

## Außenwirksamkeit - sehen und gesehen werden

### Worum geht's?

Wenn niemand bemerkt, was wir Großartiges leisten, wird sich ständig weiter verausgaben und die erhoffte Anerkennung oder Erfolge bleiben aus. Warum nimmt uns keiner wahr? Dem wollen wir hier auf den Grund gehen.

### Ziel des Denkzeugs

Sich der eigenen Möglichkeiten bewusst zu werden, um stärker wahrgenommen zu werden. Sie finden eigene Wege, sich in Ihrem Umfeld bemerkbar zu machen und klarzustellen, wenn Ihnen etwas zu viel wird und Sie Hilfe brauchen.

### So geht's - Aufmerksamkeit erhöhen

Je mehr man sich zurückzieht, sei es räumlich oder auch kommunikativ, umso schwieriger ist es, wahrgenommen zu werden. Das Räumliche kann man leicht ändern, indem man einfach mal aufsteht und den Kontakt zu anderen sucht, aber was ist mit Menschen, die einfach nicht besonders kontaktfreudig, sondern eher zurückhaltend und introvertiert sind? Auch für sie gibt es – eigene - Wege, sich nach außen sichtbar zu machen – die sehen nur ein bisschen anders aus.

Als erstes stellen wir fest, zu welchem Kontakttyp Sie sich selbst zählen. Schätzen Sie sich eher introvertiert oder eher extrovertiert ein? Setzen Sie auf der folgenden Linie einfach entsprechend dort ein Kreuz, wo Sie sich selbst sehen:

introvertiert \_\_\_\_\_ extrovertiert

Als nächstes geht es darum einzuschätzen, wie das Umfeld Sie sieht (Partner, Kinder, Eltern, Freunde, Bekannte, Kollegen, Chef usw.):

introvertiert \_\_\_\_\_ extrovertiert

Falls die Kreuze an einer unterschiedlichen Stelle positioniert sind, dann fragen Sie sich jetzt, woran das liegt:

---

---

Die folgende Tabelle zeigt die Richtung noch deutlicher. Bitte kreuzen Sie entsprechend „ja“ oder „nein“ an, je nachdem wie Sie sich wiederfinden.

Wie verhalte ich mich?	ja	nein
Ich denke gerne laut.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich rede spontan und überlege nicht lange.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich rede lieber, als dass ich zuhöre.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gespräche beginne meistens ich.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es macht mir nichts aus, fremde Menschen anzusprechen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es macht mir Spaß, andere zu unterhalten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich brauche nicht viel Zeit für mich allein.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es gibt mir mehr Energie unter Menschen zu sein als allein.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es macht mir nichts aus, offen über meine Probleme zu sprechen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In einer Gesellschaft stehe ich oft im Mittelpunkt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schon in der Schule war ich gerne der Klassenclown.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Bei mehr als fünf Kreuzen in der Ja-Spalte neigt man Richtung extrovertiert, bei weniger introvertiert. Das stellt keine Bewertung dar, denn niemand ist deswegen ein besserer oder schlechterer Mensch.

- Extrovertierte Menschen sind nicht unbedingt arrogant, unsensibel, dominant, egozentrisch oder besitzen ein überbordendes Selbstbewusstsein. Es fällt ihnen nur leichter, aus sich herauszugehen und somit wahrgenommen zu werden. Sie haben mehr Spaß am Reden und tauschen sich gerne aus.
- Auch introvertierte Menschen reden durchaus gerne, aber eher mit vertrauten Menschen. Außerdem beginnen sie nur selten ein Gespräch. Ein Introvertierter braucht das Gefühl, dass sich der andere für ihn interessiert. Nur dann legt er (vielleicht) los. Dieses Gefühl bekommt er allerdings nur, wenn der andere sich für ihn interessiert und Fragen stellt.

