

Die persönliche Kompetenz in den Mittelpunkt stellen

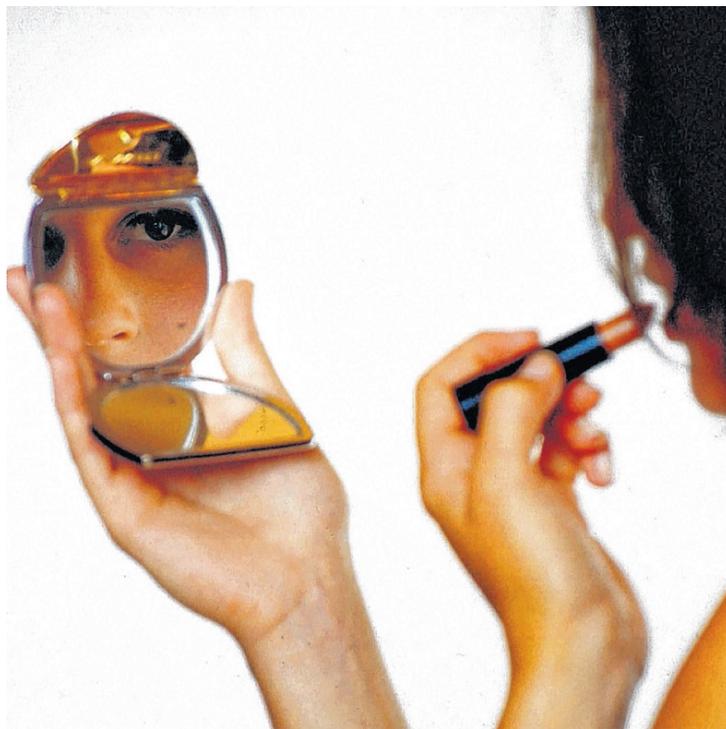
Es gilt für Angestellte, Unternehmer und Führungskräfte das Gleiche: Wer sich, sein Produkt oder seine Dienstleistung verkaufen will, punktet beim Gesprächspartner mit einer starken Persönlichkeit. Diese Erkenntnis ist nicht neu, jedoch wird diesem Aspekt in Zeiten der Informationsgesellschaft mehr Aufmerksamkeit geschenkt, weiß Michael Altenhofer.

Spätestens seit dem Smartphone kann jeder jede beliebige Information an jedem Ort abrufen. Dies gilt folglich auch für Informationen zu einem Unternehmen, zu Produktneuheiten, zu den neuesten Entwicklungen, in welcher Branche auch immer. Das Vernetztsein in sozialen Netzwerken rundet das Informationsangebot noch weiter ab.

Wer früher eine Auskunft über drei Ecken einholen wollte, musste sich Tage, wenn nicht Wochen gedulden. Dank Blogs, Groups und Chats wird dieser Vorgang im Idealfall auf einige Minuten verkürzt.

Information ist allgemein zugänglich

So lange ist es aber noch nicht her, dass bestimmte Informationen einen entscheidenden Vorteil gegenüber der Konkurrenz brachten. Beim Vorstellungsgespräch konnte man mit Kenntnissen über das Unternehmen glänzen. Der Unternehmer oder Verkäufer überzeugte durch bestimmte Informationen mit hoher fachlicher Kompetenz. Ganz klar sind diese Faktoren auch heute noch genauso wichtig, jedoch kann man sich damit kaum noch einen Vorteil verschaffen. Durch die Dynamik, in der heute Infor-



Die Stärken jeder Persönlichkeit kann man sich mit Techniken bewusst machen, die im mentalen Coaching zum Einsatz kommen. Foto: Wodicka

mationen verbreitet und abgerufen werden, muss man froh sein, überhaupt mithalten zu können.

Fokus auf Persönlichkeit

Was also tun, wenn man sich trotzdem von allen Mitbewerbern abheben möchte? Den Fokus stärker auf seine persönlichen Qualitäten lenken, empfiehlt Mentalcoach Michael Altenhofer. Er unterstützt Menschen auf persönlicher Ebene zu mehr Erfolg. „Jedes Individuum ist einzigartig. Jeder verfügt über individuelle Stärken, Talente und Fähigkeiten. Durch diese Einzigartigkeit, kann man nicht kopiert werden. Die Frage ist nur, wie sehr gelingt es einem, die persönlichen Vorzüge bestmöglich zu präsentieren und für den Gegenüber wahrnehmbar zu machen.“ Der erste Schritt ist, sich seiner Persönlichkeit bewusst zu werden. Viele wissen ja gar nicht, was die

eigene Persönlichkeit auszeichnet und von anderen unterscheidet.

Stärken bewusst machen

Hier empfiehlt Altenhofer eine Technik, die im mentalen Coaching zum Einsatz kommt: Am ersten Tag betreibt man Brainstorming – was ist mir immer schon sehr leicht gefallen, was hat immer Spaß gemacht, in der Schule, im Verein, im Job? Diese Einfälle in ein Notizbuch eintragen. Am zweiten Tag, weitere Personen mit einbeziehen – was sagt mein Partner, meine Familie, meine Kollegen? Was nehmen die an mir wahr, das ich besonders gut kann? Auch diese Ergebnisse sollte man wieder eintragen und die Stärken-Liste damit vervollständigen.

Ab dem dritten Tag sollte man jeden Abend zwei Ereignisse notieren, die gelungen sind. Es zählen nicht nur die großen Dinge, sondern vor allem auch die klei-

nen. Bin ich pünktlich zum Termin erschienen, konnte ich ein freundliches Gespräch führen etc.? Diese gelungenen Ereignisse mit folgender Frage ergänzen: Durch welche meiner Stärken ist mir das gelungen? Die Antwort dazuschreiben.

„Jedes Individuum ist einzigartig. Jeder verfügt über individuelle Stärken, Talente und Fähigkeiten. Durch diese Einzigartigkeit, kann man nicht kopiert werden.“

MICHAEL ALTENHOFER,
MENTALCOACH

Dieses Notizbuch mehrere Wochen führen. Sehr schnell werden sich Trends bemerkbar machen, in dem sich manche Stärken wiederholen oder auch neue dazukommen können.

Durch diese schriftliche Fokussierung auf seine persönlichen Stärken, wird ein Prozess in Gang gesetzt, der im Mentalcoaching „selektive Wahrnehmung“ heißt. Bedeutet: Bereits während des Tages wird unsere Aufmerksamkeit unbewusst auf erfolgreiche Handlungen gelenkt, die aufgrund unserer individuellen Stärken ermöglicht wurden. Daraus folgt eine gewinnende, innere Haltung. Das wiederum beeinflusst unsere Ausstrahlung und wird von unseren Gesprächspartnern wahrgenommen. ■



HINWEIS

Infos zum gesamten Arbeitsumfeld gibt es online auf der von Tips ins Leben gerufenen Job-Plattform www.regionaljobs.at. Zudem gibt es hier auch tolle regionale Arbeitsangebote für Job-suchende.