

Anita Raidl (Hrsg.)

Sichtbar

14 authentische Lebensgeschichten



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Umschlaggestaltung: Renate Wettach unter Verwendung einer Grafik von Pascal von Guérard

Lektorat: Claudia Sprinz

Fotos und Grafiken: Wenn nicht anders angegeben, stammen alle Abbildungen von den jeweiligen Autoren.

ISBN 978-3-98864-085-7 (Print Softcover)

ISBN 978-3-98864-086-4 (Print Hardcover)

E-ISBN 978-3-98864-087-1 (ePUB)

© LöwenStern Verlag Renate Wettach

Frankfurt am Main 2025, 1. Auflage

Gedruckt auf alterungsbeständigem, säurefreiem Papier.

Druck: CPI Druckdienstleistungen GmbH, Ferdinand-Jühlke-Straße 7,
99095 Erfurt

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck und Verwendung, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung des LöwenStern Verlags.

Verlag, Herstellung, Korrektorat, Design & Layout:

Renate Wettach, LöwenStern Verlag,

E-Mail: geschaeftsfuehrung@loewenstern-verlag.de

www.loewenstern-verlag.de

Inhaltsverzeichnis

Warum dieses Buch entstand	7
Anita Raidl	
Mach einen Unterschied! Mach Dein Ding!.....	8
Anika Wendling	
Vom Mobbing-Opfer zur Sichtbarkeits-Community	26
Anita Raidl	
Bitte Lächeln!.....	38
Anja Trappe	
TCM: Die transformative Kraft für ein erfülltes Leben.....	55
Ing. Bianca Varga	
Von der Stille zur Stimme	75
Christine Rose	
Der Weg ist das Ziel	92
Claudia Sprinz	
Wie mich der Regenbogen lieben lernte.....	117
Dragan Borisavljevic	
Kreativhandwerk leben	139
Elisabeth Hobel	
Vom Leistungssportler zum Entspannungstrainer	168
Klaus Raidl	

Lächle und die Welt lacht zurück.....	184
Linda Krammer	
Freiheit	210
Pascal von Guérard	
Sichtbar, weil kein Arzt kommt	238
Peter Gehlmann	
Vom schüchternen Mädchen zur „Rampensau“	249
Sylvia Dobler	
Die Grenzen entstehen im Kopf.....	267
Vivien Humer	
Einblick in die Schreibwerkstatt	283
Claudia Sprinz	

Warum dieses Buch entstand

Anita Raidl

Seit Jahren begleite ich Selbstständige, Unternehmerinnen und Unternehmer auf dem Weg in die Sichtbarkeit. Dabei sind mir viele Mythen und Vorurteile aufgefallen, die insbesondere in Social Media, aber auch in Büchern, verbreitet werden. Wenn man damit wenig Erfahrungen hat, ist es schwierig, die Glaubwürdigkeit bestimmter Inhalte einzuschätzen.

Um Dir mühselige Umwege zu ersparen, die einige von uns auf dem Weg in die Öffentlichkeit in der Vergangenheit gemacht haben, teilen wir unsere Erfahrungen mit Dir. Du erfährst in diesem Buch aus erster Hand, was auch für AnfängerInnen in der Praxis funktioniert und welche Klippen Du lieber umschiffen solltest. Alle erzählen dabei, wie es aus ihrer Perspektive war. Die Geschichten sind so unterschiedlich und individuell wie das jeweilige Business.

Falls Du Dir „Schnell reich und berühmt werden“-Patentrezepte erhoffst, muss ich Dich enttäuschen. Diese gibt es hier ebenso wenig wie andere unseriöse Versprechungen. Der Weg in die Sichtbarkeit benötigt neben Engagement vor allem Zeit sowie Geduld und ist selten geradlinig. Auf dem Weg können etliche Herausforderungen lauern, die Du im richtigen Umfeld mit der richtigen Strategie weitestgehend vermeiden kannst. Viele der Empfehlungen, die meine KundInnen anfangs nicht kannten, findest Du hier.

Als Herausgeberin war es mir wichtig, verschiedene Stimmen mit unterschiedlichen Erfahrungen zu Wort kommen zu lassen, um Dich dazu anzuregen, Deinen eigenen Weg zu erkennen und zu gehen. Ich wünsche Dir beim Lesen viele inspirierende Momente. Wir freuen uns, wenn Du Deine Gedanken mit uns teilst. Die Kontaktdaten der AutorInnen findest Du beim jeweiligen Buchbeitrag.

Mach einen Unterschied! Mach Dein Ding!

Anika Wendling

Raus aus der Anonymität

Stell Dir vor, Du ziehst um und Du kennst dort niemanden. Alles ist neu und Du lebst nun in einer Großstadt voller Lärm und Leben.

Deine Wohnung befindet sich mittendrin im Trubel, im 10. Stock eines Hochhauses. Die einzige Wohnung, die auf dem knappen Wohnungsmarkt zu finden war. Hier ist eine Tür anonymer als die nächste. Wenn Du Glück hast, lernst Du Deine direkten Nachbarn kennen. Schon im Stockwerk über oder unter Dir kommen Kontakte nur aufgrund zu lauter Musik und großem Gepolter zustande oder weil im Treppenhaus wieder nicht geputzt wurde und der Schmutz unter den Schuhen knirscht. Vielleicht nimmst Du aber auch täglich den Aufzug.

Die Aussicht aus Deiner gemütlich und zum Wohlfühlen eingerichteten Wohnung ist dafür traumhaft. Jeden Morgen beobachtest Du, wie die Sonne langsam über den Häuserdächern aufgeht und die Stadt in neues, verheißungsvolles Licht taucht und einen neuen Tag ankündigt. Mit einer frisch gebrühten Tasse Kaffee sitzt Du entspannt in einen dicken Pulli oder eine Decke gehüllt auf Deinem Balkon und genießt die Zeit, bevor der Alltag losgeht.

Die Anonymität der Großstadt begleitet Dich auf Schritt und Tritt. Auf dem Weg zur Arbeit teilst Du Dir den Bus oder die U-Bahn mit zig anderen Menschen. Dichtgedrängt nebeneinanderstehend, darauf wartend, dass diese unangenehme Situation an der jeweiligen Haltestelle ein Ende findet. Du kennst auch hier niemanden. Hin und wieder kommt ein müdes Nicken oder ein verhaltenes Lächeln von einem Leidensgenossen. Manchmal hat man auch das Vergnügen, Zuhörer eines exorbitant wich-

tigen Telefongesprächs zu sein, welches ein gut gekleideter Business-Mann oder seltener eine Business-Frau für alle Ohren in voller Lautstärke zum Besten gibt und das keinesfalls im Büro geführt werden kann. Vielleicht blendest Du so etwas aber auch mit Kopfhörern auf den Ohren und Musik oder einem guten Hörbuch aus.

Auch Du hast es geschafft. Die nächste Haltestelle ist Deine und Du kannst Deinen Weg nach dem Bahnsteig in frischerer Luft fortsetzen.

Deine Arbeitsstelle ist ebenfalls neu und aufregend. Zur Neugier mischt sich auch ein wenig Angst. Komme ich mit den Kolleginnen zurecht? Ist meine Arbeitsleistung gut genug, um die Probezeit zu überstehen? Wie verbringe ich meine Mittagspause? Sitze ich dabei mutterseelenallein in der Kantine an einem Tisch und lausche den Gesprächen an den Nachbartischen? Oder nehmen mich meine neuen Kolleginnen unter ihre Fittiche? Wie trete ich auf? Bin ich selbstbewusst genug und kann meine Meinung vertreten? Oder falle ich mit meinen Ansichten negativ auf? Kleiner Exkurs an dieser Stelle: Solche und ähnliche Fragen begegnen mir immer wieder in meinen Coachings. Lass Dir deshalb an dieser Stelle gesagt sein: Egal, wo Du gerade stehst und was Dein Weg ist, Du bist gut und richtig, genau so, wie Du bist!

Auf dem Nachhauseweg siehst Du eine ältere Dame, die Probleme mit ihrer schweren Tüte hat. Sie kann ihren Einkauf kaum tragen, geht tief gebückt mit langsamen Schritten in die Richtung Deines neuen Zuhauses, dem Hochhaus. Du hättest zur Seite schauen und sie mit schnellen Schritten überholen können. Aber Du hast Dich entschieden, dieser Dame zu helfen, einen Unterschied zu machen, etwas Gutes zu tun. Für Dich war es ein Klacks, für die Dame vermutlich der Himmel auf Erden, die Last der Tüte zumindest für diesen Tag abgenommen bekommen zu haben. Und früher als gedacht hast Du einen Kontakt innerhalb Deines sonst so anonymen Hauses geknüpft. Ihr grüßt Euch, wenn Ihr Euch seht und haltet einen kurzen Plausch. Du erfährst viel aus dem Leben der älteren Dame. Wo sie geboren und aufgewachsen ist. Wie sie ihre Kinder großgezogen hat und ihren Mann beim Kampf gegen den Krebs verlor. Wie sie sich trotz aller Widrigkeiten durchs Leben gekämpft und ihr Lachen und die positive Sicht auf die Welt nicht aufgegeben hat. Mit Anfang 40 hat sie noch ein Studium absolviert und als Lehrerin Grundschulkindern

das Lesen und Schreiben beigebracht, bis sie schließlich in Pension ging. Unglaublich? Ja, so hört es sich an. Gibt es aber wirklich. Und auch sie hat einen Unterschied gemacht.

Raus aus der Anonymität ist für mich ein Teil beim Thema Sichtbarkeit. Grundsätzlich bedeutet Sichtbarkeit für mich, gesehen und wahrgenommen zu werden. Wir können nicht unsichtbar durchs Leben gehen. Auch wenn das allzu oft ein bequemer Weg zu sein scheint. So kommen wir aber nicht zur Welt. Wenn wir kommen, dann mit Pauken und Trompeten. Kaum geboren, machen wir lautstark auf uns aufmerksam. Wir wissen, wer nicht schreit, verhungert. Sichtbarkeit ist überlebenswichtig als Baby. Wir machen uns keine Gedanken darüber, ob wir ein Speckröllchen (oder mehrere) haben, ob wir zu laut sind oder erst gebadet werden sollten, bevor ein Foto geschossen wird. Das alles spielt in jungen Jahren keine Rolle. „Sei nicht zu laut!“ „Renn nicht so schnell!“ „Sei bescheiden!“ „Was sollen denn die Leute denken?“ Das sind wahre Unsichtbarkeitssätze. Sie radieren unser kindlich-natürliches „Ich will gesehen und gehört werden“ aus. Übrig bleibt eine kleine und unsichere Person.