Extrovertierte haben es vielleicht einfacher, sich selbst zu „vermarkten“ und nach außen zu wirken, weil es ihnen nichts ausmacht, auf fremde Menschen zuzugehen. Aber auch Introvertierte verfügen über Möglichkeiten, sich bemerkbar zu machen. Sie sehen nur etwas anders aus. Man kann seine Kontakte, egal ob privat, beruflich oder zum Netzwerken beispielsweise gerne über Bekannte anbahnen, die eher extrovertiert sind. Man versteckt sich solange hinter ihnen, bis man sich sicher genug fühlt, in den Vordergrund zu treten. Jeder hat seine eigenen Techniken. Mit den nachfolgenden Fragen gehen wir Ihren Techniken auf die Spur:

Wann hatte ich zuletzt das Gefühl, wahrgenommen zu werden?

---

Was habe ich da gemacht?

---

---

Wann war ich zuletzt begeistert von mir selbst oder von dem, was ich geschafft oder geleistet habe?

---

Wie haben die anderen das mitbekommen?

---

---

Welche Methoden könnte ich mir für mich selbst vorstellen, um eine höhere Aufmerksamkeit von anderen zu bekommen (z.B. jemanden anderen bitten, es gemeinsam zu kommunizieren; denjenigen zum Essen einladen, der es nach außen tragen kann...?):

---

---

---

Schließlich ist es auch wichtig, seine Kontakte zu pflegen und zu erweitern, damit man Menschen um sich hat, die einem helfen können, wenn man jemanden braucht. Folgende Fragen helfen Ihnen dabei.

Wie habe ich zuletzt eine neue Bekanntschaft geschlossen?

---

Was würde ich einem guten Freund raten, um eine neue Bekanntschaft zu schließen?

---

Überlegen Sie, wen Sie auf sich aufmerksam machen wollen (vielleicht sogar Stars oder Personen des öffentlichen Lebens; das sind auch „nur“ Menschen). Mögliche Auswahlkriterien können dabei Gemeinsamkeiten und Interessen sein, die Sie mit ihnen teilen, aber sicherlich auch Popularität und Einfluss. Wählen Sie jeweils eine der Strategien, die Sie gerade aufgeschrieben haben, aus, um sie auf sich aufmerksam zu machen:

Wen möchte ich kennen lernen?	Diese Strategie wende ich dafür an:	Wann gehe ich es an?

Wie viele Menschen zählen Sie momentan bereits zu Ihrem persönlichen Netzwerk? Ziehen Sie dabei nur Menschen in Erwägung, deren Kontaktdaten Sie besitzen, die sich auf Anfrage an Sie erinnern und mit denen Ihr persönlicher Kontakt (über Telefon, Newsletter, Post oder E-Mail) nicht länger als ein Jahr zurückliegt.

Zu meinem Netzwerk zähle ich \_\_\_\_\_ Personen.

Wie viele Menschen möchten Sie in Ihrem Netzwerk haben? Bedenken Sie dabei, dass Quantität allein nicht unbedingt ausschlaggebend für Ihren Erfolg ist, sondern auch das Wissen und der Einfluss Ihrer Kontakte eine Rolle spielen. Jeder Mensch ist auf eine ganz individuelle Art und Weise und in bestimmten Bereichen und Lebenssituationen geschickt und kann vielleicht etwas tun, das für Sie nützlich ist. Lernen Sie von Ihnen, indem Sie sich für sie interessieren. Machen Sie sie zu Ihren Fans, indem Sie ihnen etwas geben, was sie gern von Ihnen haben möchten (das muss nicht nur kostenlos sein).

Ich möchte gerne \_\_\_\_\_ Personen zu meinem Netzwerk zählen. (Eine Zahl von 500 bis 2.000 Kontakten liegt durchaus im Bereich des Möglichen.)

Wie viel Zeit stellen Sie wöchentlich bereit, um Ihr Netzwerk aktiv zu vergrößern?

Ich stelle \_\_\_\_\_ Stunden für meine Netzwerkarbeit bereit.

Was kann ich meinem Netzwerk als „Währung“ anbieten?

---

Was werde ich als nächstes tun, um meine Außenwirksamkeit zu erhöhen?

---



---