

WIE SEHEN SIE AUS OHNE MASKE UND OHNE FASSADE?

Wie schafft man es, auf seinen beruflichen Fotos als interessante Persönlichkeit wahrgenommen zu werden, die klar, präsent, offen, aufmerksam und kompetent wirkt, und am besten noch mit dem berühmten Charisma ausgestattet ist, und mit einer nicht übersehbaren Ausstrahlung? Das Sahnetopping wäre dann noch, ehrlich, wahrhaftig und vertrauensvoll rüber zu kommen, also menschlich, mitfühlend und fair.

Davon können Sie nur träumen?

Es geht ja nicht um Selbstdarstellung, sondern darum, bemerkt zu werden, um in Kontakt zu kommen. Kommunikation ist das Wichtigste im Berufsleben überhaupt, wo es darum geht, mit Menschen in Verbindung zu sein. Nicht zuletzt um vom berühmten „Vitamin B“ zu profitieren. Das wollen wir doch alle, oder? Es geht letztlich also um Gemeinschaft, und darum, seinen Kreis von Gleichgesinnten und ähnlich Denkenden zu finden.

Wie können diese Sie erkennen? Und wie können Sie diese erkennen, vor allem wenn der erste Kontakt nicht einmal leibhaftig ist, sondern virtuell und anonym im Internet, z. Bsp. auf einer Businessplattform oder Präsentations-Seite.

Wußten Sie, daß Ihre beruflichen Fotos ein genauso wichtiges Kommunikationsmittel sind wie Ihr Handy und Ihr Email-Account? So wichtig wie es ist, daß Ihre geschäftlichen Briefe ansprechend formuliert sind, inhaltlich brillieren und menschlich überzeugen, so wichtig ist das auch für Ihre Fotos. Und manchmal sogar noch wichtiger, nämlich da wo Menschen Sie noch nicht kennen, und Ihr Foto vor dem Lesen Ihrer Post angeschaut wird. Mit dem emotionalen Eindruck, den Ihr Bild beim Gegenüber schafft, werden dann auch Ihre Briefe, Bücher, Newsletter, Infoschreiben u. a. vom Leser interpretiert.

Hier entscheidet sich, ob potentielle Businesspartner, Kunden oder Käufer Interesse haben mit Ihnen Zeit zu verbringen und Sie zu buchen, Ihre Dienstleistung in Anspruch zu nehmen oder Ihr Produkt zu kaufen, oder mit Ihnen zu kooperieren oder Sie weiter zu empfehlen.

Ist das was Sie bieten für andere nützlich, hilfreich, wissenswert, interessant, informativ, und vor allem: Wirken Sie auf Ihren Fotos so auf andere, daß diese sich gerne an Sie wenden? Werden Sie als wahrhaftige und echte Persönlichkeit wahrgenommen, die etwas zu bieten und zu sagen hat?

Sie werden also bereits vom Betrachter Ihrer Fotos interpretiert.

Das macht Ihnen Angst? Muß es nicht, denn hier steckt Ihre große Chance, wenn Sie erkennen, daß Ihr berufliches Portrait-Foto nicht nur ein hübsches Bild von Ihnen ist, sondern Ihr bestes und Ihr hauptsächlich Marketingwerkzeug, hinter dem Sie stehen. Damit können Sie zeigen, was in Ihnen steckt und wer Sie wirklich sind.

Was soll Ihr Kunde sehen von Ihrer Persönlichkeit, Ihren Charakterfacetten und Ihren Potentialen? Wollen Sie zeigen, was an Ihnen besonders ist, oder anders?

Was hebt Sie ab von Ihren Mitbewerbern? Was macht Sie in Ihrer Optik und in Ihrer persönlichkeits-typischen Wirkung aus?

Sylke Gall

www.sylkegall.com

ist seit 30 Jahren Portrait-Photographin, und hat in der Arbeit für Schauspieler und Prominente ihre Arbeitsweise des PhotoProfilConceptes entwickelt. Sie bietet Portrait-Photosessions, Profil-Coachings, Vortragsreihen und Workshops zu ihrem Thema an.