Sichtbarkeit hat auch viel mit Bekanntheit zu tun. Je sichtbarer ich bin, desto mehr Menschen nehmen mich wahr. Wir alle haben eine Mission, die wir mit der Welt teilen sollten. Je mehr Leute davon erfahren, desto schöner. So können wir die Welt ein Stück besser machen. Und wer bin ich, dass ich meine Mission, meine Botschaft nicht so vielen Leuten wie möglich zugänglich mache? Und wenn es einem einzigen Menschen hilft, seine Selbstzweifel und „Ich-bin-eh-nicht-gut-genug-Gedanken“ hinter sich zu lassen. In der Öffentlichkeit zu stehen und wahrgenommen zu werden, ermöglicht es den Menschen, die meine Botschaft hören sollen, diese auch tatsächlich zu erhalten.

Heute gibt es zig Plattformen, die nützlich sind, um sich zu zeigen. Nehmen wir die ganzen Social-Media-Kanäle. Ob es ein Facebook-Post, eine Instagram-Story, ein Beitrag auf LinkedIn oder ein Video bei YouTube ist. Die meisten Menschen in meinem Umfeld – sogar meine Eltern, und die sind mittlerweile über 70, – nutzen die unterschiedlichen Social-Media-Kanäle und freuen sich über Beiträge, tolle Fotos, kleine Geschichten und Informationen. Vor 40 Jahren sah das noch ganz anders aus.

Die Reichweite auf solchen Bühnen in Social Media lässt sich in meinen Augen aber nicht so leicht definieren. Ist es die Anzahl der Follower? Oder die Menge der Newsletter-Abonnenten? Die Downloadzahl eines Podcasts? Oder sind es die stillen Beitragsleser auf Facebook oder die TikTok-Zuschauer? Ausschlaggebend ist dabei sicherlich, die richtigen Personen zu erreichen. Dann kann auch eine kleine Gruppe von Menschen viel bewirken. Wo viel Interaktion ist, denken viele über ein Thema nach und es entsteht Austausch.

Gerade in Social Media ist es möglich, sich selbst als die Person zu zeigen, die hinter einer Website steht. Nahbar sein ist da ein gutes Stichwort. So wie ich im realen Leben bin: offen und aufgeschlossen, mit einer ordentlichen Portion Humor und Hands-on-Mentalität. So kann und darf ich mich auch online zeigen und auf diese Weise viele interessante und tolle Menschen kennenlernen, die zu meiner Persönlichkeit und mir passen. Und damit erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass ich einen Unterschied mache.

Entscheidung für Veränderung

Mein letzter Job war nervenaufreibend und ich fragte mich zunehmend häufiger, warum ich morgens aufstehe. Von außen betrachtet war alles super. Geschäftsführerin in einem produzierenden, weltweit exportierenden Unternehmen, in der doch sehr spezialisierten Branche an der Spitze. Es lief alles tiptopp. Die Umsätze waren gut, die Arbeitsplätze der Mitarbeiter dadurch gesichert, gutes Gehalt und die Kontakte mit den globalen Kunden waren spannend und Austausch fand auf Augenhöhe statt. Trotzdem ist es eine von Männern dominierte Branche und der Ton war eher rau. Frauen werden häufig belächelt und zugetraut wird ihnen, um es überspitzt auszudrücken, nur Kaffee kochen und nett lächeln, wenn Gäste kommen. Mit den Männern konnte und kann ich umgehen und ein rauer Ton schreckt mich auch nicht.

Was mich aber wirklich fasziniert, sind die Frauen. Und da zähle ich mich mit dazu. Den Weg bin ich gegangen und kenne ihn gut. Den Weg, dass Frauen glauben, sie wären weniger wert als Männer. Frauen, die das Gleiche oder sogar mehr leisten als Männer und weniger Gehalt bekommen. Frauen, die ihren eigenen Wert nicht kennen und sich selbst klein halten.

Frauen, die den Spagat zwischen Haushalt, Kindern und einem herausragenden Job meistern, aber dennoch denken, sie seien nicht gut genug. Frauen, die nicht ihrem Herzen folgen. Es bricht mir das Herz, zu sehen, wie viel Potenzial Frauen haben und wie viel sie verändern können, wenn sie sich trauen und mutig den nächsten Schritt gehen.

Genau das hat mich dazu motiviert, Coachin zu werden. Bei all diesen Themen unterstützte ich heute meine Coachees. Wir identifizieren ihre mentalen Blockaden und ihre alten Glaubenssätze, die Denkmuster, Überzeugungen und Verhaltensweisen, die sie zurückhalten. Wenn wir diese Blockaden lösen, können meine Kundinnen die Schritte in ein erfülltes und powervolles Leben gehen. Mein Wissen, meine Energie und praktischen Umsetzungstipps weiterzugeben und mehr – hauptsächlich – Frauen diesen Weg zu zeigen und gemeinsam Erfolge zu feiern, ist sensationell und für mich ein äußerst befriedigendes Gefühl.

Durch die große zeitliche Beanspruchung als Geschäftsführerin konnte ich dies gerade so in meinen Terminkalender hineinquetschen. Das war ziemlich frustrierend. Meine Werte leben zu können und frei und unabhängig zu sein, ist mein größtes Glück. Für mich war der Weg dahin die Kündigung, um mehr Zeit und Raum für die Dinge zu haben, die mich erfüllen.

Ich liebe es, etwas zu bewegen, Projekte anzustoßen und eine Zeitlang zu begleiten und mit meinen Ideen und pragmatischen Ansätzen meine Coachees voranzubringen. Je mehr Menschen es gut geht, desto schöner wird unsere Welt.

Und da stand ich dann nach der Kündigung. Wissen ist toll. Wissen alleine reicht nicht, um Kundinnen anzuziehen. Bis dahin kamen meine Kundinnen ohne mein Zutun zwischendurch, wenn ich wieder etwas Luft hatte. Gar kein Problem. Und dann kam bei mir auch ein Glaubenssatz hoch: Was ist, wenn ich nicht genug Kundinnen anziehe? Ich weiß aus meiner Vergangenheit, dass es funktioniert. Aber kommen genug? Kommen dann auch die Richtigen, die zu mir passen?

Ich bin eine Verfechterin von Coachings und Beratungen, da es generell die Abkürzung zum Ziel ist und vieles leichter macht. Deshalb bin ich selbstverständlich auch kontinuierlich in einem Coaching und entwickle

mich weiter. Denn die Arbeit an der eigenen Einstellung und die Weiterentwicklung der eigenen Persönlichkeit ist ein lebenslanger Prozess. Es geht dabei immer um unbewusste Vorstellungen und tiefgreifende Überzeugungen. Es bewegt sich nur auf einem anderen Level. Oft reicht ein kurzes Gespräch mit meiner Coachin und es fällt mir wie Schuppen von den Augen. Glaubenssatzarbeit ist angesagt.

In diesem Zuge habe ich angefangen, mich mehr mit dem Thema Sichtbarkeit zu beschäftigen. Und da kam Social Media rasch ganz nach oben auf die Liste und damit auch das Thema Bekanntheit. Denn wie bereits bei der ersten Frage beschrieben, ist Reichweite nicht Massen von Menschen anzuziehen, sondern ganz besonders die richtigen Menschen anzuziehen. Die – auch hier wieder hauptsächlich – Frauen, die etwas verändern möchten. Frauen, die raus aus der Unzufriedenheit, rein in die Selbstverwirklichung wollen und dabei die Abkürzung nehmen wollen.

Deshalb stellt sich mir nicht die Frage, ob ich in die Sichtbarkeit gehe. Es geht ausschließlich um das Wie. Denn mit dem Thema Social Media habe ich mich bis dahin überhaupt nicht auseinandergesetzt. Social Media erlaubt mir zusätzlich, losgelöst von örtlicher Begrenzung zu agieren. Ich reise gerne und im heutigen Zeitalter, wo Internet überall verfügbar und der Laptop ein ständiger Reisebegleiter ist, ist Coaching absolut ortsunabhängig.

Der Herausforderung stellen

Hindernisse, Zweifel und Ängste gab es in ausreichender Menge, zumindest gefühlt. Da ich mich mit Social Media bislang nicht auseinandergesetzt hatte und ich doch gerne weiß, wie die Dinge funktionieren, kam die eine oder andere Frage auf.

Wie poste ich überhaupt? Wie mache ich ein Reel? Und was ist das? Heute weiß ich, dass es eine Funktion in Instagram ist, mit der ich kurze, unterhaltsame Videos erstellen kann. Doch was ist der Unterschied zwischen Story und Reel? Heißen die auf Facebook und Instagram anders? Likes, Follower, Content ... manchmal wünschte ich mir ein Erklärbar-Video zu den einzelnen Themen. Ich bin absolute Autodidaktin und kann mir nur durch Abgucken vieles aneignen. Aber bei dem Thema Social Media war

ich anfangs völlig überfragt. Keiner aus meinem näheren Umfeld kennt sich damit aus. Beiträge lesen, gelegentlich kommentieren oder ein Like da lassen geht noch. Das war es dann auch schon.

Ich erinnere mich an eine Situation. Blauäugig, wie ich war, ohne mich vorher schlau zu machen, wollte ich auf Instagram eine Umfrage erstellen. Damit nicht alle etwas von meinen Versuchen haben, entschied ich mich, es mit zwei Freundinnen auszuprobieren. Um es kurz zu machen: Es war eine Vollkatastrophe. Es wollte nicht funktionieren und ich bin daran fast verzweifelt. Und ich bin sehr froh, es im kleinen Kreis ausprobiert zu haben. Ich finde es wichtig, es trotzdem zu probieren. Auch wenn der erste Versuch schiefging, heißt das nicht, dass ich aufhöre. Übung macht die Meisterin. Und auch dann wird es noch Situationen geben, in denen es nicht funktioniert. Das erinnert mich an eine Geschichte aus meiner Jugend.

