Das Thema Self-Selling ist mehr als vielschichtig! Letztendlich ist das ganze Leben eine einzige Verkaufsshow! Und diese Show kann entweder nach deinen Regeln laufen oder von deinem Umfeld vorgegeben werden. Ich denke, dass die Option 1 hierbei die bessere ist. Und genau darauf arbeiten wir hin! Du sollst dich mit Leichtigkeit verkaufen können und dabei ein selbstbewusstes und gutes Gefühl haben!

Klingt nach einer Herausforderung? Das kann ich definitiv so unterschreiben! Wir werden in diesem Modul diese „anscheinend“ große Herausforderung in etwas verwandeln, das dir täglich Motivation und Kraft gibt, an dir und deinen Self-Selling Skills zu arbeiten: Deine Vision von dir selbst! Diese Vision ist der Grundstein für deine Veränderung, für deine Verbesserung und für deine innere Stärke. Lass dich auf diesen Weg ein und kreiere ein tolles Bild von deiner Zukunft, das dich emotional so richtig anspricht! Erst dann wird es wirksam.

Um dieses Zielbild zu generieren starten wir nun erstmal im Hier und Jetzt! Schau dir genau an, wo du gerade stehst, welche Fähigkeiten und Begabungen du bereits mitbringst und an welchen du arbeiten möchtest!

## 2. Wo stehst du eigentlich?

Da Self-Selling extrem viel mit Kommunikation zu tun hat, wollen wir im ersten Schritt mehr über deinen individuellen Kommunikationstyp erfahren.

Vielleicht hast du schon mal im Studium oder in einem Seminar von der Riemann Thomann Methode gehört?! Falls nein, kein Problem. Wir gehen hier heute darauf ein.

Das Riemann Thomann Modell besagt, dass man Menschen in 4 Dimensionen einteilen kann, in der Art und Weise wie sie kommunizieren und auf andere zugehen:

1. Nähe - Menschen mit hoher emotionaler Komponente und streben nach Harmonie
2. Distanz - Menschen, die eher auf einer sachlichen Ebene unterwegs sind und weniger Gefühle zeigen
3. Dauer - Menschen, die Regelmäßigkeiten brauchen und mit starkem Wechsel weniger gut auskommen
4. Wechsel - Menschen, die sehr spontan sind und mit viel Kreativität Situationen lösen

Die Einordnung deiner Persönlichkeit in diese Dimensionen gibt dir Aufschluss darüber, welcher Kommunikationstyp du bist und erklärt dir vielleicht auch, warum du so präsentierst und auftrittst, wie du es aktuell tust.

Führe anhand des Tests, welchen du in diesem Modul findest, die Analyse deines individuellen Kommunikationstypen durch. Dies ist Grundlage für die Festlegung deiner Version im nächsten Punkt.

Anhand dieser Methode kannst du nun herausfinden, wer du bist und welche Kommunikationsstile dich ausmachen.

Stelle dir zum Schluss folgende Fragen:

Habe ich mich selbst auch so wahrgenommen?

---

Welche Dimension gefällt mir am besten? Welche möchte ich weiter ausbauen?

---

Welche Eigenschaft hindert mich, authentisch bei anderen anzukommen?

---

Was wäre mein Wunschtyp? Wie wäre die Verteilung zwischen den Dimensionen für mich optimal?

---

Warum bin ich so? Was hindert mich, anders zu sein?

---

### 3. Dein Zukunft-Ich – Da willst du hin!

Anhand des Riemann-Thomann Modells kannst du dich, dein Können und deinen Typ besser einschätzen und hast ein Verständnis dafür, wie du auf andere wirken kannst.

Im nächsten Schritt möchte ich, dass du dir deine Vision von dir selbst erarbeitest. Dabei geht es darum, welche Art von Self-Seller du werden möchtest und welche Werte du vermitteln möchtest. Diese Übung ist die Vorarbeit für deine spätere Positionierung.

