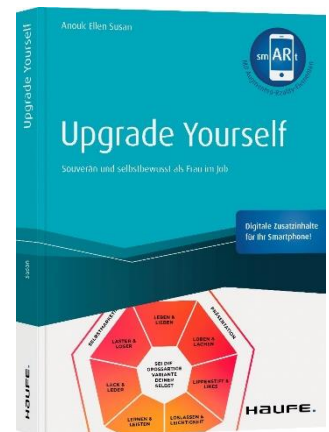


# LESEPROBE



Mein ganzes Umfeld hat mir enorm geholfen, dieses Buch zu schreiben. Auch ich komme ‚gemeinsam weiter‘ und daher möchte nun Danke sagen.



## Auszug aus dem Kapitel Danksagung



Wir haben eine Reise mit fünf Stationen hinter uns und nun trennen sich unsere Wege. Die Begleiter, die deine weitere Reise mit dir antreten werden, sollen Klarheit, Leidenschaft und Mut sein. Sie gehören auch zu meinem persönlichen Erfolgsmodell, dem Anouk-Index, den du nun auch kennst. Auf der Reise haben wir die

drei Säulen kennengelernt, die so wichtig sind für deinen beruflichen Erfolgsweg: Selbstbewusstsein, Selbstentfaltung und Selbstmarketing. In Teilen sind es Entwicklungsprozesse, in Teilen reine Übung, weil vieles schon in uns angelegt ist – am Ende des Weges steht ein (Arbeits-)Leben, das dich so viel zufriedener macht. Nutze den Anouk-Index, um dich Stufe für Stufe vorzuwagen!

Auf der wichtigen dritten Station unserer Reise haben wir den Blick ganz auf Dich und deine Außenwirkung gerichtet – und geschaut, wie du mit Social Media, Netzwerken, deinem Auftreten, deiner Präsentation und deinem Verhalten gegenüber Kunden und Vorgesetzten Meisterin des Selbstmarketings werden kannst.

In den Kapiteln konntest du die unterschiedlichen Themen selbst reflektieren und anwenden – mithilfe von Barbara Beispiel hast du an dieser Stelle hoffentlich genug Inspiration bekommen.

Achtung: Denk an die Links im Buch, unter denen du sämtliche Arbeitsmaterialien findest.

Am Schluss unserer Reise habe ich fünf Frauen zu Wort kommen lassen, die jede für sich einen tollen Lebensweg hat. Alter spielt hier übrigens keine Rolle, das zeigen die fünf Erfolgsgeschichten. Lass dich anstecken von ihrem Wagemut und ihrer Neugier!

Die Reise zu deinem Upgrade geht nun für dich weiter – ich unterstütze dich aber gern, wenn du meine Hilfe brauchst. Du kannst mich kontaktieren über meine Social- Media-Kanäle oder mir eine Mail schicken. Und wenn dir mein Buch gefallen hat, freue ich mich natürlich sehr auf dein positives Feedback auf Amazon oder meinen Social- Media-Kanälen.

Wichtig: Komm ins Tun! Die Macht, Kraft und Freude, das Gelesene umzusetzen, liegen nun bei dir. Jetzt darfst du ins Tun kommen. Setze um, was dir gefallen hat und wo du beim Lesen für dich gespürt hast: Da ist bei mir noch Luft nach oben ...

Der Weg zu mehr Selbstbewusstsein und Souveränität im Job ist ein Abenteuer, das du dir nicht entgehen lassen solltest. Weil er so viel mehr mit sich bringt. Er ist auch ein Weg zu einem besseren Leben.

Ich wünsche dir viel Erfolg und Freude bei deinem Upgrade!  
Deine Anouk Ellen Susan

## Auszug aus dem Kapitel Nachwort



Die »Upgrade yourself«-Reise hat die Ziele: Selbstbewusstsein, Selbstentfaltung und Selbstmarketing. Es ist für mich eine Erfolgsreise, die Impulse und Ideen, für die Innen- und die Außenwirkung bieten kann. Stelle dir die drei Upgrade-Reiseziele vor wie ineinanderliegende Siebenecke. Der kleinste, aber elementarste Ring ist der Kern und trifft das Innere in uns als Person – das Selbstbewusstsein. Das zweite Siebeneck steht für unsere Fähigkeiten und Kompetenzen, die Selbstentfaltung. Das äußere Siebeneck symbolisiert die Außenwirkung, unser Selbstmarketing.

Für mich geht das eine nicht ohne das andere. Es lohnt sich meiner Ansicht nach immer, seine Persönlichkeit zu bilden und weiterzuentwickeln. Der

Erfolg wird sich dann nicht nur beruflich zeigen, sondern auch auf privater Ebene werden positive Effekte sichtbar. Wer seine Persönlichkeit bildet, der erreicht größeren Selbstwert, mehr Selbstsicherheit, mehr Authentizität, und eine bessere Ausstrahlung. Wenn wir glaubwürdig, selbstbewusst und souverän sein wollen, sollten wir die großartige Variante unseres Selbst leben. Und das fängt mit dem Selbstbewusstsein an – und darum starten wir damit im ersten Kapitel.



#### Noch eines vorweg: Interaktion – Selbstreflexion

»Upgrade yourself« bedeutet auch, dass du selbst für deinen beruflichen und privaten Erfolg und dessen Erfüllung die Verantwortung hast. Im Buch gebe ich dir immer wieder Methoden und Übungen an die Hand, die dir dabei helfen, die einzelnen Themen für dich umzusetzen.