Mittlerweile ist es Jahrzehnte her. Dass ich das irgendwann sage, hätte ich zur damaligen Zeit nicht ansatzweise gedacht. Da hätte ich mir mein heutiges Ich runzelig und alt vorgestellt, sozusagen fast tot. Für mein 12-14-jähriges Ich war allerdings jede Erwachsene über 18 alt und na ja, eben einfach alt oder steinalt.

Aber zurück zu dem prägenden Erlebnis meiner Jugend: Ich bin in einem sehr gläubigen Haushalt aufgewachsen und jede Woche war ein fester Termin der Gang zum Gottesdienst. Meistens – überwiegend in ganz jungen Jahren, in denen ich kaum stillsitzen konnte – war von langweilig bis super langweilig alles dabei. Dieses ruhige Sitzen auf dem Stuhl, das Nicht-Reden, das aufmerksame Zuhören bei Geschichten, die ich nicht verstand oder die mich nicht interessierten, war – jedes für sich genommen – schon eine Herausforderung. Die Gottesdienste fand ich dementsprechend lahm. Es gab Ausnahmen und eine dieser Ausnahmen ist die Ursache für meine Geschichte.

Es gibt während des Jahres das ein oder andere Event, bei dem die Mitglieder der Gemeinde eingebunden sind, wie beim Erntedankfest. Als Dank für einen guten landwirtschaftlichen Ertrag wird ein besonderer Gottesdienst gestaltet. Goldgelbe Ähren, leuchtend orangefarbene Kürbisse, rote und grüne Weintrauben und weitere Dekoartikel schmücken den sonst

relativ schlicht gehaltenen Gemeindesaal. Es werden Gedichte und Kurzgeschichten vorgetragen und gesungen. Es ist eine bunte Mischung verschiedener Beiträge.

Mein Part bei diesem Event war, ein Lied auf der Blockflöte vorzutragen. Es war ein wirklich schweres Stück. Zumindest der erste Teil, der den größten Batzen des Stückes ausmachte. Meine Freundin und ich haben wochenlang für das Duett geübt und manchmal gedacht, wir bekommen noch Knoten in unsere Finger.

Der Tag der Aufführung rückte also näher und damit stieg auch die Nervosität. Die Generalprobe am Vortag lief fantastisch. Jeder Ton saß, die schnellen Passagen liefen wie geschmiert. Eine perfekte Generalprobe hätte uns zu denken geben müssen. Es war schließlich nicht unser erster Auftritt vor einem gut gefüllten Gemeindesaal und die Proben liefen sonst nie so gut.

Als wir dann vor versammelter Kirchengemeinde anfangen zu spielen, war die Nervosität noch sehr hoch. Die Angst, die Flöte zu verlieren, war riesig, da meine Hände schweißnass waren. Mit jedem gespielten Ton und durch die Konzentration auf diesen sehr herausfordernden Teil des Stückes wurde das jedoch nach und nach weniger.

Mir fiel ein Stein vom Herzen. Der erste Teil war geschafft. Jetzt würde es leicht werden. Meine Freundin und ich wurden lockerer. Unsere Mütter übrigens auch. Die saßen beide in der ersten Reihe und haben mitgefiebert, dass alles glattgeht.

Das Aufatmen kam aber zu früh. Nicht nur unsere Mütter saßen in der ersten Reihe. Ein paar der Jungs, die wir – in unserem hormongesteuerten Alter – ziemlich gut und interessant fanden, auch. Durch die leichten Stellen des Musikstücks hätten wir vermutlich auch ohne Noten entspannt durchspielen können.

Hätte, hätte, Fahrradkette ... hätten die Jungs vorn nicht angefangen, Faxen zu machen. Ihre Grimassen, ihr Gekicher und ihr Augenrollen haben mich so aus dem Konzept gebracht, dass ich einen Lachanfall bekam. Wer mich kennt, weiß: Ich lache gerne, oft und zwischendurch auch aus vollem Hals

und völlig unkontrolliert. Einfach, weil ich es kann und es liebe zu lachen. Das kommt aber auf einer Bühne mit einer Blockflöte am Mund nicht so besonders gut. Das Ergebnis war anstelle eines wohl modulierten Tons ein schrilles Pfeifen und Quietschen – vermutlich ähnlich wie bei den ersten Pfeifversuchen von kleinen Kindern – bloß unfassbar laut. Ich habe schließlich mit voller Kraft dort hineingepustet.

Es war mir derart peinlich, aber ich konnte mein Lachen nicht zurückhalten. Meine Freundin, angesteckt durch mich, machte mit. Wir haben definitiv für ordentliches Gelächter in den Reihen gesorgt. Ich glaube nicht, dass es jemand krumm genommen hat, peinlich war es mir trotzdem.

Von der Bühne zu gehen und abzubrechen, war keine Option. Nach ein paar tiefen Atemzügen und dem Versuch, uns zu entspannen, haben wir das Stück ohne weitere Aussetzer zu Ende gespielt. Nicht zu lachen und weiter konzentriert zu spielen, war nach dem Lachanfall die größte Leistung bei dem Stück. Vielen ist dieser Auftritt im Gedächtnis geblieben und wird gelegentlich als Anekdote zum Besten gegeben.

Aus dieser Geschichte habe ich mitgenommen, dass es trotz optimaler Vorbereitung manchmal nicht so klappt, wie ich es mir vorstelle. Das passiert. Es war damals auch kein Weltuntergang und ich habe danach noch weitere Stücke vorgetragen, mehr oder weniger gut vorbereitet. Entspannt bleiben und weitermachen, das ist die Devise. Auch wenn es sich gelegentlich gar nicht leicht anfühlt.

So war es auch anfangs beim Thema Sichtbarkeit speziell in Social Media. Kommen die Angst und die Zweifel, mich sichtbar zu machen, zwischendurch immer mal hoch?

Ja!

Hält mich das ab?

Nein!

Nicht aufgeben und einfach tun.

Damals gab es noch gar kein Social Media und auch keine Smartphones: Wie haben wir diese Zeit bloß überlebt? Das wäre ein Video für die Reihe

Lustigste Pannen geworden und hätte sicherlich auch außerhalb dieses überschaubaren Kreises für Belustigung gesorgt.

Für mich selbst steht fest: Man muss stellenweise durch so einen kleinen Terror gehen, auch wenn es sich in der jeweiligen Situation meistens unfassbar riesig anfühlt; denn genau das ist der Bereich, wo Wachstum passiert. Das lässt sich auf alle Bereiche übertragen. Wie oft haben wir damit zu kämpfen, dass wir Angst haben? Angst, etwas falsch zu machen. Angst, zu laut, zu leise, zu viel, zu wenig, zu anstrengend, nicht gut genug zu sein. Es gibt unzählige Situationen in meinem Leben, wo genau das der Fall war. Aber wenn ich eins gelernt habe: Mut wird definitiv belohnt und zahlt sich aus. Und dann wachsen wir automatisch. Also mach Dein Ding! Du wirst es lieben!

Mut zur ersten Sichtbarkeit

Ich habe mich getraut! Ich habe meinen ersten Beitrag und meine erste frei erzählte Story für Social Media erstellt. Gut, das erste Hochladen auf Instagram war ohne Ton, gewissermaßen ein Stummfilm. Aber das Problem ließ sich durch Löschen dieses Videos und erneutes Hochladen beheben. Auch hier war ich aufgeregt. Die Stimme war etwas belegt, aber ich habe dann kurz entschlossen auf den Aufnahme-Knopf gedrückt und losgelegt.

Die Versuchung, das Video anzuschauen und noch mal und noch mal aufzunehmen, um es perfekt zu machen, war groß. Ich habe es gelassen. Bei einer Unterhaltung oder bei einem Vortrag vor Publikum kann ich auch nicht die Reset-Taste drücken oder zurückspulen. Perfektionismus ist grundsätzlich ein Thema, das bei meinen Kundinnen häufig durchkommt. Ich kann das noch nicht machen, weil noch etwas fehlt, das Layout nicht 100%ig ist, das Licht ungünstig steht, ich meine Kundenansprache nicht geübt habe und so weiter.

Perfektionismus verhindert Geschwindigkeit. In den meisten Fällen lebe ich nach dem Pareto-Prinzip: 80 % der Ergebnisse werden mit 20 % des Gesamtaufwandes erreicht. Die verbleibenden 20 % der Ergebnisse erfordern mit 80 % des Gesamtaufwandes die meiste Arbeit. Hier ein kleines Beispiel dazu.

Stell Dir vor, Du hast zehn Stunden (= 100 %) Zeit, um einen Flyer zu erstellen, der in Deinen Augen perfekt ist. In den ersten zwei Stunden (= 20 %) hast Du den Flyer ohnehin zu 80 % fertig und könntest ihn hinaus-schicken. Alle wichtigen Details und Informationen stehen drauf. Dein Angebot oder Deine Botschaft sind klar ersichtlich und die Leserinnen/ Interessentinnen wissen, wie sie Dich kontaktieren können.

In den verbleibenden acht Stunden (= 80 %) feilst Du an dem Flyer herum, bis jedes Bild auf den Millimeter genau passt, die Schriftgrößen perfekt sind und die Farben noch eine Nuance satter und brillanter sind. Eventuell tauschst Du noch die eine oder andere Formulierung aus. Um Deine Botschaft näherzubringen, hätten die ersten 80 %, die Du in zwei Stunden erstellt hast, ausgereicht. Ob die Farbe etwas heller, dunkler, brillanter oder was auch immer ist, weiß hinterher niemand und es fällt auch keinem auf. Außer Dir! Und wer sagt uns denn, dass unsere, für uns perfekten 100 % ebenfalls 100 % für die Leserin sind? Die für Dich optimale Schriftgröße ist eventuell für eine Brillenträgerin, die schlecht sieht, vielleicht zu klein. Eine Marketingexpertin hätte eine ganz andere Schrift gewählt, die Textblöcke anders gesetzt und so könnten wir es nahezu unendlich fortführen!