Im Allgemeinen beschreibt eine Vision einen in der Zukunft liegenden Zustand, den man sich sehr wünscht und bei dem einem das Herz aufgeht, d.h. die Vision muss in dir Emotionen hervorrufen. Gefühle wie Glückseligkeit, Dankbarkeit, Freude, Gespanntheit und es nicht abwarten zu können sind typisch für das Wirken deiner Vision. Diese werden wir nun in verschiedenen Ebenen genauer anschauen und dein individuelles Zukunftsbild ableiten:

- Ebene 1: Deine Werte – Für was du stehst!
- Ebene 2: Dein beruflicher Erfolg
- Ebene 3: Dein Privatleben
- Ebene 4: Dein Inneres aus tiefstem Herzen
- Ebene 5: Deine Self-Selling Vorbilder

Starten wir mit Ebene 1. Dabei geht es um deinen Anspruch an dich selbst, welche Werte du vermitteln möchtest und nach welchen dieser Werte du in all deinen Bereichen des Lebens leben möchtest. Überlege dir hierfür mindestens 5, maximal 10 Werte, die du verkörpern möchtest.

Falls es dir schwer fällt, die richtigen Werte für dein Zukunft-Ich zu finden, nutze alternativ die Liste mit Beispielwerten unten und passe sie auf dich an. Definiere pro Wert dein Warum, d.h. deine individuelle Begründung warum du für diesen Wert stehen möchtest und was es dir bringen kann (z.B. für die Position, die du erreichen möchtest)?

Beispielwerte:

Stark, witzig, überzeugend, durchsetzungsstark, humorvoll, witzig, sicher, intelligent, freundlich, ernst, professionell, praxisbezogen, umsetzungsstark, egoistisch, entscheidungsfreudig, analytisch, überlegen, nachdenklich, Einfachheit, kreativ, clever, ...



Gehen wir nun über in Ebene 2. Wir wollen uns deine berufliche Laufbahn ausmalen! D.h. wo willst du in 5, 10 oder vielleicht auch 20 Jahren stehen. Was ist deine Vision für deine berufliche Entwicklung? In der kommenden Übung ist es wichtig, dir dein Zielbild so genau wie möglich vorzustellen. Nutze hierfür die folgenden Fragen und skizziere oder beschreibe deine berufliche Vision:

- Welche Aufgaben möchtest du inne haben?
- Wie viel Verantwortung möchtest du tragen?
- Möchtest du Personalverantwortung?
- Wer sind deine Kollegen?
- Wie nehmen dich deine Kollegen wahr?
- In welcher Art von Unternehmen arbeitest du?
- Bist du vielleicht sogar selbstständig?
- Für welches Thema bist du Experte?
- Für welche Eigenschaften schätzen dich dein Chef, deine Kollegen oder Mitarbeiter?
- Wo sitzt du?
- Wie ist dein Tag aufgeteilt?
- Wie viel möchtest du bis zu dem Zieldatum verdienen?
- Was könnte zu diesem Zeitpunkt dein nächster Schritt sein?
- Welchen Stellenwert hat die Karriere und Arbeit für dich?
- Wie gut kannst du dich verkaufen?
- Wie wohl fühlst du dich in Self-Selling Situationen?
- ...

Schreibe dir alle direkten Assoziationen direkt auf oder visualisiere deine Gedanken. Mache dir mindestens 10 Stichpunkte, die einen Einblick in dein zukünftiges Arbeitsleben geben!

---

---

---

---

---

---





---

---

---

---

Neben dem beruflichen Erfolg ist auch dein Privatleben ein grundlegender Faktor, um glücklich zu sein, hierfür gehen wir in Ebene 3. Stelle dir auch hier vor, dass du die Zeit überbrücken kannst und dich selbst in deinem Zukunft-Ich beobachten kannst. Du schaust von oben auf deinen Alltag, auf die Menschen um dich herum und in dich selbst hinein. Nutze die folgenden Fragen, um dein Privates Ich einzuordnen und dir deine Wunschvision zu fixieren.