Du musst jetzt aber nicht in Stress verfallen und auch nicht denken, dass du sofort alles angehen musst. Es geht nicht ums Müssen und Sollen, sondern ums Dürfen und Wollen. Such dir also die Interaktionen aus, die dir Spaß machen, die dich interessieren oder von denen du denkst, dass sie dir die beste Möglichkeit bieten, daran zu wachsen, bzw. die dich fordern und fördern. Nimm dir immer mal wieder eine andere Interaktion vor. Such dir dafür Momente, in denen du Muße dafür hast.

## Auszug aus dem Kapitel 1 Die Innenwirkung (Selbstbewusstsein) – Upgrade yourself!

## 1.1 Leidenschaft

### Im Kern berührt

Bei mir beginnt alles mit dem Herzen. Und so steht auf meiner Liste weit oben: die Leidenschaft. Und kennst du das, ich kenne es nur allzu gut: Manchmal vergisst du vor lauter Arbeit, vor lauter »Alltag«, was dich glücklich macht, wofür du brennst, beruflich wie privat. Wann bist du ganz bei dir?

- In welchen Momenten bist du glücklich? Strotzt du vor Selbstbewusstsein?
- Und was genau stimmt dann?
- Gibt es eine Möglichkeit, dieses Gefühl dauerhaft in den Beruf (und die Freizeit) zu integrieren?

Wenn uns das gelingt, wenn wir eine Tätigkeit finden, in die wir all unsere Leidenschaft fließen lassen können, eine Leidenschaft, die uns im Kern berührt, dann ist das ein Riesengewinn für unsere Arbeit, für unser Leben. Weil die Dinge leicht werden und vor allem: Spaß machen.

### Die Magie des Lebens

#### Beispiel: Aus dem Buch »Big Magic«

Im Buch »Big Magic« von Elizabeth Gilbert, die auch »Eat, Pray, Love« geschrieben hat, geht es um eine Frau, die sich immer schon für Archäologie interessiert, aber sich nie die Zeit dafür genommen hat. Mit 60 Jahren, als sie in Rente geht, fängt sie an, mehr darüber zu lesen und entschließt sich, Kurse zu belegen. Sie geht mit 62 Jahren an die Uni und studiert Archäologie, weil sie ihre Leidenschaft darin gefunden hat. Mit 70 Jahren ist sie eine Koryphäe auf ihrem Gebiet, sie wird weltweit auf Kongresse eingeladen und referiert über ihre Lieblingsthemen.

Leidenschaft und Begeisterung sind also keine Frage des Alters. Mit Begeisterung und Leidenschaft bewegst du Ideen, überzeugst du Menschen, gewinnst du potenzielle Kunden, motivierst Mitarbeiter, fütterst du dein eigenes Selbstbewusstsein. Ich bin fest davon überzeugt, dass jede von uns mindestens eine Passion entwickeln sollte, die uns im Kern berührt und die – das ist der positive Nebeneffekt – auf andere ausstrahlt. Es ist nicht immer einfach, wenn man nicht den geraden Weg geht. Aber das zu tun, was man wirklich möchte, auf der Suche nach dem idealen Zustand, davor habe ich großen Respekt. Den Weg der Leidenschaft zu gehen und immer wieder an sich zu glauben – das zahlt sich aus. Und wenn du nicht weißt, was deine Leidenschaft ist, oder wenn der Glaube nicht ganz da ist, dann frage dich doch mal: Was würdest du machen, wenn du sicher wüsstest, dass dein Vorhaben ein Riesenerfolg wird?

### Auszug aus dem Kapitel 1.3 Die Leidenschaft

---

## 1.2 Mut

### Es ist nicht, was dir widerfährt ...

Kleiner Rückblick in meine Kindheit: Mit zehn Jahren radele ich mit meiner Freundin Tanja in Köln-Weiden. Wir wollen in den Park und Kastanien sammeln. An der Kreuzung fahre ich nach links und übersehe leider das Auto, das auf mich zu schießt. Eine Woche liege ich im Koma, meine Liebsten sind sehr besorgt um mich. Ich wache auf und muss vieles neu lernen. Mein Gedächtnis ist etwas angeschlagen und auch das Laufen fällt mir anfangs schwer. Meine Mutter ist an meiner Seite und sagt eines Tages, als ich etwas missmutig im Krankenhaus sitze: »Anouk, es ist nicht, was dir widerfährt im Leben, sondern wie du damit umgehst. Das Nein hast du, das Ja kannst du bekommen!« Dieser Satz meiner Mutter ist mein Lebensmotto geworden.

Heute weiß ich natürlich, dass mir damals ein zweites Leben geschenkt wurde, doch wie schade, dass es diese schlimmen Momente oft braucht, um zu erkennen, wie dankbar wir sein dürfen für all das, was wir haben und erleben – für das, was wir sind, wer wir sind – und natürlich insbesondere für unsere Gesundheit. Mich hat mein Kindheitserlebnis sehr geprägt. Es hat mir gezeigt, dass wir immer wieder spannende Herausforderungen angehen und neue und interessante Sachen entdecken und leben sollten. Es hat mir deutlich gemacht, wie wichtig es ist, auf sein Herz zu hören, das zu machen, was einem guttut, Spaß macht, wofür das Herz brennt. Mut zu leben, Mut zum Erfolg, Mut zur Erfüllung. Nicht den Alltag das Leben beherrschen lassen. Denn das Leben kann sich schnell ändern, für jede von uns.