In den zur Verfügung stehenden zehn Stunden (= 100 %) kannst Du nach dem Pareto-Prinzip fünf Flyer erstellen (= $5 \times 20\%$), wohingegen Du mit der aufgesetzten Perfektionsbrille lediglich einen erstellt hättest. Deshalb habe ich meine Story in der Erstfassung hochgeladen. Sie gibt wieder, wie ich bin. So kennt mich mein Umfeld und diejenigen, mit denen ich in Kontakt komme. Mein Beitrag und meine Story haben viele Kommentare und Herzen erhalten. Es tat gar nicht weh. Und was soll groß passieren?

Von der Bühne ins Rampenlicht

Mittlerweile bin ich nicht mehr knapp 14, sondern Mitte 40 und habe in den letzten Jahrzehnten viele Erfahrungen gesammelt. Von außen betrachtet, hatte ich es geschafft! In meiner letzten Position war ich als Geschäftsführerin eines mittelständischen produzierenden Gewerbebetriebs tätig und war nicht allein verantwortlich für mehrere Millionen Euro Umsatz, sondern auch für die Mitarbeiter und natürlich im Allgemeinen dafür, dass der Laden läuft. Die Aufgabe als solche liegt mir als Scannerpersönlichkeit sehr.

Kleiner Exkurs für Dich, falls Du mit dem Begriff nichts anfangen kannst: Scannerpersönlichkeiten sind multipassionierte, vielfach begabte Menschen, die sich unfassbar schnell in neue Aufgabengebiete einarbeiten können. Sie saugen jeden neuen Input auf wie ein Schwamm und haben 1.000 Ideen für Projekte. Meistens erkennen sie das Problem bereits, bevor das Gegenüber es ausgesprochen hat. Das Schöne daran ist, ein Scanner kann mehrere Projekte gleichzeitig bespielen und ist darin richtig gut. Scannerpersönlichkeiten widmen sich Themen sehr intensiv, durchdringen das jeweilige Thema und sind hervorragend darin. Das macht sie zu echten Multitalenten mit vielen Fähigkeiten. Um mehr darüber zu erfahren, empfehle ich die Bücher von Barbara Sher.

Was mir und vielen anderen Scannern nicht liegt, sind starre und eingefahrene Strukturen, Mitarbeiter, die nur einen Job machen, den Tag der Rente herbeisehnen, nicht über den Tellerrand hinausblicken und Veränderungen gegenüber negativ eingestellt sind.

Während meiner letzten angestellten Tätigkeit als Geschäftsführerin war ich zeitlich stark eingebunden und da blieb kaum Zeit für mein Herzens-thema: Menschen, überwiegend Frauen, die in ihrer beruflichen oder persönlichen Situation unzufrieden sind, zu unterstützen. Mein Ziel ist es, mehr Freude, Zufriedenheit und Leichtigkeit in ihr Leben zu bringen, indem ich sie durch mein Coaching und kreative Impulse und Ideen begleite. Dabei ist der Aufbau eines starken Selbstwertgefühls ein wichtiger Aspekt meiner Arbeit.

Business, Mindset und Werte sind meine große Leidenschaft. Ich liebe Veränderungen und den Weg zu besseren Ergebnissen im Einklang mit den eigenen Werten.

Mit motivierten Menschen, die Veränderung wollen, etwas zu bewegen, darin bin ich gut und bringe mein Licht zum Strahlen. Das wiederum hilft meinen Coachees, die von meiner Energie, meinen Impulsen und Ideen profitieren. Ich liebe es, einen echten Mehrwert zu bieten.

Das konnte ich als Geschäftsführerin nicht bzw. bloß im kleinen Rahmen. Ja, es hat sich etwas bewegt und ja, es ging vorwärts. In der Zeit wurde mir klar, dass ich ausschließlich Leuten helfen kann, die sich auch helfen

lassen wollen, bereit sind für Veränderungen und ihr Licht ebenfalls strahlen lassen wollen. Deshalb habe ich meinen Posten als Geschäftsführerin gekündigt und widme mich seither meinem Herzensthema. Denn wenn ich selbst zufrieden und glücklich bin, kann ich das überzeugend weitergeben.

Für die „Your Message on Stage“-Community habe ich mich entschieden, weil ich Anita Raidl vorher kannte und sie als eine liebenswerte, authentische und professionelle Person kennenlernen durfte, die ebenfalls möchte, dass andere erfolgreich werden und dafür mit Rat und Tat zur Verfügung steht und weil es bei mir an der Sichtbarkeit hapert. Ich möchte meine Message mit der Welt teilen und was gibt es Besseres, als mit Personen zusammenzuarbeiten, die bereits bewiesen haben, dass sie können, was ich (noch) nicht kann.

Ich liebe Abkürzungen. Wie Du bereits weißt, nutze ich selbst Coachings, um mich weiterzuentwickeln. Ein Außenstehender sieht viele Aspekte, die mir selbst nicht klar sind. Ganz nach dem Motto: Den Wald vor lauter Bäumen nicht sehen. Das geht viel schneller, als sich selbst alles mühsam zu erarbeiten. Einstein sagte (zumindest so ungefähr), dass sich ein Problem nicht mit der Denkweise lösen lässt, durch das es entstanden ist. Mit der „Your Message on Stage“-Community habe ich die Hilfe an der Hand, die ich brauche und mir wünsche.

Gemeinschaft und Wachstum: Inspiration und Unterstützung

Gemeinschaft kann ein kraftvoller Motor für persönliches Wachstum sein. So auch hier! Ich schreibe einen Beitrag für dieses Buch. Der Eintritt in die MoS und das Schreiben am Buch sind ziemlich zeitgleich geschehen. Hätte mir ein halbes Jahr davor jemand gesagt, ich schreibe mit an einem Buch, hätte ich ihn für verrückt erklärt. Aber das Universum stellt mir ausnahmslos genau das zur Verfügung, was ich brauche und wann ich es brauche. Persönlich bin ich an diesem Buchbeitrag sehr gewachsen.

Seit meinem Beitritt habe ich außerdem tolle Menschen kennengelernt, konnte meine Sichtbarkeit erhöhen, erhalte Feedback und jede Menge Input, der wertschätzend ist und gute Impulse enthält. Die Community ist unfassbar herzlich und jeder unterstützt und hilft, wo es geht. Mob-

bing oder geringe Wertschätzung gibt es nicht. Es gibt viele Kooperationen unter den Mitgliedern. Für jedes Problem gibt es eine Lösung und es finden neben den Videos im Mitgliederbereich auch regelmäßig Austausch-Calls statt. Dadurch bin ich zeitnah auf dem aktuellsten Stand und die Anleitungen erleichtern die Umsetzung. Das gibt mir Sicherheit und ein gutes Gefühl. Für den weiteren Weg bin ich gewappnet.

So startest Du Deinen eigenen Weg

Wenn wir Freude und Spaß an dem haben, was wir tun, werden wir unsere Ziele erreichen. Haben wir das nicht, fühlt sich alles zäh und gequält an. Hier sind meine Top 5-Tipps, die mir geholfen haben:

1. **Frage Dich, warum Du sichtbarer werden oder in der Öffentlichkeit stehen möchtest.** Wenn wir unser Warum kennen, setzt das eine unfassbare Energie frei. Diese Energie trägt uns, auch wenn es beschwerlich wird: an Tagen, an denen es nicht so gut und so leicht läuft, wie wir es gerne hätten. Aber wenn Dein Warum klar ist, wirst Du Deine Botschaft kennen, die Du mit der Welt teilen möchtest. Ist Dein Grund z. B. einzig und allein Geld verdienen, reicht es meiner Erfahrung nach nicht aus, um Durststrecken zu überstehen. Dann wird es nämlich richtig zäh und zum Kraftakt. Das Geld oder vielmehr das in Aussicht gestellte Geld ist kein langfristiger Motivator, auch wenn es häufig in Social Media so verkauft wird. Die innere Befriedigung des Warums gibt Antrieb und Energie, auch langfristig.
2. **Nimm die Abkürzung und suche Dir eine Begleiterin, eine Mentorin, eine Sparringspartnerin, die zweifellos da steht, wo Du gerne hin möchtest.** Businesscoaches, Programme und Versprechungen gibt es in der digitalen Welt viele. Prüfe daher vorher sorgfältig, ob stimmt, was derjenige verspricht. Beispiel: Willst Du eine starke und aktive Community aufbauen, suche Dir jemanden, der genau das hat. Und es bedeutet nicht 20 Kommentare unter einem Post bei 70.000 Followern. Da geht die Interaktion quasi gegen null. 1.000 Follower und regelmäßig 20 Kommentare und mehr sind da eine andere Sache. Das schafft Bindung und eine tolle Interaktion, von der alle Seiten etwas haben.

3. **Beschäftige Dich täglich mit dem Thema.** Hole Dir Inspiration durch andere Profile. Vernetze Dich mit Gleichgesinnten. Gute Netzwerke tragen einen. Dort gibt es Unterstützung und Ideen, an die man selbst nicht gedacht hat. Außerdem geht man in die gleiche Richtung und denkt in der Regel lösungsorientiert. Im Familien- und Freundeskreis werden Ideen schnell schlechtgeredet. Glaubst Du wirklich, dass das funktioniert? Es gibt doch ohnehin so viele auf dem Markt, die Ähnliches machen. Bist Du gut genug? Was, wenn es nicht funktioniert? Kannst Du das überhaupt? Dafür hast Du doch gar keine Ausbildung!

