



# Auftritt.Image.Wirkung Impuls

*von und mit Janine Katharina Pötsch  
Expertin für für den ersten Eindruck und Soft Skills im Business*

**Ich unterstütze meine Kund:innen dabei, selbstbewusst, souverän und stilsicher auf jedem Business-Level aufzutreten. Damit diese ihre Karriere forcieren, ihr gesamtes Potenzial freilegen und zur besten Version ihrer selbst werden.**

**Unternehmen begleite ich dabei, dass ihre Mitarbeiter:innen und Führungskräfte als Markenbotschafter:in mit ihrer Persönlichkeit sichtbar werden und sie gemeinsam ihr gutes Image auf jedem Business-Parkett wirkungsvoll repräsentieren.**

## Monatsimpuls Auftritt.Image.Wirkung 01/2024

### Meine 5 besten Tipps für Ihre gekonnte Auftritts-Kompetenz als anziehende Persönlichkeit & einzigartige Personen-Marke



Liebe Leserin und lieber Leser,

**„Wir können nicht nicht wirken – wir wirken immer!“**  
sagte schon Paul Watzlawick.

Doch was macht eine erfolgreiche Persönlichkeit und anziehende Personen-Marke wirklich aus?

Wie wichtig ist der eigene gekonnte Auftritt, um aus der Masse herauszustechen und potenzielle Kunden und Interessenten zu gewinnen?

**„Wenn man nicht auftritt wie ein Knallfrosch, ist der Überdruß beim Publikum nicht groß“**  
(Günther Jauch)

**Tipp Nr. 1 „Machen Sie einen jährlichen Image-TÜV als Bestandsaufnahme!“**

Unser Auto bringen wir auch alle zwei Jahre zum TÜV und zum regelmäßigen Check.

Mal ehrlich, wann haben Sie das letzte Mal Ihre eigene TÜV oder eine persönliche Inventur gemacht? Was ist vielleicht längst überholt, nicht mehr wettbewerbsfähig oder vielleicht sogar ausbaufähig?

Starten möchte ich mit einer kleinen persönlichen Geschichte. Dass ich seit 20 Jahren selbstständig bin, wissen bestimmt viele von Euch/Ihnen. Aber dass ich zweimal mit

anderen Businessideen gescheitert bin, wissen nur wenige engere Vertraute.

Im ersten Business mit Anfang 20 hatte ich einen falschen Partner im Boot und im zweiten Business habe ich den Fokus auf das Materielle gelegt, ohne mich wirklich damit zu identifizieren. Das hat mich somit beides nicht glücklich gemacht und das Scheitern war vorprogrammiert. Mein heutiges Business ist meine wahre Berufung, denn es erfüllt mich Menschen im 1:1 oder in Unternehmen Mitarbeiter\*innen zu befähigen zur besten Version ihrer selbst und damit zum Vorbild für andere zu werden.

Stehen Sie nur für Themen an, wo Sie wirklich Spaß und Leidenschaft daran haben, was sie sehr gut können, wo es einen Markt dafür gibt und sie einen großen Nutzen für die für Kunden oder für Ihren Arbeitgeber bringen.

**Tipp Nr. 2 „Machen Sie den Persönlichkeits-Check: Wer bin und ich? Und wenn ja, wie viele?“**

Vielleicht kennen Sie das Buch mit dem gleichnamigen Titel von Richard David Precht. Fakt ist, es gibt Generalisten, es gibt Spezialisten und es gibt Scanner-Persönlichkeiten. Und es gibt für jeden Persönlichkeitstyp das passende Klientel. Menschen kaufen von Vorbildern und echten, authentischen Persönlichkeiten, die für sich einstehen, zu ihren Macken und Stärken stehen, über sich selbst lachen können und kein Problem haben, über ihre Learnings und Stolpersteine auf dem Weg zum Erfolg zu reden.

All das macht uns nämlich menschlich und nahbar.

Ich habe mich früher auch nicht getraut, meine Meinung zu sagen, wollte immer überperfekt wirken und konnte mich lange Zeit nicht als vollständige Persönlichkeit mit Ecken und Kanten anzunehmen. Alte limitierende Glaubenssätze und übernommene Überzeugungen wie zum Beispiel „Was sollen die anderen nur von Dir denken?“ oder „Das macht man so nicht!“ oder „Sei wie das Veil-



chen im Moose, sittsam, bescheiden und rein.“ waren viele Jahre mein sogenannter bester Freund.

**Frage: Was ist Ihr Puzzle Ihrer Persönlichkeit? Wofür stehen Sie wirklich und was unterscheidet Sie von anderen?**

Kompetente Stilberater und Knigge-Trainer Kollegen und Kolleginnen gibt es sehr viele. Jedoch gibt es nur eine Janine Katharina Pötsch als Wegbegleiterin für Image & Persönlichkeit im Business, welche Ihre Kunden mit dem Gekonnt wirken P.A.S.S. vielschichtig durch einen tiefgreifenden Transformationsprozess im Bereich Auftritt/Image-Wirkung bringt.