#### Ratschlag an mein jüngeres Ich

Manchmal spreche ich meinem jüngeren Ich zu. Überlege mir, welchen Ratschlag würde ich meinem jüngeren Ich geben, mit dem Wissen, das ich heute habe. Die Ratschläge an unser jüngeres Ich sollen vor allem Selbstvertrauen schaffen und unter anderem den Mut fördern, Neues zu wagen. Immer wieder. Und in allen Bereichen des Lebens. Was würdest du deinem jüngeren Ich sagen? Und wofür würdest du deinem jüngeren Ich Mut zusprechen? Wenn Du nun wieder im Hier und Jetzt bist, hilft dir der Ratschlag auch im Hier und Jetzt? Bzw. welcher Ratschlag würde Dir dann im heutigen Kontext nützlich sein?

### Nein oder ja?

Vor zwei Jahren habe ich in der holländischen Stadt Den Bosch eine Kunstaussstellung anlässlich des 500. Todestages von Hieronymus Bosch besucht. Auf dem Weg zum Museum kam ich bei *dem* Haute-Couture-Designer der Niederlande, Addy van den Krommenakker, vorbei und sah in seinem Geschäft ein Hammer-Kleid, inspiriert von Boschs Werk »Der Garten der Lüste«. Jetzt musst du wissen: Ich hatte drei Tage später eine Pressekonferenz mit 60 Journalisten und 100 geladenen Gästen in der niederländischen Botschaft in Berlin und zweifelte, so wie Frauen das gut können, noch immer an



meinem Outfit. Da bin ich einfach in den Laden rein, Addy selbst war im Geschäft. Stell ihn dir vor wie eine Mischung aus Wolfgang Joop und Andy Warhol. Ein toller Mann, ein echter Typ. Ich probierte das Kleid an und war begeistert. Ich erzählte ihm von der Pressekonferenz und fragte frech und freundlich: »Würden Sie mir dieses wunderschöne Kleid für den Abend ausleihen?« Er ging wortlos zur Kasse und flüsterte seiner Assistentin etwas zu. Ich hatte kurz Angst, dass sie mich rausschmeißen würden. Aber weißt du was? Er kam auf mich zu und sagte einfach Ja. Letztendlich war das Kleid auf der Pressekonferenz eine tolle Werbung für ihn – ich denke, dessen war er sich bewusst. Denn drei Tage später stand ich vor den 100 Gästen und 60 Journalisten und erwähnte ihn natürlich in meiner Rede. Ich setzte das Kleid in Szene und berichtete von der Stadt Den Bosch, dem Künstler Bosch und eben: Addy, meinen persönlichen Lieblingsdesigner und Helden in dem Moment.



Und das ist nur eines von ganz vielen Beispielen. Das Motto meiner Mutter: »Das Nein hast du, das Ja kannst du bekommen« begleitet mich also durch mein ganzes Leben. Darum ist meine Überzeugung hinsichtlich Selbstbewusstsein und Souveränität: Gehe immer wieder mutig neue Dinge an und probiere alles aus. Einfach machen und wagen, auf Leute zugehen und fragen. Und du wirst erstaunt sein, wie oft du ein Ja kriegst. Ich praktiziere es fast täglich und dieser Leitspruch ist mir eine große Hilfe bei meiner Arbeit und in meinem Privatleben. Probiere es doch auch mal aus! Auf welche Frage wünschst du dir ein Ja?

## Mut zur Improvisation

Übrigens, Improvisation hat mit dem Thema Mut auch ganz viel zu tun. Es gibt nämlich drei Regeln beim Improvisieren. Erstens: Scheitern ist erlaubt. Scheitern ist lernen. Und lieber scheitern als nichts versucht zu haben. Zweitens: Es ist nicht »Ja, aber«, sondern »Ja und«! Sich nicht entschuldigen müssen und nicht anderen folgen, sondern vor allem man selbst sein. Und drittens: Immer vom Positiven ausgehen und den anderen gut aussehen lassen. Denn wer anderen hilft, erfolgreich zu sein, ist selbst erfolgreich.

## Auszug aus dem Kapitel 1.4 Der Mut

---

## 2 Fähigkeiten und Kompetenzen (Selbstentfaltung)

»Wir können den Wind nicht ändern, aber die Segel anders setzen.« (Aristoteles)

### 2.1 Upgrade yourself – der Anouk-Index

#### Die sieben Anouk-Index-Members

Der Anouk-Index ist ein Leitfaden für dein Upgrade, mein persönliches Konzept aus sieben Anouk-Index-Members (Fähigkeiten und Kompetenzen). Diese sieben Members sorgen für mehr Selbstentfaltung und stimulieren somit mehr Souveränität und Selbstbewusstsein im Job (und im Leben). Der Anouk-Index trägt bei zu deinem (beruflichen) Erfolg und deiner Erfüllung. Er setzt sich folgendermaßen zusammen:

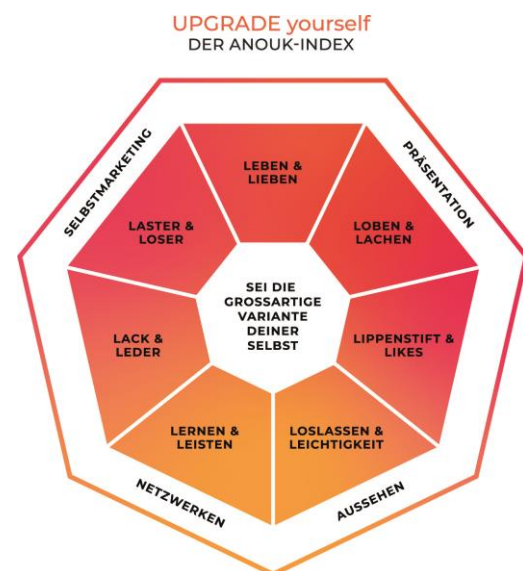
1. Loben & Lachen
1. Leben & Lieben
2. Lernen & Leisten
3. Lippenstift & Likes
4. Laster & Loser
5. Lack & Leder
6. Loslassen & Leichtigkeit

Zusammen bilden diese Index-Members das Portfolio für das Upgrade.