Jeder hat einmal angefangen. Nach der Geburt bist Du auch nicht sofort einen Marathon gelaufen. Es begann alles mit einem ersten kleinen Schritt. Und dem ging auch bereits Einiges voraus. Nach dem Krabbeln das erste Mal hochziehen am Schrank. Gleichgewicht halten. Auf allen Vieren war kein Problem, aber stehen? Eine Herausforderung! Dann der erste wackelige Versuch, einen Schritt am Schrank entlang. Die Hände als Sicherung. Und zack, hast Du wieder auf dem Hintern gesessen. Wenn es gut lief und der Popo noch mit einer dicken Windel gepolstert war, tat es kaum weh. Lief es schlecht, konnte es eine blutende Lippe oder eine Beule am Kopf sein. Und dann das erste Mal frei, ohne die Unterstützung einer helfenden Hand, die ersten zwei Schritte. Bis zum Marathon war es zwar noch ein weiter Weg, aber der Anfang war gemacht. Und Du warst so unglaublich stolz auf Dich und Deine Leistung. Und in einem Netzwerk unter Gleichgesinnten freuen sie sich über die Erfolge und feiern Dich, pure Motivation.

In einem Netzwerk kannst Du außerdem Kooperationen eingehen. Win-Win für die Kooperationspartner. Challenges sind auch eine super Idee, um Dinge in die Tat umzusetzen. Hier sind Beispiele für eine 30-Tage-Challenge: Poste jeden Tag einen Beitrag oder erstelle eine Story, like und kommentiere bei anderen und unterstütze einander gegenseitig. Das bringt Verbindlichkeit und gleichzeitig wird es täglich leichter, ins Tun zu kommen.

4. **Kümmere Dich um die Technik.** Möchtest Du einen Podcast starten? Dein Handy als Aufnahmegerät reicht für den Anfang. Sei kreativ. Um den Hall zu vermeiden, lege eine Decke über den Tisch und setz Dich

darunter, während Du aufnimmst. Es geht nur um Deine Stimme, nicht darum, wo und wie Du sitzt. Fotos mit dem Smartphone sind auch völlig ausreichend. Es muss keine Spiegelreflexkamera sein.

Deine Innenbeleuchtung ist eine Katastrophe? Geh hinaus! Draußen brauchen wir nicht über das Setting mit dem perfekten Licht nachzudenken. Spiele und probiere herum. Teste es aus. Und auch hier, wenn Du investieren möchtest, hole Dir Rat im Netzwerk. Bei denjenigen, die bereits Erfahrungen gesammelt haben. Überraschenderweise sind es oft nicht die teuersten Geräte, die eine optimale Qualität bieten.

5. **Glaube an Dich!** Glaube an Deine Fähigkeiten! Glaube an Deinen Mut, dorthin zu gehen, wo Du bisher noch nicht warst! Glaube an Dich! Glaube an Deine Träume! Du bist einzigartig, vergiss das nie. Du hast viele Eigenschaften und Fähigkeiten, die andere an Dir schätzen.

Mach auch Deine innere Arbeit! Das bedeutet, Dich den tief verwurzelten negativen Glaubenssätzen, Blockaden und Mustern zu stellen, die Dich zurückhalten. Aus unserer Kindheit haben wir unbewusst Denkmuster, Einstellungen und Überzeugungen übernommen, die überhaupt nicht zu uns passen. Deshalb ist es wichtig, diesen Mustern auf die Spur zu kommen und zu entscheiden, welche davon jetzt für uns hilfreich sind und welche wir getrost loslassen können. Diese Arbeit empfehle ich Dir von ganzem Herzen. Indem Du diese inneren Hindernisse erkennst und aktiv angehst, kannst Du einen Weg zu mehr Selbstbewusstsein, Selbstakzeptanz und innerem Frieden finden.

Gehe los, denn es wird gut und genau richtig sein. Es gibt kein Scheitern. Es gibt nur ein vorzeitiges Aufhören. Das hört sich nach einer Plattitüde an, beinhaltet aber so viel Wahrheit. Stell Dir vor, Du rollst einen Stein den Berg hinauf. Kurz vor der Spitze gibst Du auf und lässt ihn hinunterrollen. Zurück zu der Stelle, wo Du gestartet bist. Wärest Du noch ein winziges Stück weitergegangen, hätte der Stein am Scheitelpunkt mit einem weiteren kleinen Schubs von allein Fahrt aufgenommen und mit jedem zurückgelegten Meter an Geschwindigkeit gewonnen. Auf dem Weg zum Gipfel kannst Du den Stein rollen, Du kannst ihn aber auch schieben, tragen, ein Stück werfen oder Dir eine helfende Hand holen, die gemeinsam

mit Dir schiebt oder mit Dir ein Katapult baut. Es gibt viele unterschiedliche Möglichkeiten. Ziel ist und bleibt der Gipfel und Dein Warum in die Tat umzusetzen. Es lohnt sich also, dranzubleiben. Denn Du weißt nie, wo Du gerade auf dem Weg stehst.

Genieße diesen Prozess und habe Spaß dabei. Ich hoffe sehr, dass Dich mein Teil des Buches inspiriert und Dir gute Impulse auf Deinem Weg in die eigene Sichtbarkeit mitgibt.

© Foto: Thomas_Schoo



Anika Wendling

Anika Wendling ist Coach, Unternehmerin und Autorin mit einer klaren Mission: Sie unterstützt Menschen – vor allem Frauen – dabei, ihre Potenziale zu erkennen, Blockaden zu überwinden und mutig den Weg in ein erfülltes Leben zu gehen. Nach einer erfolgreichen Karriere als Geschäftsführerin entschied sie sich, ihrem Herzen zu folgen und sich dem Coaching zu widmen. Ihre Leidenschaft liegt darin, Menschen auf ihrem Weg zu mehr Selbstbewusstsein, persönlichem Wachstum und Lebensfreude zu begleiten.

In ihrem Beitrag „Mach einen Unterschied! Mach Dein Ding!“ erzählt Anika von den Herausforderungen und Chancen, die mit dem Schritt in die Sichtbarkeit verbunden sind. Mit viel Herz und Authentizität teilt sie ihre Erfahrungen und gibt wertvolle Impulse, wie jede den eigenen Weg gehen und einen Unterschied machen kann.

Sichtbarkeit ist mehr, als nur online präsent zu sein. Es geht darum, sich selbst treu zu bleiben, seine Botschaft mit der Welt zu teilen und dabei die eigenen Ängste und Zweifel zu überwinden.

Anika möchte ihre Leserinnen inspirieren, mutig ihren eigenen Weg zu gehen und sich nicht von äußeren oder inneren Hindernissen aufhalten zu lassen. Mit ihrer Geschichte zeigt sie, dass es nie zu spät ist, neue Wege einzuschlagen und seiner Leidenschaft zu folgen.

Ihre Worte sind ein Aufruf, mutig zu sein und das Leben aktiv zu gestalten. Dabei zeigt sie, dass auch kleine Schritte einen großen Unterschied machen können.

*„Sei mutig, mach Dein Ding und genieße den
Weg – Du wirst es lieben!“*

Anika Wendling

Mehr über Anika Wendling auf ihrer Webseite:
<https://www.anika-wendling.de>

Vom Mobbing-Opfer zur Sichtbarkeits-Community

Anita Raidl

Stärker als die Vergangenheit

Zu Beginn muss ich einen Schritt in meine Kindheit wagen und an dunkle Zeiten meiner Kindheit erinnern: Im Alter von rund zehn Jahren begann für mich ein vierjähriger Mobbing-Kampf an meiner damaligen Schule – einem Wiener Gymnasium, der erst mit einem Schulwechsel ein Ende nahm. In dieser Zeit bemühte ich mich – zum Eigenschutz – so unsichtbar wie möglich zu sein. Ich wollte weder auffallen, noch jemandem missfallen, und versuchte, permanent still und angepasst meinen Schulalltag zu überstehen. Trotz täglicher verbaler und physischer Gewalt bekam ich von Außenstehenden keinerlei Unterstützung. Weder meine Lehrer und Lehrerinnen noch meine Eltern waren mir in dieser Zeit eine Hilfe, sondern gaben sogar mir an diesen Situationen die Schuld.

Eines Tages traf ich bei einem Pferdefest einen Jungen, der plötzlich sehr freundlich zu mir war, sich tatsächlich für mich interessierte und mich zum Lachen brachte. Er verstand es, mir zuzuhören und mir Aufmerksamkeit zu schenken und auch, wenn er es bis heute nicht weiß, mein Leben nachhaltig zu verändern.

Denn plötzlich legte sich ein innerer Schalter um und ich erkannte meinen Selbstwert, meine Liebenswürdigkeit und ließ mich fortan nicht mehr quälen. Ich bestand auf einen Schulwechsel und zeigte in den letzten Schulwochen meinen Mobbern die kalte Schulter.

Die Ferien nutzte ich intensiv, um mich neu aufzubauen. Ich verbrachte den gesamten Sommer am Land, wo natürlich auch der besagte Junge lebte. Ich wurde dort herzlich in eine Clique aufgenommen und lernte so jeden Tag, mehr Selbstbewusstsein aufzubauen.

Angekommen in der neuen Schule, nahm ich mir ganz fest vor, eine neue Anita zu präsentieren. Und es gelang mir in einer Weise, die ich nicht für möglich gehalten hatte. Besonders in Fächern wie Englisch, Deutsch und Betriebswirtschaft war ich eine ausgezeichnete Schülerin. Ich bekam Zuspruch und Anerkennung der Lehrerinnen und Lehrer und auch von meinen Mitschülern und Mitschülerinnen.

Ich wurde in kürzester Zeit Klassensprecherin, unterstützte das Schulsprecher-Team und nahm einige Ausbildungsangebote in den Bereichen Rhetorik, Körpersprache, Präsentationstechniken und Eventmanagement wahr.

So lernte ich, vor Publikum zu sprechen und sogar vor Fernsehkameras und Radio-Mikrofonen Reden zu halten. Mit jeder weiteren Fortbildung und mit jedem Vortrag wuchs mein Selbstbewusstsein und auch die Resonanz meines Umfelds änderte sich positiv.

Auch privat konnte ich in meinem Tanzsport meine schillernde Seite zeigen und so manchen Ballroom zum Mitschwingen animieren. Große Eröffnungen von traditionellen Wiener Bällen gehörten genauso dazu wie die Tätigkeit als Tanzlehrerin.

