



Wichtige Grundlagen der Markenkommunikation

Arbeitsblatt

1. Deine Vision

Warum ist deine Vision wichtig?

Deine Vision gibt deinem Leben UND deinem Business Sinn, Orientierung und vor allem Fokus. Sie motiviert dich dazu, deine Komfortzone zu verlassen, weiterzumachen und wieder aufzustehen, wenn es schwierig wird.

Deine Vision beeinflusst die RICHTUNG deiner Kommunikation.

Deine Vision schlägt die Brücke zwischen dem „da will ich hin“ und dem „was muss ich heute, diese Woche und diesen Monat tun, um genau da hinzukommen“.

Im Idealfall sieht es so aus, dass du mit dem, was du jeden Tag tust, deiner Vision jeden Tag einen Schritt näher kommst.

Die meisten Menschen haben entweder keine oder nur eine sehr vage Vorstellung von ihrer Vision. Oft beziehen sie ihre Vision rein auf das Business und schreiben Jahres-Ziele auf oder hängen sie in Form von „Wir wollen eine bessere und nachhaltige Umwelt“ an die Wand und nennen das dann Vision. Oder schreiben inhaltlose Hüllen in den Kapiteln „Mission und Vision“ auf ihre Websites.

Das reicht aber nicht.

Entscheidend ist, dass deine Vision einen persönlichen Bezug hat. Es geht darum, was DU GANZ PERSÖNLICH erreichen willst und nicht darum, was andere von dir erwarten.

Das ist die Meinung von Steve Jobs zum Thema Vision:

https://www.youtube.com/watch?v=JB_wL1FURw

Ergänze folgenden Satz:

Mein Name ist _____ und ich unterstütze _____
 (deine Zielgruppe) dabei, _____ (dein Beitrag), damit
 sie _____ (die Auswirkung deines Beitrags).

Meine persönliche Vision ist es _____, damit ich
 _____.

Folgender Perspektivenwechsel hilft dir dabei, noch mehr Klarheit zu deiner Vision zu erhalten:

Stell dir vor, deine Kinder oder Geschwister halten auf deiner 90. Geburtstagsfeier über dich, dein Leben und dein Business eine Rede.

- Was würde in dieser Rede gesagt werden?
- Was war dein größter Erfolg im Leben?
- Was hast du alles richtig gemacht und wie ist es dazu gekommen?
- Womit kannst du andere inspirieren und ist deine große Success Story?

Welche drei Dinge betonen und würdigen sie aus ihrer Perspektive ganz besonders, wenn sie über dein Leben erzählen?

1.	
2.	
3.	

2. Wortkreationen

Es ist essentiell, dass du die vielfältigen Möglichkeiten, Dinge auszudrücken, kennst und nutzt.

Notiere bitte 5 Worte, die du im Zusammenhang mit deinem Business sehr oft nutzt. Suche dann zu jedem dieser Worte 5 Synonyme bzw. Wege, dieses konkrete Wort anders auszudrücken. Markiere dann jene Version, die deine Vision mitklingen lässt.

Folgende Seite hilft dir dabei, Inspiration zu Synonymen zu finden:

<https://synonyme.woxikon.de/synonyme>

Wort	Synonym 1	Synonym 2	Synonym 3	Synonym 4	Synonym 5

Platz für Notizen:

3. 6th Sense

Es gibt fünf Sinne. In der Art, Information aufzunehmen, unterscheidet man drei Wahrnehmungstypen:

Der Visuelle Typ:

- nimmt Informationen bevorzugt über die Augen auf
- visuelle Signale wie Bewegung, Form und Farbe werden gut im Gedächtnis behalten
- bevorzugt grafische Darstellungen

Der Auditive Typ:

- nimmt Informationen bevorzugt mit den Ohren auf
- kann Gesprächen gut folgen
- nutzt gerne Hörbücher und kann gut auswendig lernen

Der Kinästhetische Typ:

- nimmt Informationen bevorzugt über das Gefühl auf
- lernt besonders leicht, wenn er selbst etwas machen kann (z.B. Ausprobieren)
- mag Rätsel, Metaphern und Geschichten

Welcher Wahrnehmungstyp bist du?

Welche Sinne hast du bisher primär angesprochen?

Welche wirst du ab sofort stärker mit einbeziehen? Notiere Ideen, wie du diese ab sofort kommunikativ aufgreifen kannst.

4. Emotionen

Welche Emotionen triggerst du mit deinem Angebot?

Du weißt ja bereits, dass über 80% der Kommunikation nonverbal abläuft. Diese läuft über das Unbewusste und die Emotionen. Diese treffen Entscheidungen. Auch Kaufentscheidungen.