#### Dein eigener Stil

Und wie das beim Index so ist, die Zusammensetzung und die Gewichtung jedes Bereichs ist (bei jedem Menschen) unterschiedlich. Vielleicht erkennst du schon recht schnell, wie die Zusammensetzung und die Gewichtung bei dir aussieht? Bei welchen Indexpunkten fühlst du dich spontan bereits wohl bzw. siehst du deine Stärken? Und vielleicht siehst du bereits bei einigen Punkten dein Potenzial zum Wachsen?

Wenn dir das noch nicht so ganz klar ist, dann nutze bitte das Boardingticket und die Checkliste aus dem ersten Kapitel. Wenn du willst, kannst du erst das Boardingticket ausfüllen und sehen, wie dein Anouk-Index- Ergebnis steht. Denn aus der Checkliste ergibt sich ein personenbezogenes Bild der Zusammensetzung und der Gewichtung.





Es geht darum, deinen eigenen Stil zu finden, deine besondere Persönlichkeit zu entwickeln und zu zeigen. Da gibt es keine Blaupause. Aber der Anouk-Index kann dir die einzelnen Elemente hierzu liefern. Je nachdem, wo du Potenzial für dein Wachstum siehst. Oder wenn du gerne deine Stärken ausbauen möchtest, kannst du daran arbeiten und dein Upgrade einen Schritt weiter realisieren. Auf welchen nächsten Schritt hättest du Lust? Worin würdest du dich gerne mal behaupten oder wo würdest du gern was Neues ausprobieren? Stell dir deine Fähigkeiten und Kompetenzen ein wenig vor wie ein Dashboard, an dessen Knöpfen du drehen kannst. Bei welchem Knopf hättest du Lust anzufangen oder siehst du die Notwendigkeit, etwas zu drehen?

Am Ende steht das Ziel, dass du mithilfe der neuen Fähigkeiten und Kompetenzen (Selbstentfaltung) souverän und selbstbewusst deinen beruflichen Erfolg erreichst.

Der Modedesigner Giorgio Armani hat einmal gesagt: »Eleganz heißt nicht, ins Auge zu fallen, sondern im Gedächtnis zu bleiben.« Das gilt für mich hinsichtlich unserer ganzen Persönlichkeit. Warum also nicht daran arbeiten und in den Köpfen unserer Vorgesetzten, Kollegen, Mitarbeiter, Geschäftspartner, Freunde und Familie und eben all denen, denen wir begegnen, bleiben?

## **Auszug aus dem Kapitel 2.1 Selbstentfaltung (Fähigkeiten & Kompetenzen)**

---



## 2.5 Anouk-Index-Member: Lippenstift & Likes

### Likes – High-Like 6: Groß denken

Altkanzler Helmut Schmidt hat mal gesagt: »Wer eine Vision hat, der soll zum Arzt gehen.« In meinen Workshops »The Next Level« erlebe ich oft Frauen, die eine zündende Idee haben, die dann aber im Keim erstickt wird. Warum? Weil es an Unterstützern fehlt, weil die Idee gar nicht erst kommuniziert wird, weil die Idee sofort auf kleinstem Niveau umgesetzt wird, ohne überhaupt eine Chance gehabt zu haben, groß zu werden, weil es an Mut fehlt, groß zu denken. Ganz groß! Anders als Helmut Schmidt es tat, verstehe ich große Visionen als absolutes High-Like. Sie tragen bei zum (beruflichen) Erfolg. Eine Vision zu haben, etwas, das größer ist als das tägliche Tun, kann ein toller Motor sein – wobei das tägliche Tun darauf hinwirkt. Eine Vision, die du mit deinen Kollegen und Mitarbeitern oder mit deinen Kunden und Geschäftspartnern teilst. Eine Vision verbindet. Wenn du dann auch noch diejenige bist, die diese Vision zum Leben erweckt hat, wenn du dich traust, sie auszusprechen und dem zu folgen. Wenn du andere begeisterst und mitnimmst – und so Verbündete findest. Und wenn du dann loslegst, zusammenarbeitest und das große Ziel immer vor Augen hast, dann steigt auch das Selbstbewusstsein. Mir ist es mit einigen meiner Visionen so ergangen. Ich habe dann meistens auch einfach so getan, als wenn sie schon fast zum Greifen nah sind. Manchmal vermittelte ich den Eindruck, als wenn schon alles erreicht wäre. Ein klein wenig bluffen an der richtigen Stelle und zur richtigen Zeit darfst du auch mal.

In Zeiten, wo die Wirklichkeit so gar nicht visionär wirkt, kannst du da schon mal ein müdes Lächeln ernten, ein despektierliches Kopfschütteln oder fragende, vielleicht sogar entsetzte Blicke. Wenn du aber unermüdlich weitermachst, nicht aufgibst, groß denkst, positiv denkst, Schrittden für Schrittden deinen Weg gehst, dann kann die Vision Wirklichkeit werden. Vielleicht nicht immer von heute auf morgen, aber mit ein wenig Zeit kann visionäres Denken dir helfen, deine Ideen umzusetzen. Ich habe in meinem Berufsleben zahllose Positivbeispiele sammeln dürfen: Von einem schon fast totgeglaubten Projekt, einem Messestand mit nur noch acht beteiligten Unternehmen und nur 80 Quadratmetern Messepräsenz hin zu einem Auftritt auf 440 Quadratmetern und 61 beteiligten Unternehmen – nach nur zwei Jahren. Von einer Kampagne, die es nur in meinem Kopf gab, und die ein Jahr später umgesetzt wurde mit 25 Geschäftspartnern und einer Gesamtinvestition von 300.000 Euro. Und das Interessante ist: Wenn dir das mehrmals gelingt, dann wollen deine Kunden, Geschäftspartner und Kollegen auch bei deinen Erfolgsprojekten dabei sein, deine Ideen mit umsetzen, denn sie bringen Erfolg, sorgen für Aufruhr im positiven Sinne. Sie wollen Teil deiner Erfolgsstory werden, sie glauben an dich und an dein Können, deine Expertise. So entwickelst du aus dir jemanden, dem man folgen möchte, mit dem man Geschäfte eingehen will. Grundvoraussetzung natürlich: Deine Vision wird zu einer erfolgreichen Wirklichkeit.