Erst mit dem Eintritt in die Berufswelt musste ich mich wieder zurücknehmen lernen, da ich schnell herausfand, dass so ein blonder Wirbelwind nicht immer nur auf positives Feedback traf. Und wieder waren alle Trigger-Punkte gedrückt. Ich passte mich allen anderen Leuten an und zog mich in mein Schneckenhaus zurück. Doch schon nach knapp zwei Jahren in der gleichen Firma kündigte ich und stand wieder für mich ein.

Ich startete als eine der jüngsten Immobilienmaklerinnen Wiens und verkaufte zehn Jahre lang Häuser und Wohnungen in Millionenhöhe. Doch auch hier würde ich rückblickend sagen, dass ich innerhalb der Kanzlei noch immer still und zurückhaltend war. Kolleginnen, die wesentlich auffälliger waren, bekamen bessere Objekte von den Führungskräften zugeteilt und ich kämpfte mich alleine durch die harte Zeit der Kaltakquise.

Erst viele Jahre später, mit der Entscheidung, als Keynote-Speakerin durchzustarten, wagte ich dann wieder den Neustart ins Scheinwerferlicht. Und

dieses Mal gab es keinen Rückzug mehr – kein Schneckenhaus und kein Kleinhalten. Auffallen um jeden Preis und mit aller Konsequenz war mein Credo und ich lebe diesen Plan immer noch mit jeder Pore meines Körpers.

Der Wendepunkt

Als Scannerpersönlichkeit bin ich mit all meinen Projekten und Ideen immer erfolgreich gewesen. Ich konnte jeden Monat eine schöne Summe zum Familieneinkommen beisteuern, doch dies war immer mit viel Arbeit, Fleiß und Durchhaltewillen verbunden.

Ich suchte aktiv in Kleinanzeigen nach Müttern für meine Babykurse oder nach Immobilien für meine Tätigkeit als Immobilienmaklerin. In den seltensten Fällen kam jemand auf mich zu und wollte meine Dienste in Anspruch nehmen. Zu diesem Zeitpunkt wusste ich noch nichts vom wichtigen Satz: „Was nutzt es gut zu sein, wenn dies niemand weiß?“

Aber ich nutzte mein Kommunikationstalent und knüpfte erste Kontakte zur Lokalpresse und es wurden immer wieder wichtige Zeitungsartikel mit mir abgedruckt. Aus der Zeit meiner Akquise in der Immobilienbranche hatte ich keine Probleme, Zeitungen und Magazine proaktiv anzuschreiben oder anzurufen. Außerdem hörte ich aktiv zu, wenn meine ersten Kundinnen von ihren Kontakten und Berufen erzählten. Oftmals ergab sich dadurch eine neue Chance, die ich rasch ergriff.

So spürte ich schnell, wie wichtig PR-Arbeit ist und dass der Aufbau der eigenen Sichtbarkeit eine wichtige Voraussetzung für Erfolg im Business ist. Je bekannter mein Name im Bezirk wurde, desto schneller nahmen tolle Kunden und Kundinnen meine Angebote wahr. Endlich zeigten sich die Erfolge meiner gestiegenen Bekanntheit. Ich wurde auf der Straße von Müttern oder Kunden erkannt und von Herzen weiterempfohlen. Dadurch gelang es mir, das Leben vieler Eltern und deren Kinder in eine glückliche Richtung zu bringen.

Eines Tages erkannte ich, dass ich noch viel mehr bewegen konnte. Auf einer Onlinemarketing-Konferenz bemerkte ich rasch, dass alle Speaker

auf der Bühne Männer waren und keine taffe Frau einen Vortrag halten durfte.

Schnell äußerte ich vor Ort meinem Mann gegenüber den Wunsch, selbst auf der Bühne stehen zu wollen. Daher buchten wir beide noch vor Ort das Programm eines erfolgreichen Speakers. Sechstausend Euro waren damals unfassbar viel Geld für uns und trotzdem waren wir mutig und investierten in uns.

Herausforderungen? Jetzt erst recht!

Zum ersten Mal in unserem Leben setzten wir so viel Geld aufs Spiel, denn wir wussten beide nicht, ob sich diese Ausbildung auch lohnen würde. Knapp sechs Monate mussten wir warten, bis es dann für vier Tage nach München ging. Es war unser erster gemeinsamer Business-Trip und unsere erste gemeinsame Ausbildung.

Es wurde vor Ort viel über die Themen Zweifel und Ängste rund um Sichtbarkeit gesprochen. Wir drehten zum ersten Mal unseren Pitch in eine Fernsehkamera und nahmen ein Podcast-Interview mit Profis auf. Es war auf jeden Fall eine tolle Erfahrung und zeigte mir ganz klar, dass ich diesen Weg weitergehen wollte.

Ich sah mich schon auf den großen Bühnen der Welt und nutzte die Motivation hinterher zu Hause weiter. Wie Du Dir vielleicht denken kannst, organisierte ich mir durch mein entstandenes Business-Netzwerk und meine Kontakte die ersten sechs Bühnenauftritte. Anfang März sollte es dazu nach Berlin gehen und ich hätte vor dreihundert Business-Frauen über mein Thema sprechen dürfen.

Tja – dann kam der erste Lockdown und darauf folgten zwei Jahre ohne eine einzige Offline-Bühne. Alle Veranstaltungen wurden abgesagt und die Eventbranche lag am Boden.

Ich kann mich noch genau an den Moment erinnern, als mir mein Mann sagte, dass auch der Wiener Flughafen schließt und kein Weg mehr aus dem Land führt. Aus und vorbei war mein Traum und vor allem unser Investment, denn ohne Bühne war der Weg der erfolgreichen Keynote-

Speakerin unmöglich. Ich wollte doch so gerne mein Herzensthema in die Öffentlichkeit bringen und war bereit, das Tabu-Thema *Wut* auf den Stages der Welt zu thematisieren.

Verzweifelt weinte ich zwei ganze Tage und dann nutzte ich die Kraft der Wut und startete wieder von Anfang an, dieses Mal eben online. Ich war bereit, noch einmal alles zu geben. Aufgeben ist und war noch nie eine Option für mich. Denn was wäre die Alternative gewesen? Mitten in der Pandemie einen Angestelltenjob anzunehmen? Dies kam nicht infrage, denn natürlich musste auch ich meine Tochter beim Home-Schooling unterstützen und wollte meine Kreativität sowie meine Fähigkeiten für mein Business und für mich nutzen und nicht für jemand anderen.

Der erste Meilenstein

Ich erfuhr von einem UnternehmerInnen-Treff, der jeden Tag stattfand. Ein gemeinsamer Austauschort für Fragen und Herausforderungen rund um die Selbstständigkeit im Onlinebusiness. Und so traf ich mich jeden Tag um 13:00 Uhr mit anderen UnternehmerInnen in einem virtuellen Raum und half, wo ich nur konnte. Ich gab Tipps und Ratschläge, coachte kostenlos und unterstützte mit all meinem Wissen. Tatsächlich fehlte ich kein einziges Mal in insgesamt fünf Monaten und so wurde ich schon ein fixer Bestandteil des Kernteams dort.

Daraus ergaben sich dann die ersten Eins-zu-eins-KundInnen, die für meine Sessions achtzig Euro pro Stunde zahlten. Das war ein echter Meilenstein für mich, denn bis dahin hatte ich noch nie so einen hohen Stundensatz ausgeschrieben. Wenn ich heute mit einem Honorar von knapp dreihundert Euro pro Stunde daran zurückdenke, erfüllt es mich mit großem Stolz, denn es war mein erster messbarer Erfolg. Am Ende des Jahres 2020 war mein Umsatz bei Digistore24 auf über sechstausend Euro angewachsen. Von null auf sechstausend ist zwar kein Erfolgsbuch-Titel, aber immerhin waren dies fünfhundert Euro pro Monat inmitten der Pandemie, die ich in die Familienkasse legen konnte. Mittlerweile ist es natürlich um ein Vielfaches mehr, doch es waren die ersten zufriedenen KundInnen, die ersten Testimonials und die ersten so wichtigen Erfahrungen, die ich damals sammeln konnte.

Eine Vision wird Realität

Nach meinen ersten Erfolgen in der Onlinewelt und den damit verbundenen hohen Ausgaben kamen leider weitere Fehlinvestitionen dazu.

Die nächste große Summe zahlte ich an eine Business-Mentorin, die mir von ihrem großartigen Netzwerk berichtete. Sie erzählte immer wieder, wen sie alles in der Branche kennen würde und mit wem sie mich vernetzen könnte.

Ihr erster Kontakt war eine sehr erfolgreiche Online-Expertin, die eine Weiterbildung zum Thema Online-Kongresse anbot. Natürlich vermittelte mich meine Mentorin zu dieser Dame weiter, inklusive einer Provision für sie, versteht sich.

Beide redeten auf mich ein, dass ich mit einem Kongress meine Expertise am Markt untermauern und Sichtbarkeit sowie Reichweite in kürzester Zeit aufbauen könne. Also investierten wir weitere viertausend Euro unseres Ersparnis in diese zwei Wochenenden. Ich lernte und setzte um. Den gesamten Sommer 2020 saß ich in meinem Büro und nahm über 35 Interviews auf, gestaltete eine Sales-Page, eine Dankes-Seite und vieles mehr. Ich sah keine Sonne und arbeitete zeitweise zwölf bis vierzehn Stunden pro Tag.

Ende September war dann der große Kongress-Launch und ich hatte rund fünfhundert Anmeldungen in meiner E-Mail-Liste und einen großartigen Gewinn von fünfhundert Euro für meine monatelange Arbeit. In meiner Welt war dies ein absoluter Fail. Natürlich sind die fünfhundert Anmeldungen wertvoll und weitere Verkäufe oder Upsells möglich, allerdings stand dies in keinem Verhältnis zu meinem Einsatz.

Dann investierte ich in ein Coaching bei einer Onlinekurs-Queen, die bereits unzählige Online-Produkte erfolgreich gelauncht hatte. Auch bei ihr gab ich von Anfang an Vollgas, um meinen Online-Kongress-Fail wieder auszugleichen. Ich produzierte einen Online-Kurs zum Thema *Kraft der Emotionen* und auch hier gestaltete ich eine Sales-Page, einen Mitgliederbereich, eine Facebook-Gruppe für die KäuferInnen und vieles mehr.