- Wer ist um dich herum?
- Wie viel Zeit verbringst du mit welchen Menschen?
- Was willst du in deiner Freizeit tun? Was macht dir Spaß?
- Wie siehst du aus?
- Für was möchtest du bei deinen Liebsten und Freunden „bekannt sein“?
- Welchen sozialen Status hast du?
- Welche privaten Projekte treibst du voran?
- ...

Nutze auch hier die ersten Gedanken, die dir in den Kopf kommen! Schreibe sie auf, zeichne dein Bild der Zukunft kurz auf! Versuche auch hier mindestens 10 Aspekte für dein privates Zukunft-Ich aufzugreifen.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



Wahrscheinlich waren diese Übungen bereits ziemlich intensiv für dich und es kamen auch viele Gefühle in dir hoch. Deshalb nutzen wir diesen Moment, um diese Gefühle einzufangen und ebenfalls für dein Zukunft-Ich zu „reservieren“. Damit gestalten wir Ebene 4.

Spüre tief in dich hinein und überlege dir, welche Gefühle du deinem Zukunft-Ich zuschreibst. Diese Gefühle können extrem positiv sein, aber vielleicht auch negative Assoziationen hervorrufen. Ganz egal, was da jetzt in dir hochkommt, lasse es einfach zu. Dann überlege dir genau, welche tatsächlich deinem Zukunft-Ich gehören sollen und welche du lieber aussortieren möchtest und in einer Kiste verstauen solltest. Schreibe dir mindestens 5 dieser Gefühle in die Liste.

Sofern dir diese Übung schwer fällt, gebe ich dir in der folgenden Liste ein paar Beispiele, die du auf dich übertragen kannst.

Beispiele:

Zufrieden, selbstbewusst, voller Liebe, ausgeglichen, geduldig, gelassen, freudig, wütend, verärgert, kritisch, entnervt, neidisch, besorgt, vorsichtig, hilflos, glücklich, gesellig, stolz, leidenschaftlich, neugierig, dankbar, entschlossen, frei, fürsorglich, kindisch, respektvoll

Gefühle, die hochkommen, aber aussortiert werden (Landen in der Kiste):

---

---

---

---

---

---

---

---

Gefühle, die du deinem Zukunft-Ich zu 100% zuschreibst:

---

---

---

---

---

---

Zu guter Letzt holen wir uns weitere Inspiration von außen und arbeiten in Ebene 5 mit unseren individuellen Self-Selling Vorbildern.

Zur Vorbereitung hierfür schauen wir uns nun ein ein SELF-Seller Beispiel aus dem öffentlichen Bereich an und analysieren dessen Fähigkeiten. Anhand von Vorbildern können wir unser Zielbild sehr gut ableiten und daraus unsere Strategie entwickeln.

Diese Übung wird dir außerdem zeigen, dass es nicht diesen einen TOP Seller gibt. Vielmehr geht es darum, eine Authentizität zu entwickeln, d.h. mit seinem Auftritt, Inhalten und Person kongruent zu sein. Auch dies werden wir im späteren Verlauf nochmal genauer betrachten.

Ich möchte dir nun ein Beispiel geben und habe hierfür eine besondere Person ausgesucht:

Donald Trump

Ein Mensch und Redner, der polarisiert und damit extrem erfolgreich ist. Die Inhalte, die er in seinen Reden und Tweets bearbeitet, sind meist nicht der entscheidende Punkt. Vielmehr geht es darum, die Menschen durch extreme Aussagen wachzurütteln und sie vor die Wahl zu stellen, die richtige Seite zu wählen. Trump vermittelt hier sehr viel Selbstbewusstsein und Sicherheit, sodass Menschen, vor allem auch nicht politisch interessierte Menschen, sich ihm gerne hingeben.

Um andere zu überzeugen arbeitet Trump mit Wiederholungen, Euphemismen, Humor und nimmt eine klare Position ein. Er ist nicht bereit für Verhandlungen und signalisiert dies in seinen Reden. Um seine Authentizität zu steigern spricht er ohne Notizzettel und nutzt seine Stimme und unterschiedliche Lautstärken um andere mitzureisen.