### Auszug aus dem Kapitel 2.5 Lippenstift & Likes

---

## 2.6 Anouk-Index-Member: Lippenstift & Likes

### Likes – High-Like 7: Die Macherin

Das letzte High-Like dieser Serie ist ein ganz wichtiges. Das A und O. Es handelt vom Machen. Denn groß und großzügig denken allein hilft natürlich noch nicht, wichtig ist, dass du auch ins Handeln kommst. Wie Van Gogh schon sagte: »Das Große kommt nicht allein durch einen Impuls zustande, sondern es ist eine Aneinanderkettung kleiner Dinge, die zu einem Ganzen vereint worden sind.«

Kennst du die Leute, die immer neue Ideen haben, die gerne reden über ihre Ideen, Projekte, Fantasien, aber dann schlussendlich nicht ins Tun kommen? Wir Frauen gehören schon mal gerne zu der Gruppe Menschen, die gerne quatschen und quatschen und quatschen, aber mehr eben auch nicht. Vor allem reden wir auch gerne darüber, was alles nicht funktioniert am neuen Projekt, nicht gut ist im Job, keinen Sinn ergibt, über das, was uns unzufrieden stimmt im Büro. Das wird dann schon auch mal nervig für Kollegen, Mitarbeiter und Vorgesetzte – denn wer hört schon gerne Leute klagen? Das sorgt für schlechte Stimmung bei allen im Unternehmen/im Team, es drückt auch negativ auf die Motivation der anderen, es wirkt kontraproduktiv – vor allem für die ständig Jammernde selbst. Das High-Like heißt Macherin, und damit ist gemeint: Komm ins Handeln, übernimm aber auch die Verantwortung für das, was du tust, für deinen Job, für deine Zufriedenheit. Ich glaube nicht so sehr ans viele Reden, sondern vielmehr an diejenigen, die Ideen realisieren. Die werden auch Erfolg haben. Dafür müssen keine ellenlangen Dokumente geschrieben und keine monatelangen Gespräche geführt werden. Denn in der Zeit hat ein anderer, möglicherweise mit der gleichen Idee, schon längst losgelegt und via »learning by doing« das Projekt oder die Idee bereits auf eine nächste Stufe gebracht.

Daher glaube ich nicht an diejenigen, die gerne klagen und jammern, dann aber nichts tun. Das wirkt sich kontraproduktiv auf deine Karriere aus. Mein Vorschlag: Überleg dir Alternativen, bring Ideen ein, tu etwas. Fall also nicht in die Opferhaltung, sondern komm in Aktion. Und ja, der, der etwas anstößt, der einfach mal macht, der kann auch mal hinfallen oder anecken. Aber wer es nie versucht hat, wird es auch nie wissen. Also: »Don't dream it, do it!« und zeige unerschrocken, was du kannst! Erwecke deine Ideen zum Leben!

Mein Resümee der sieben High-Likes? Die Kombination und die Wechselwirkung, die die einzelnen High-Likes aufeinander haben, machen das große Ganze aus: »Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile!«

Frage dich selbst: Worauf kommt es dir im Leben an und wofür setzt du deine Zeit, Energie und Liebe ein? Wie nutzt du die High-Likes für dich? Wie wirst du zum Magneten deines Erfolgs?

## Auszug aus dem Kapitel 2.5. Lippenstift & Likes

---

## 2.7 Anouk-Index-Member: Lack & Leder

Ich habe den Begriff »Lack & Leder« bewusst provokant gewählt. Man sieht sofort die Domina vor sich, mit hohen Hacken, mit der Peitsche in der Hand und gnadenlos abfälligem Blick. Natürlich meine ich nicht, dass du im Büro zu einem Menschen mutieren sollst, vor dem alle kuschen. Es geht nicht darum, verächtlich mit anderen umzugehen, zynisch zu sein oder herablassend. Was ich meine, ist: Wer immer nur gefallen will, stellt seine eigenen Bedürfnisse zurück. Je mehr Kontur wir zeigen, desto wertschätzender werden wir behandelt. Nein sagen können, Kontra geben, Dinge einfordern, für seine Meinung einstehen – auch das gehört zu einer selbstsicheren Persönlichkeit und hilft beim Ego-Upgrade. Sei nicht so, wie andere dich gerne hätten, sondern sei du selbst. Verlasse dich auf dein Gefühl, wenn es dir sagt: Hier stimmt etwas nicht, das läuft für mich schief. Wehre dich, scheue die Konfrontation nicht und fordere ein, was dir wichtig ist. dein Mut wird sich auszahlen. Sei streitbar, beziehe Stellung und bewahre dir immer deinen eigenen Kopf. Das bringt dir jede Menge Respekt ein.