Bis heute habe ich diesen Online-Kurs genau zweimal verkauft. Unfassbar, oder?

Einmal wollte ich es aber noch wissen und beschenkte mich mit einem Programm bei einem weiteren Online-Coach. Dieses Mal wollte ich wieder alle Möglichkeiten nutzen und war bei jedem Event und allen Live-Coachings aktiv dabei. Ich stach so aus der Masse hervor, dass dieser Online-Coach mir vier Monate nach meinem Beitritt einen Job in seinem Team anbot. Auch hier war das Versprechen und natürlich auch meine Hoffnung groß, dass daraus ein Sprungbrett für meine Karriere entstehen würde.

Zwei Jahre lang riss ich mir meinen Popo auf und war vierundzwanzig Stunden, sieben Tage pro Woche für dessen Community da. Ich nahm Hörkurse auf, gab Live-Coachings und leitete mit einem Kollegen Off-line-Events in Deutschland. Ich zeigte mein Können in Online-Keynotes und bei vielen anderen Gelegenheiten.

Du kannst es Dir denken – keine einzige Türe wurde für mich geöffnet. Ich wurde keinem Event-Veranstalter vorgestellt oder wichtigen Personen weiterempfohlen. Ich konnte meine Mission nicht voranbringen, ohne wieder selbst in das Netzwerken und in die Akquise zu gehen.

Zu diesem Zeitpunkt war ich aber bereits müde. Müde selbst zu kämpfen, selbst immer hundertfünfzig Prozent zu geben und niemals eine helfende Hand zu sehen. Ich war bereit, in mich zu investieren; über zehntausend Euro waren damals bereits ausgegeben und auch mein Mann Klaus unterstützte mich trotz aller Fehlinvestitionen immer wieder.

Ich wusste also, dass es Zeit war, diesen Missstand zu lösen. Ich wollte andere Starter davor bewahren, auch Unsummen falsch zu investieren. Ich wollte zu der helfenden Hand werden, die ich so sehr gesucht hatte. In all den Jahren zuvor hatte ich mein tolles Netzwerk vergrößert und so in den Jahren 2020 bis 2022 in über hundert Podcasts als Gast gesprochen. Ich hatte Kontakte zu Online-Magazinen, Radiomoderatorinnen, TV-Sendern und Kongress-VeranstalterInnen. Dies war mein Schatz und ich wollte ihn mit anderen tollen Menschen teilen.

So entstand die „Your Message on Stage“-Community in wenigen Wochen. All mein Wissen aus den Bereichen Rhetorik, Körpersprache, Produktlaunch, Online-Marketing und vieles mehr verpackte ich in kurze Video-Lektionen. Dazu gründete ich eine Facebook-Gruppe zum Austausch, eine Kooperationsplattform zum noch schnelleren Austausch und einen Mitgliederbereich.

Innerhalb weniger Tage konnte ich bereits die ersten zehn Mitglieder begrüßen. An dieser Stelle möchte ich mich von ganzem Herzen bei allen bedanken, die mir besonders beim Start ihr Vertrauen geschenkt haben. Ich werde Euch immer einen ganz besonderen Platz in meiner Bio schenken.

Ab diesem Zeitpunkt gab es monatliche Übungs-Calls mit tollen Fragen der Mitglieder und jedes Mal unzählige Lobes-Nachrichten und Testimonials der TeilnehmerInnen. Sie waren alle schwer begeistert und konnten für sich extrem viel aus den Treffen mitnehmen.

So wuchs die Community nicht wie ein normaler Mitgliederbereich, sondern wie eine starke, großartige Familie. Vermutlich liegt mir diese Family so sehr am Herzen, da ich, abgesehen von meinem Mann und meiner Tochter, keine Familie mehr habe. Wir haben einen „verrückten Onkel“, eine „zurückhaltende Tante“, junge „Kinder“ und schon etwas ältere „Großeltern“. Und ich darf als „MoS-Mutti“ mein ganzes Herzblut in diese Community stecken.

Wir feiern jeden noch so kleinen und großen Erfolg, wir bauen uns auf, falls es zwischendurch mal schlechter läuft und kämpfen als Familie, wenn ein Hater um die Ecke kommt.

Diese Community ist mein absolutes Herzensstück und dieses Buchprojekt ein wahrer Goldschatz. Deshalb möchte ich mich an dieser Stelle hier auch beim Kernteam des Buchprojektes und allen voran bei Claudia Sprinz bedanken. Ohne Dich und Deine Expertise, Claudia, wäre dieses Buch niemals so großartig geworden und dafür bin ich Dir zutiefst dankbar.

Die Community entstand mit dem Gedanken, mit all meinen Kontakten die helfende Hand für jene zu sein, die in einer ähnlichen Situation sind, wie ich es damals war. Tatsächlich ist daraus eine großartige Business-Familie entstanden, die gemeinsam immer weiter wächst und sich so unfassbar großartig unterstützt.

Gemeinsam sichtbarer

Seit der Gründung hat sich mein Leben um hundertachtzig Grad verändert. Vorhin habe ich bereits darüber berichtet, wie oft ich bei anderen Coaches auf die Nase geflogen bin und wie oft ich unser Geld falsch investiert habe. Sicherlich kann ich alle diese Erfahrungen nun als Lernerfahrung abhaken. Unter uns gesprochen, waren viele dieser Versprechungen nichts als heiße Luft.

So erkannte ich schlussendlich, dass mir meine Werte essenziell sind: Wertschätzung, Respekt, Loyalität, Begeisterung, Wachstum, um nur einige zu nennen. Für meine eigene Community wollte ich sie alle in den Mittelpunkt stellen.

Rasch erkannte ich, dass viele meiner Coachees ebenfalls schon viele negative Erfahrungen gesammelt hatten und ich mich noch klarer zu diesen Werten positionieren musste. Niemand konnte von außen erkennen, dass ich nicht wieder so eine „Dampf-Plauderin“ (österreichisch für eine Person, die übermäßig viel spricht und nicht viel dahintersteckt) bin. Ich lernte somit für mich, in meiner Kommunikation noch viel klarer zu werden.

Mittlerweile gab es wunderbare Gast-ReferentInnen zu Besuch, die einen noch größeren Mehrwert für die Mitglieder geschaffen haben. Die Community konnte ihr mehrjähriges Bestehen und gleichzeitig die zahlreichen Erfolge der TeilnehmerInnen feiern.

Und natürlich ist dieses großartige Buchprojekt entstanden, ein Podcast, ein YouTube-Kanal sowie ein gemeinsamer Online-Kongress. Du erkennst ganz deutlich, dass dies kein abgeschlossener Kurs ist, sondern eine Business-Familie, die noch großartige Pläne für die Zukunft hat.

Für mich persönlich hat sich dadurch auch der Umsatz verändert. So lag die Community vor über einem Jahr noch unter tausend Euro, so wird sie zum Ende dieses Jahres auf dreitausend Euro Investment anwachsen. Warum? Weil ein extremer Mehrwert mittlerweile sowohl in der Bibliothek als auch auf der Kooperationsplattform entstanden ist. Die Aufzeichnungen der GastreferentInnen sowie der Live-Coachings haben einen unfassbaren Wert und auch die MoS-Community selbst hilft Dir beim Business-Aufbau und -Ausbau weiter. Und wenn ich ehrlich an meine Investitionen zurückdenke, die alle fast doppelt so hoch waren, dann sind vermutlich auch die dreitausend Euro noch zu wenig.

Warum es sich lohnt

Auf den vergangenen Seiten hast Du erfahren, was ich erlebt und warum ich die Community gegründet habe.

Wenn Du mit Deinem Business erfolgreich sein möchtest, dann ist es heute essenziell, sichtbar zu sein. Was nutzt es, großartige Leistungen zu erbringen, wenn dies niemand weiß? Aber das Thema Sichtbarkeit ist nur ein Teil des ganzen Online-Puzzles. Ohne Strategie und Fahrplan gelingt es den meisten Menschen nicht, alles von null an zu starten. Folgende Fragen sind die häufigsten beim Business-Start:

Welche Social-Media-Kanäle soll ich bespielen? Wie kann ich meine Sichtbarkeit aufbauen? Wie komme ich in einen Podcast? Wie werde ich als ExpertIn wahrgenommen und gefunden? Wie komme ich zu Kunden? Wie verdiene ich genügend Geld, um davon leben zu können? Welche Produkte soll ich erstellen?

Du siehst hiermit, dass viele Business-Fragen komplexer und mindestens genauso entscheidend für Deinen Erfolg sind wie das Thema Sichtbarkeit. Genau deswegen ist ein gutes und starkes Business-Netzwerk Gold wert, denn dort wird Dir geholfen.

Auch das Thema Gegenwind und Hate darf natürlich nicht außer Acht gelassen werden. Je sichtbarer jemand wird, desto mehr Gegenstimmen wird er oder sie erhalten. Dies ist ganz normal, aber natürlich auch sehr zermürend, wenn man hier keine starke Community um sich herum hat.

In den letzten fünf Online-Jahren habe ich fast nie Angriffe von außen erhalten, aber eines bin ich mir ganz sicher: Sollte jemand böse zu mir sein, steht eine großartige „MoS-Family“ hinter mir, denn dies tue ich auch, wenn jemandem aus unserer Reihe Ungerechtigkeit entgegenwirkt. In diesem Sinne lade ich Dich herzlich in unsere „Family“ ein!

© Foto: Dennis Schendzielorz



Anita Raidl

Anita Raidl ist eine renommierte Expertin für Sichtbarkeit, Community-Aufbau und strategischen Businessaufbau für Scannerpersönlichkeiten. Als Gründerin der „Your Message on Stage“-Community befähigt sie UnternehmerInnen und ExpertInnen dazu, ihre Botschaft klar und überzeugend zu kommunizieren und so ihre Sichtbarkeit zu erhöhen. Mit ihrer langjährigen Erfahrung im Online-Marketing und ihrer Leidenschaft für persönliche Entwicklung hilft sie ihren KundInnen dabei, ihre ideale Zielgruppe zu erreichen und ein erfolgreiches Business aufzubauen.