Insgesamt schafft es Donald Trump gezielt über seine Vorträge auf unterschiedlichen Plattformen (auch Social Media) eine große Gruppe von Menschen anzusprechen und zu überzeugen. Dabei ist der Inhalt meist zweitrangig, es geht eher um seine Positionierung als starker und durchsetzungsstarker Leader von Amerika.

Nun bist du an der Reihe: Ich möchte, dass du dir einen Top Seller aus einem Bereich wie Sport, Politik, öffentliches Leben oder sogar aus deinem Umfeld herausnimmst und analysierst, warum er auf dich und andere so überzeugend wirkt. Beantworte hierzu die folgenden Fragen und leite für dich ab, was du gerne von dessen Skills übernehmen würdest und was eher nicht. Zur Analyse kannst du dir auch Videos auf YouTube anschauen.

1. Dein Top Seller – Schreibe hier den Namen und den Bereich auf, in dem die Person tätig ist.

---

---

2. Schreibe mindestens 10 Punkte auf, die diese Person aus deiner Sicht richtig gut macht und die dich als Zuhörer überzeugen:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

3. Welche 4 Aspekte gefallen dir nicht so gut bzw. sind aus deiner Sicht verbesserungswürdig?

---

---



---

---

4. Welche der in Punkt 2 beschriebenen Punkte siehst du für dich als TOP Skills an, die du umsetzen und anwenden möchtest? (Wähle 2-3 Stück aus.)

---

---

---

---

Nach dem Blick in die Zukunft können wir uns nun deine Teilschritte anschauen, die du gehen möchtest. In deiner Vision ist bereits ganz klar dargelegt, wo du landen möchtest und was dein Lebensziel ist. Dieses kann sich natürlich immer, gerade auch wenn du am Anfang deiner Karriere bist, verschieben. Aber wie gesagt, es handelt sich bei der Visions-Übung um ein dynamisches Modell, welches von Zeit zu Zeit an dein Lebensmodell angepasst werden sollte.

In diesem Kapitel geht es nun um deine konkreten Ziele. Klare Vorgaben an dich selbst, was du bis zu welchem Punkt realisieren möchtest. Dies kannst du auf deine Karriere, dein Gesamtleben oder eben auf dieses Coaching beziehen. Vielleicht haben wir diese Ziele auch bereits gemeinsam im Strategiegelgespräch gesteckt. Falls nicht, stecke dir dabei mindestens 3 TOP Ziele!

Ziel 1:

Was?

---

Bis Wann?

---

Tatsächlich umgesetzt (später eintragen)

---

Ziel 2:

Was?

---

Bis Wann?

---

Tatsächlich umgesetzt (später eintragen)

---

Ziel 3:

Was?

---

Bis Wann?

---

Tatsächlich umgesetzt (später eintragen)

---

Ziel 4:

Was? \_\_\_\_\_

Bis Wann? \_\_\_\_\_

Tatsächlich umgesetzt (später eintragen) \_\_\_\_\_

Ziel 5:

Was? \_\_\_\_\_

Bis Wann? \_\_\_\_\_

Tatsächlich umgesetzt (später eintragen) \_\_\_\_\_

## 4. Deine Aufgabe

Zu guter Letzt möchte ich dir eine kleine Hausaufgabe geben, die mit einer praktischen Übung zu tun hat. Du wirst deine erste Self-Selling Situation vorbereiten und durchführen! Das Thema wird nichts geringeres sein als: **DU!**

Präsentiere dich selbst und gib hierbei möglichst viel Preis. Nutze deine Vision von deinem Zukunft-Ich und packe diese in einen mitreisenden 5 Minuten Speech! Mache dir hierfür gerne Notizen oder nutze einfach dein Arbeitsblatt und die Inhalte von oben! Lass uns dabei schauen, welche Gefühle hochkommen, wenn du dir deine Zukunft und dich als Person vorstellst! Du wirst sehen, der Effekt ist riesig!

Bringe diesen Speech mit in dein erstes Gruppencoaching, falls du diese Option in deinem Coaching gewählt hast.

Platz für weitere Notizen

A large, empty rectangular box with a thin teal border, occupying most of the page. It is intended for the user to write additional notes.