### Lack – »Keep your head, heels and standards high«

Fällt es dir schwer, Kollegen einen Wunsch abzuschlagen? Nein zu einem Kunden zu sagen? Pflegst du Kontakte zu Menschen, mit denen du eigentlich nicht zusammenarbeiten willst, schaffst es aber nicht, klar zu sagen: Es passt (leider) nicht. Bist du so liebenswürdig und nett, dass dein komplettes Umfeld sich von dir verstanden fühlt? Schön! Aber es ist nicht immer gut, sich zu sehr zurückzunehmen. Wer sich immer anpasst, wird leicht übersehen. Daher noch mal kurz zurück zu meiner Coco-Story: Weißt du, es wird immer Menschen in der Arbeitswelt geben (im Privatleben auch), die uns behandeln, als wären wir klein. Die versuchen, uns zu manipulieren, zu verunsichern, die einfach nicht nett sind. Kennst du diese Menschen auch? Ich sage dir: Diese Menschen braucht niemand. Wir brauchen Leute, die mit uns gehen, Seite an Seite, das Ziel im Blick. Ich habe an meinem Coco-Tag viel darüber gelernt.

Ich stand auf dem Heimweg nämlich noch lange im Stau, da hatte ich Zeit nachzudenken und zu reflektieren. Und da habe ich mir geschworen: Anouk, so wort- und tatenlos wirst du nie mehr dastehen! Ich musste an Coco denken. Coco Chanel. Ich verehere diese Frau für das, was sie erreicht hat, trotz schwieriger Kindheit und Armut. Sie hat mal gesagt: »Keep your head, heels and standards high.« Und: »If you're sad, add more lipstick and attack!« Genau. Es wird immer Möglichkeiten geben, den Widerständen des Lebens entgegenzutreten. Sei es, dass du dich umdrehst und gehst, Kontra gibst, Nein sagst oder auch erst im Nachhinein Stellung beziehst und für dich einsteht, wenn dir in der akuten Situation schlicht die passenden Worte gefehlt haben oder dich der Mut verlassen hat. Ich habe im Laufe der Zeit an meinem Auftreten gearbeitet, meiner Haltung, meiner Stimmfestigkeit, aber auch an meinem Kleidungsstil und meiner Bühnenpräsenz.

## Auszug aus dem Kapitel 2.7 Lack & Leder

---

### 3. Die Außenwirkung (Selbstmarketing)

#### Sei einen Schritt voraus!

Weißt du, wo die Oostvaardersplassen liegen? Es ist nicht in der Prärie, nicht in der Camargue und du musst auch nicht über den großen Teich, um sie zu sehen. Nein, sie sind drei Autostunden von NRW entfernt. In den Niederlanden, Flevoland. Es ist wunderschön dort, ein einmaliges Naturspektakel. Warum kennen es viel zu wenige? Es ist einfach zu unbekannt. Wenn ich an die wundervollen Bilder der Pferdeherde dort denke, fällt mir der Spruch ein: »Wer immer nur der Herde folgt, sieht irgendwann nur noch Ärsche.« Also schaff es, in die erste Reihe zu kommen! Mach auf dich aufmerksam! Geh neue Wege, sei einen Schritt voraus!

#### W. O. L.

Meine Devise ist: Work out loud! Tu Gutes und sprich darüber. Der falsche Ansatz ist, dass wir denken, es weiß sowieso jeder, was wir machen. Es ist bewiesen, dass Können und Leistung nicht allein ausschlaggebend sind für beruflichen Erfolg, sondern vielmehr der Auftritt und vor allem das Selbstmarketing, die Außenwirkung. Eine alte Erfolgsformel lautet: »Es geht nicht darum, was du kannst, sondern darum, wen du kennst.« Ich gehe noch einen Schritt weiter und behaupte: »Es geht nicht darum, wen du kennst, sondern wer dich kennt.«

Die Upgrade-Frage ist: Wie vermarkte ich mich selbst? Also, wie sorgst du dafür, dass die (wichtigen und richtigen) Leute dich kennenlernen respektive auf dich aufmerksam werden? Sei es durch Netzwerke, dein Äußeres oder dein Auftreten, deine Präsentation, online genauso wie offline – im Hier und Jetzt. Es geht um ein Sich-bemerkbar-Machen bei der richtigen Zielgruppe, den richtigen Leuten mit der richtigen Positionierung. Dabei habe ich als Marketingstrategin immer denselben Ausgangspunkt: Nicht alles für jeden sein wollen. Sondern ganz besonders für eine bestimmte Zielgruppe. Wie das geht? Das erläutere ich auf den nächsten Seiten.

Wie am Anfang des Buches schon erläutert: Ich glaube an das Gesamtpaket, die Kraft der Upgrade-Reise mit den drei Destinationen: Selbstbewusstsein, Selbstentfaltung und Selbstmarketing. All das macht uns zu dem Menschen, der wir sind, und als der wir gesehen werden (wollen). In diesem Kapitel konzentriere ich mich auf das dritte Reiseziel: Selbstmarketing. Selbstmarketing für Angestellte, für Selbstständige, Freiberufler, Unternehmerinnen... Selbstmarketing für die berufstätige Frau.

---

## Schritt 3: Persona und Ausweis

Solltest du nun mehrere Zielgruppen für dich definiert haben, dann überlege dir gut, welche die wichtigste Zielgruppe ist. Beantworte für dich die Frage, ob du dein Angebot und deine Ansprache wirklich an alle identifizierten Zielgruppen richten möchtest. Realistisch sind ein, zwei oder drei Zielgruppen-Typen. Die Anzahl hängt natürlich auch mit deinen persönlichen und beruflichen Ausgangspunkten zusammen. Ob es nun ein, zwei oder drei Zielgruppen-Typen sind: Gib ihnen einen Namen. Erwecke sie zum Leben, indem du sie Paul(a), Michael(a) oder Carl(a) nennst. Hauche ihnen Leben ein durch repräsentative Bilder – gib ihnen also ein passendes Gesicht und füge einer Beschreibung der Person hinzu. Im Marketing nennen wir das das Entstehen einer »Persona«. Entwickle für diese Persona jeweils einen Ausweis. In diesem Ausweis steht alles, was du vorher über deine Zielgruppe herausgefunden hast.