Persönliches:

2022 zog sie mit ihrer Familie nach Mallorca und genießt dort seitdem die Sonne des Südens, das Rascheln der Palmen und das Rauschen des Meeres. In ihrer Freizeit liebt sie es, bei Wanderungen die Insel zu erkunden und auf den lokalen Märkten in die Kultur, Sprache und Lebensfreude der Mallorquiner einzutauchen.

Angebote:

Social Media Coaching: Anita hilft Unternehmen und Selbstständigen, ihre Online-Präsenz auf Plattformen wie Instagram, Facebook und LinkedIn zu optimieren. Dabei setzt sie auf eine authentische und strategische Ansprache, die echte Verbindungen zu Followern schafft und das Engagement der Zielgruppe erhöht.

„Your Message on Stage“-Community: Anita verbindet ihre Mitglieder mit wertvollen KooperationspartnerInnen wie Podcast-Hosts, JournalistInnen, RedakteurInnen, HerausgeberInnen, Kongress-VeranstalterInnen und vielen anderen, um die Sichtbarkeit ihrer KundInnen zu erhöhen und Mehrwert für alle zu schaffen.

Der Masterplan: In ihrem Masterplan unterstützt sie beim Aufbau einer strategischen Produktpalette und beim Erlernen vieler Marketing-Tools und Techniken für einen nachhaltigen Business Auf- und Ausbau.

Mehr zu Anita Raidl auf Instagram

<https://www.instagram.com/anitairaidl1> und auf ihrer Webseite

<https://www.anita-raidl.at/>

Einblick in die Schreibwerkstatt

Claudia Sprinz

Für viele Menschen ist das Sprechen vor Publikum schwierig. 41% der Menschen fürchten sich davor. Laut Statista stand „Öffentlich zu reden“ 2013 auf Platz eins der häufigsten Ängste weltweit, gefolgt von großen Höhen und Geldmangel. Die Angst vor Krankheit oder Tod war damals mit 19% nur auf Platz 6.

Obwohl diese Zahlen bereits älter sind, zeigen sie, dass in der Öffentlichkeit zu stehen, für die meisten Menschen keine Kleinigkeit ist, die „nebenher“ erledigt werden kann. Es bedeutet zumeist eine große Überwindung. Dafür muss es einen wichtigen Grund geben, sonst würde es niemand freiwillig machen. Wer keine Botschaft hat, die sie oder er in der Welt verbreiten möchte, wird auch nicht bereit sein, sich diesen Ängsten zu stellen.

In diesem Buch teilen die Autorinnen und Autoren ihre Geschichten rund um Sichtbarkeit. Die Erfahrungen sind so unterschiedlich wie die jeweiligen Persönlichkeiten. Die Vielfalt der Erlebnisse zeigt, dass es keinen „Einheitsweg“ in die Öffentlichkeit gibt. Ebenso wird deutlich, dass auf dem Weg Herausforderungen und Rückschläge warten, deren Bewältigung dazu gehört, wenn man sichtbar werden möchte.

Bereits das Verfassen eines Buchbeitrags ist ein wichtiger Schritt in die Öffentlichkeit. Wenn ich bei einer Plauderei erzähle, was ich mache, antworten die meisten Menschen: „Ich wollte auch schon immer ein Buch schreiben.“ Sich etwas vorstellen zu können, ist etwas gänzlich Anderes, als es in die Realität umzusetzen. Die Autorinnen und Autoren dieses Sammelbands haben bewiesen, dass sie Buchbeiträge schreiben können. Auch bei der Sichtbarkeit zählt nicht, wovon jemand träumt, sondern nur das Ergebnis, wie in Form dieses Buchs. Dem Wunsch müssen Taten folgen, ansonsten bleibt man unsichtbar.

Die überwiegende Mehrheit der Bücher, die auf dem Markt über Sichtbarkeit erhältlich sind, wurden von prominenten Persönlichkeiten verfasst. Sie haben sich vor vielen Jahren etabliert, ihre Medienauftritte lassen sie von PR-Profis koordinieren. Wer noch am Anfang steht, hat nicht diese Möglichkeiten und kann dadurch schnell den Mut verlieren. Alle Autorinnen und Autoren können sich noch genau an ihren Beginn erinnern. Diese Erfahrungen in den Geschichten bieten deutlich bessere Anknüpfungspunkte und wertvolle persönliche Einblicke, die insbesondere für die Anfangszeit wichtig sein können.

Dieses Buch beweist außerdem, dass Authentizität wichtiger ist als der schöne Schein der Perfektion, die eine der größten Hürden ist, warum viele am Anfang gar nicht erst beginnen. Nach dem Hype der letzten Jahre rund um unterschiedliche Werkzeuge auf Basis künstlicher Intelligenz zeichnet sich in Social Media bereits der erste Gegentrend ab.

Perfekte, jedoch kühl wirkende Informationen, bei denen alle mit Erfahrung im Umgang mit Software auf Basis künstlicher Intelligenz offensichtlich erkennen können, dass diese von Maschinen verfasst wurden, werden zunehmend vom Publikum abgelehnt. Je mehr Beiträge mit austauschbaren Inhalten verbreitet werden, desto stärker gewinnt durchlebtes Wissen an Bedeutung.

Leserinnen und Leser suchen kein Lexikonwissen, das jederzeit online auf Knopfdruck abgerufen werden kann, sondern unverwechselbare Erfahrungen. Glaubwürdigkeit ist durch die Ecken und Kanten sowie über die Haltung der Person spürbar, die über das jeweilige Ereignis erzählt. Authentische Geschichten von echten Menschen berühren unser Herz und unsere Seele. Wir fühlen uns beim Lesen mit der Verfasserin oder dem Verfasser verbunden. Ähnlich ist es, wenn wir uns an einen hundert Jahre alten Tisch aus Naturholz setzen, der ganz anders aussieht und sich ganz anders anfühlt als ein neuer Glastisch.

Unter diesen Gesichtspunkten fragst Du Dich vielleicht, wie dieses Buch entstanden ist. Diese Geschichte weist mit den zuvor genannten Aspekten einige Parallelen auf.

Die Idee zu diesem Gemeinschaftsband entstand bei einem Vernetzungstreffen. Gemeinsam mit Anita konzipierten wir das Projekt und einigten uns schnell darauf, dass Sichtbarkeit das übergeordnete Thema werden sollte.

Einige der angehenden Autorinnen und Autoren hatten bislang noch keine Schreiberfahrung, also organisierten wir drei Schreibworkshops. Dabei gab ich den Kolleginnen und Kollegen Anregungen zum Verfassen ihrer Geschichten. Worum die jeweilige Person erzählte, sollte jedoch stets ihre oder seine Entscheidung sein. Am Ende tauschten sich die Teilnehmenden der Schreibworkshops in Dreiergruppen aus und gaben einander zu ihren Einfällen Feedback.

Als die ersten Fassungen vorlagen, sprach ich mit jeder Autorin und mit jedem Autor individuell über Zoom und gab ihnen Anregungen, welche Aspekte ihrer Geschichten weiter vertieft werden könnten, um Leserinnen und Lesern interessante Einblicke bieten zu können. In einem weiteren Durchgang wurde sprachlich verdichtet und am individuellen Stil gearbeitet.

Bei der Erstellung dieses Buches stellte sich auch die Frage, ob wir die Texte vereinheitlichen sollten. Da die Beiträge die individuellen Stimmen widerspiegeln, haben wir uns entschieden, diese Vielfalt beizubehalten. Denn wir sind davon überzeugt, dass der Weg in die Sichtbarkeit nur funktioniert, wenn wir uns so zeigen, wie es unserer Persönlichkeit entspricht.

Wir näherten uns dem Finale, als wir erfuhren, dass unser geplanter Verlag aufgrund gesundheitlicher Einschränkungen des Verlegers bedauerlicherweise die Tätigkeit einstellen musste. Das traf uns alle sehr. Wie sollten wir jetzt einen neuen Verlag finden? Zum Glück erklärte sich Renate Wettach bereit, unser Buchprojekt zu betreuen. An dieser Stelle herzlichen Dank an Renate für ihre Unterstützung.

Es sollte erneut einige Monate dauern, bis Anita und ich die finale Fassung mit Renate besprechen konnten und bis die Biografien der Autorinnen und Autoren fertiggestellt waren. Wie das Leben manchmal spielt, gab es in dieser Phase des Buchprojekt Ereignisse, welche die Fertigstellung verzögerten, wie Erkrankungen, Umzüge oder andere dringliche Termine, die

priorisiert werden mussten. Dann stellte sich heraus, dass sich einige neue berufliche Wege gesucht hatten.

Genau das sind Parallelen zum Weg in die Sichtbarkeit. Herausforderungen oder Verzögerungen sind häufiger, als wir zu Beginn mitunter vermuten. Daher ist es wichtig, trotz aller Widrigkeiten dranzubleiben, nicht aufzugeben und das Ziel weiterzuverfolgen. In solchen Phasen können Ausdauer und Disziplin wesentliche Bausteine sein, um früher oder später zum gewünschten Ergebnis zu gelangen. Danke an Anita sowie alle Autorinnen und Autoren für ihre Geduld bei der Umsetzung dieses Buchprojekts.

Hier schließt sich der Kreis mit prominenten Vorbildern, denn die meisten bekannten Personen kennen ähnliche Widrigkeiten, die ihre Karriere gekreuzt haben. Im Gegensatz zu vielen anderen haben sie nicht aufgegeben, sondern sind weiterhin dranzugeblieben.

Dies ist auch meine persönliche Empfehlung am Ende dieses Buchs, insbesondere, wenn Du Dich mit dem Gedanken trägst, selbst den Schritt in die Öffentlichkeit zu gehen. Lass Dich nicht von Deinem Weg abbringen, sondern bleibe dran, bis Du dort bist, wo Du hingelangen möchtest. Dafür wünsche ich Dir viel Energie, alles Liebe und Gute!