Überlege dir, welche Emotionen du mit deinem Angebot vor allem triggerst? Hier eine Inspirationsliste der 10 häufigsten positiven Emotionen:

10 positiven Emotionen

nach Barbara Fredrickson

1. Freude

Freude ist eine emotionale Reaktion auf eine schöne Situation, eine liebenswerte Person oder auf Erinnerungen. Sie beruht auf den Erlebnissen, an die wir noch lange gern zurückdenken. Du sorgst für mehr Freude in deinem Leben, wenn du hin und wieder besondere Situationen mit besonderen Menschen erlebst.

2. Gelassenheit

Gelassenheit spüren wir, wenn alles in unserem Sinne verläuft. Es gibt keine Schuldgefühle und keine Sorgen – nur Ruhe und Zufriedenheit.

In unserem Leben passieren so viele Dinge, die uns stressen. Für mehr Gelassenheit wird oft empfohlen, mehr Zeit mit sich alleine zu verbringen.

3. Interesse

Unseren Leidenschaften nachzugehen, ist ebenfalls ein sehr angenehmes Gefühl. Neugierig sein, sich für etwas engagieren, dazulernen wollen: Das ist Interesse. Nimm dir Zeit dafür, an deinen Leidenschaften zu arbeiten und darin besser zu werden. Du wirst dich gut damit fühlen.

4. Hoffnung

Hoffnung ist das optimistische Gefühl, dass alles gut wird. Dass unsere Probleme zu lösen sind und bald alles besser ist. Ein solch hoffnungsvoller Ausblick erhöht in jedem Fall die Wahrscheinlichkeit, dass es so eintritt (Tetris-Effekt). Aber nur, wenn du auch etwas dafür tust. Wenn du deine Situation aktiv beeinflussen kannst, dann mach das auch, um diese positive Emotion zu verstärken. Je mehr du tust, desto berechtigter ist deine Hoffnung.

5. Dankbarkeit

Dankbar zu sein für all die guten Dinge im Leben, ist eine positive Emotion. Im hektischen Alltag kommt Dankbarkeit häufig zu kurz.

6. Stolz

Stolz bin ich auf die Dinge, die ich leiste. Sie geben mir ein Gefühl von Bedeutung in der Welt. Meine Leistungen ergeben einen Sinn, wenn sie für meine Mitmenschen einen Wert bieten. Dann kann ich stolz sein, und das fühlt sich gut an.

Du musst nicht gleich die Welt verändern. Schon selbstlose Kleinigkeiten lassen dich diese positive Emotion spüren.

7. Inspiration

Inspiziert werden wir durch Menschen, die Gutes oder Außergewöhnliches leisten, das vorher unmöglich schien. Dieses Gefühl motiviert uns dazu, selbst aktiv zu werden. Wenn du in einem Bereich deines Lebens vorankommen willst, dann suche dir Gleichgesinnte oder Vorreiter, die dich inspirieren.

8. Erstaunen

Wir geraten in Erstaunen, wenn wir ein Naturspektakel beobachten oder manchmal auch bei hoher Kunst. Diese Dinge lassen uns erkennen, dass wir im Gesamtkontext sehr klein sind und dass auch unsere Probleme nicht so groß sind wie sie auf uns wirken.

9. Liebe

In einer Top 10 der Emotionen darf Liebe nicht fehlen – das Gefühl, sich zu anderen Menschen hingezogen zu fühlen. Es tritt verstärkt auf, wenn wir mit diesen Menschen die anderen positiven Emotionen gemeinsam erleben. Gemeinsame Leidenschaften, gemeinsame Heiterkeit oder gemeinsames Staunen über die Wunder der Natur.

10. Heiterkeit

Vernügt zu sein und zu lachen ist eine der auffälligsten positiven Emotionen. Heiter sind wir manchmal unter Menschen oder wenn wir ein lustiges Buch lesen, einen humorvollen Film ansehen.

Welche Emotionen löst dein Angebot aus?

Wähle maximal 3 Emotionen und ordne diese nach Relevanz (von der wichtigsten zur am wenigsten wichtigen).

1.
2.
3.

4. Dein Angebot

Was an deinem Angebot findest DU richtig, richtig gut? Und warum?

Um dein Gegenüber zu begeistern, musst du es selbst sein! Daher ein paar Fragen, die du dir vermutlich noch nie gestellt hast. Bitte denke über jede mindestens 3 Minuten nach und antworte ehrlich – schriftlich.

Worauf bist du richtig stolz?

Wäre dein Angebot ein Mensch, wärst du mit ihm befreundet?

Was an deinem Angebot ist in deinen Augen richtig gut?

Könntest du 1 Satz über dein Business auf das Titelblatt der "ZEIT" schreiben lassen, welcher wäre das?