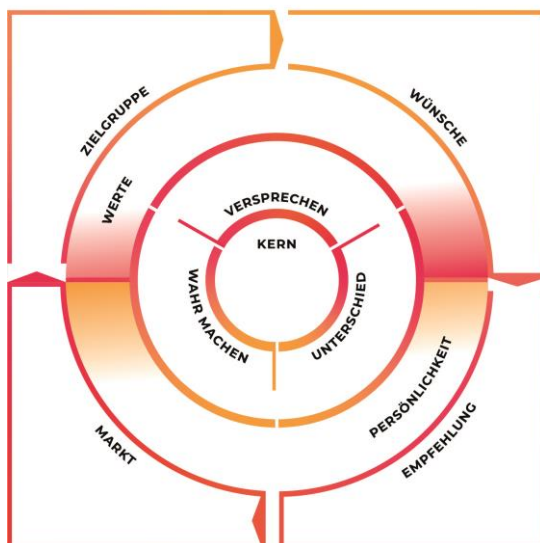
### Selbstreflexion: Persona und Ausweis

Welche Zielgruppe(n) hast du für dich identifiziert? Welche Namen gibst du ihr/ihnen? Wie sieht der Personalausweis deiner Persona aus? Sieh dir zum Vergleich den Personalausweis von Barbara Beispiel an. Einen Personalausweis zum Ausfüllen für dich findest du über den Augmented Reality Link. Barbara Beispiel hat ihren Personalausweis so ausgefüllt:

PASSPORT	
NAMEN Barbara Beispiel	WONORT Berlin
ALTER 32 Jahre	KINDER noch keine
HAUSTIER keine	RELIGION evangelisch
BERUF Teamleiterin H.R.	EINKOMMEN zu wenig :)
ARBEITSTUNDE 38,5 Stunden	SONSTIGES chronomtl. Joblinge gAG Berlin
WÜNSCHE Anerkennung Business-Englisch Work-Life-Balance	ZIELE gute Teamleiterin, in 2-3 Jahren Managerin H.R.
HOBBIES Yoga, Joggen, Kochen, Freunde, Ausgehen, Ehrenamt	HERAUS- FORDERUNG schwierige Mitarbeiterin, neue englischsprachige Kollegen
ÄNGSTE Ich kann das nicht - ich bin noch sehr unsicher	SONSTIGES Ich mag Veränderung, mein Freund und ich ziehen in eine gemeinsame Wohnung

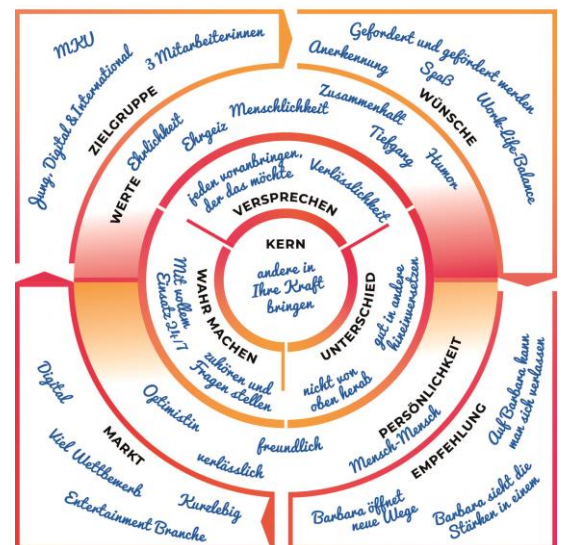
Dieser Ausweis wird für dich ab jetzt die Richtschnur sein, die dir helfen kann, dein Selbstmarketing auf deine Zielgruppe abzustimmen – zum Beispiel im Social-Media-Bereich. Damit wird dein Upgrade-Kompass, den wir teilweise schon im 1. Kapitel besprochen haben, komplett. Du kannst die ersten drei Schritte – Markt, Zielgruppe, Wünsche – jetzt auch eintragen. Siehe hier nochmals den Upgrade-Kompass, den zum Ausfüllen &

UPGRADE Kompass



den von Barbara  
Beispiel:

UPGRADE Kompass



## Auszug aus dem Kapitel 3. Die Außenwirkung (Selbstmarketing)



### 3. Die Außenwirkung (Selbstmarketing)

#### Glossophobia

Du bist auf deinem Gebiet ein Profi, die absolute Expertin, man könnte dich alles zu deinem Thema fragen. Doch wenn es darum geht, das geballte Wissen in einen handlichen Vortrag zu packen und vor einem Publikum zu präsentieren, macht sich Unsicherheit breit. »Glossophobia« wird die Angst genannt, vor Publikum zu sprechen. Drei von vier Befragten geben zu, die unangenehme Situation zu kennen. Aber Präsentieren, egal ob im Gespräch, bei einem Impuls- oder Fachvortrag, bei einem Projekt-Update, einem Pitch oder auf einer Hochzeit, gehört zum Selbstmarketing, beruflich wie privat. Dich zeigen, dein Wissen weitergeben, Leute inspirieren, Kollegen oder Geschäftspartner auf dem Laufenden halten, einen potenziellen Kunden überzeugen – all das sind Beispiele von Momenten, die oft wichtiger Bestandteil unserer Arbeit sind.