Es geht ihr darum, die Wurzel sichtbar zu machen, aus der sich die Wirkung eines Menschen speist, sowie seine berufliche Botschaft. Die Bilder zeigen die wahre Identität der Person und ihre unverwechselbare Energie.

de Rolle. Und es ist wichtig, daß Sie keine Rolle spielen, weder auf Ihren Bildern noch in der Realität. Das heißt, authentisch zu sein, und als souverän und kompetent erlebt zu werden.

Das bedeutet im Eigentlichen, daß Sie lernen können, sich mit anderer Augen zu betrachten. Diese Selbst-Konfrontation bewirkt, daß Sie Ihre Außenwirkung kennen lernen können. Wenn Sie aufhören, sich darstellen zu wollen, und stattdessen nur anwesend und aufmerksam, also präsent sind. Und wenn Sie sich auf das Abenteuer einlassen, sich so wie Sie sind den Blicken auszusetzen, ohne sich zu verstellen, oder gar zu verstecken, ohne etwas beschönigen zu wollen, was Sie nicht für herzeigbar halten. Der nächste Schritt ist dann, in Ihre Kraft zu kommen, und Ihre persönliche unverwechselbare Ausstrahlung zu entfalten.

Sich nicht mehr verstecken, zum Beispiel hinter Rollen und Normen, und mehr von seiner Wirkungsweise zulassen, und dieses erkennbar klar auf seinen Fotos sichtbar zu machen, das ist für einen Geschäftsmenschen mehr als das halbe Marketing. Stimmen die Bilder nicht mit der realen Außenwirkung überein, verpuffen viele Marketingaktivitäten in der Luft. Weil die Visitenkarte dann nicht die Grundlage vermittelt, auf der alles steht was man bietet und wofür man arbeitet.

Die emotionale Betroffenheit, die Portrait-Bilder erzeugen können, bleibt dem Betrachter meist unbewußt. Sie hat unmittelbare, spontane Sympathie oder Abneigung zur Folge. Sie weckt, wenn die Fotos den Betrachter ansprechen, oftmals einen sofortigen Handlungsimpuls. Dann erfüllen die Bilder ihren Zweck, wenn sich der Interessent umgehend meldet.

Frauen sind die die ganz lange unsichtbar waren, sich zurück nahmen oder zurück gehalten wurden. Sie sind jetzt diejenigen die im echt-authentischen und ehrlich-wahrhaftigen Sichtbarwerden die Nase vorn haben. Als wäre für sie evolutionär dieser Themenkomplex in ihrem kollektiven Bewußtwerdungsprozeß reif, sind sie diejenigen, die sich von der Thematik angezogen fühlen und deren Komplexität sofort verstehen. Mit Frauen läßt sich das PhotoProfilConcept am besten umsetzen. Männer, die sich auf diese Selbstoffenbarung einlassen packt aber schnell die gleiche Faszination. Besonders spannend finden sie es, wenn sie es nutzen, um sich eine neue berufliche Identität aufzubauen. Sie selbst, ihre nahen Angehörigen und Freunde sehen den Unterschied zu Bildern die nur Fassade zeigen und Konventionen bedienen. Jeder Mensch ist zurecht eitel, es ist aber nicht dienlich, die Eitelkeit auf seine Äußerlichkeit zu richten. Denn der Mensch ist erkennbar durch seine Ausstrahlung, und nicht an seiner Optik.

Dazu gehört Ihre Präsenz, Souveränität und Energie, Ihre Körpersprache und letztlich auch Ihre geistige Haltung und Weltsicht.

Wenn aus der Sicht und dem Empfinden des Betrachters alles zusammen paßt, Ihre Fotos, Ihre Kommunikation und Ihre Angebote, also Ihre gesamte Präsentation, dann haben Sie bereits drei Mal „Ja“ von Ihrem Interessenten bekommen, und er wird Sie kontaktieren. Und wenn dann noch die sofortige Wiedererkennbarkeit beim realen Treffen gewährleistet ist, und das Gespräch angenehm und fundiert ist, haben Sie den Auftrag in der Tasche. Einfach nur deshalb weil Sie gut sind in dem was Sie anbieten, und persönlich genau so wirken, wie man Ihre virtuelle Ausstrahlung wahrgenommen hat, wie man Sie also bereits im Netz angetroffen hat.

Bei diesem Prozeß spielen Ihre Fotos eine herausragen-

www.gendersdialogociety.com GDS

Foto © und zur Verfügung gestellt von Sylke Gall