Kannst du dich richtig präsentieren? Kannst du mit deinen Geschäftsideen überzeugen? Fühlst du dich sicher, wenn du Meetings vorsitzt oder einer Projektgruppe Updates präsentierst? In meinen Workshops »Erfolgreich präsentieren« erlebe ich immer wieder, dass wir Frauen dazu neigen, uns kleiner zu machen, als wir sind. Wir verkaufen uns oft unter Wert. Oft sind wir zu schüchtern und bescheiden, um von unseren Erfolgen zu sprechen und andere zu überzeugen. Selbstdarstellung heißt übrigens nicht Dauerquasseln, sondern bewusst und überzeugend reden. Rhetorische Hilfsmittel nutzen. Pausen machen, denn Pausen verleihen dem Gesagten mehr Nachdruck.

#### Der Anfang

Wie kannst du positiv aus der Reihe fallen? Fangen wir ganz vorn an, am Anfang. Es braucht nur eine Zehntelsekunde für einen ersten Eindruck. Mach dir bewusst, dass dieser Eindruck bei vielen Zuhörern der gleiche ist – bist du jemandem auf Anhieb sympathisch, hast du diese Wirkung also sehr wahrscheinlich auch auf andere. Meine Empfehlung ist ganz klar: Beginne anders als andere! Warum? Die ersten Sekunden sind die wichtigsten. Das Publikum wird entscheiden: sympathisch oder unsympathisch – und ob es neugierig genug ist, dir zuzuhören. In den ersten beiden Minuten deiner Präsentation hast du die größte Aufmerksamkeit der Zuhörer. Sie entscheiden: Höre ich weiter zu oder steige ich gedanklich aus, schweife ich ab? Stell dir vor, du sprichst über das, was dir am Herzen liegt, hast dir unendlich viel Mühe mit der Vorbereitung gemacht und dein Publikum denkt darüber nach, was es am Abend zu essen geben könnte oder zückt kollektiv das Handy zum Surfen im Netz. Nicht schön. Vermeide Standardanfänge wie »Mein Name ist ... schön, dass Sie gekommen sind ...« Langweile dein Publikum nicht, sondern überrasche es! Starte etwa mit einer Schätzfrage, einer kurzen (!) Geschichte, einem Video, zeige ein außergewöhnliches Foto, beziehe das Publikum mit einem kleinen Quiz ein oder erzähle einen Witz. Nach dem ungewöhnlichen Beginn kannst du dann eher standardmäßig weitermachen, wenn du das möchtest, und deinen Namen und das Thema mitteilen. Fang immer anders an und fordere deine Kreativität heraus. Dein Publikum wird es dir danken – und auch für dich selbst bleibt dein Auftritt lebendig.

---

## Anouks Style: nicht vom Publikum abschotten

Der gute Vortrag, die gelungene Präsentation beginnt schon, bevor du das Mikro in die Hand nimmst. Such den Kontakt zu deinem Publikum. Schotte dich nicht ab, indem du dich auf der Toilette versteckst oder hinter deinem Bildschirm kleben bleibst, ein kleines Achtsamkeitstraining einschiebst oder dich mit den letzten Vorbereitungen aufhältst. Stürz dich ins Getümmel, misch dich unters Volk, schüttele Hände und sag Hallo! Dabei ist es völlig egal, ob du vor fünf oder 500 Menschen sprechen wirst. Parliere, sei charmant und witzig, mach Small Talk. Es geht überhaupt nicht darum, dem Publikum zu erzählen, wer du bist, was du kannst und welche tollen Projekte du schon gestemmt hast. Im Gegenteil: Souverän ist es, ein gewisses Understatement auszustrahlen – lass die Menschen herausfinden, wer du bist, pack nicht alles gleich auf den Tisch.



Stelle lieber Fragen! Interessier dich für die Menschen, die wenig später dein Publikum sein werden. Widersteh der Versuchung, bei einer Person stehen zu bleiben, die du schon kennst, lerne neue Leute kennen. Drei bis fünf kurze Gespräche solltest du dir vornehmen. Du fragst dich, warum? Einerseits ölt der kurze Schwatz deine Stimme, auf die du dich wenig später verlassen musst. Aber was viel wichtiger ist: Wenn du deinen Vortrag beginnst, sind dir diese drei bis fünf Menschen freundlich gesinnt und lächeln dich an, weil du ihnen deine Aufmerksamkeit geschenkt hast. Das lässt dich sicherer werden und senkt das Lampenfieber. Im besten Fall kannst du etwas aufgreifen, was einer der Zuhörer im Gespräch gesagt hat und es in den Vortrag einbauen, vielleicht unterstützt ein Satz deinen Inhalt, deine These – umso besser. Erwähne einen deiner Gesprächspartner kurz und freundlich, wenn es passt. Das bringt dir Sympathien ein. Deine Zuhörer werden denken: Wow, wie cool, sie interessiert sich für ihr Gegenüber und hat sich die Zeit genommen, vor ihrer Präsentation mit den Leuten zu reden.

## Auszug aus dem Kapitel 3. Die Außenwirkung (Selbstmarketing)



## **Kontakt**

Anouk Ellen Susan  
Gerberstr 14  
40699Erkrath

Tel: +49 152 562 331 66

Mail: [info@anoukellensusan.de](mailto:info@anoukellensusan.de)  
Website: [www.anoukellensusan.de](http://www.anoukellensusan.de)

LinkedIn, Xing, Twitter, Instagram, youtube, Wechat,

Podcast: Upgrade yourself – Glaub an Dich

Podcast: LEKKER anders

---