**Frage: Was ist Ihr besonderer Nutzen und Ihre Art der Transformation, um Kunden zu begeistern?**

Accessoires können ein Gesamtbild von gepflegt zu interessant befördern – seien es Uhren, Schmuck, oder auch Brillen. Brillen können ein großartiger Ausdruck und Mittel zum Zweck für ein Stil-Statement sein; Brillenträger mit weniger Selbstbewusstsein können hier allerdings auch wunderbar von Kontaktlinsen profitieren, die mehr Zugriff auf Gesicht – Gestik und Mimik – erlauben, erhöhte Selbstsicherheit hervorrufen können. In bestimmten Arbeitsbereichen und bei bestimmten Fachleuten können sie zudem mehr Tragekomfort, Bequemlichkeit und Zugänglichkeit gewähren.

**Tipp Nr. 3 „Zu viele Köche verderben den Brei – vergleichen Sie sich nicht!“**

Oh davon kann ich ein Lied singen. Gerade wenn wir nicht in uns ruhen, oder vielleicht als eher introvertierte Persönlichkeit mit einem hohen Perfektionsdrang durch den unseren inneren Antreiber „Mach es allen Recht“ niemals zufrieden sind mit dem was wir tun, lassen wir uns gerne ablenken und vergleichen uns unbewusst.

Das kann sogar regelrecht zur Sucht werden. Dann fühlen wir uns gefangen wie im Hamsterrad.

Benchmarking ist gut denn Konkurrenz belebt das Business. Wenn wir jedoch nur im Vergleichs- und Optimierungswahn sind, heißt das auch, dass wir oftmals unbewusst den falschen Glaubenssatz „Ich bin nicht gut genug“ in uns tragen.

Echte Persönlichkeiten haben an ihrer Persönlichkeit und an ihren falschen limitierenden Glaubenssätzen gearbeitet, sind stolz auf sich und zeigen gerne, womit sie Kunden glücklich machen und einen großen Nutzen stiften.

Das geht natürlich nicht von heute auf morgen, sondern ist ein längerer Transformationsprozess.

Ich verrate Ihnen noch ein Geheimnis: Da ich mich am Anfang meiner Berufung als Imageberaterin, Kniggetrainerin und Persönlichkeitscoach aufgrund meines alten falschen Glaubenssatzes „Ich bin nicht gut genug!“ auch immer gerne verglichen hatte, haben Kolleginnen, die mutiger waren als ich, meine coolen Ideen teilweise geklaut oder schneller auf den Markt gebracht – unperfekt eben. Aber wie heißt es doch so schön „Lieber unperfekt starten als ewig warten!“

**Tipp Nr. 4 „Finden Sie Mentoren und Vorbilder und ahmen Sie diese nach!“**

Jetzt denken Sie vielleicht, spinnt sie jetzt? Erst redet sie von Nicht-Vergleichen und jetzt kommt Sie mit Vorbildern. Vorbilder sind in meinen Augen keine Konkurrenten, sondern Menschen, die schon da sind, wo Sie gerne hinwollen. Wo sie die Abkürzung nehmen können, wenn sie deren Erfolgsgeheimnis kennen.

Suchen Sie sich lieber echte Vorbilder, die schon da sind, wo Sie hinwollen oder lesen Sie inspirierende Erfolgsbiografien. Ich lese gerne zum Beispiel gerne Bücher von Napoleon Hill.

Vorbilder oder Mentoren können Menschen sein, die etwas in der Welt bewirken, etwas aus ihrem Leben gemacht haben oder Persönlichkeiten, welche in die Geschichte eingegangen sind. Fakt ist, Vorbilder strahlen Optimismus, Stärke und Faszination aus und motivieren uns – bewusst oder unbewusst.

### Frage: Wer ist Ihr Vorbild oder Ihr Mentor in 2024?

#### Tipp Nr. 5 „Inszenieren Sie Ihren Auftritt mit einer klaren Corporate Identity!“

Wenn wir uns entscheiden, als anziehende Persönlichkeit und einzigartige Personen-Marke zu wirken und so wahrgenommen zu werden, stehen wir bewusst oder unbewusst auf der Bühne. Nicht alle Zuschauer werden uns



mögen oder lieben. Schon Claus Hipp sagte „Dafür stehe ich mit meinem Namen“.

Was glauben Sie, wie hat er seine Marke inszeniert?

Ich habe mein Logo und meine Corporate Identity Farben in den letzten Jahren öfters geändert. Manchmal dauert es, bis es sich für uns und unsere Außenwirkung bei unseren Kunden stimmig anfühlt.

Soll ich Ihnen ein noch ein letztes kleines Geheimnis verraten? Als ich mit Gekonnt wirken gestartet bin, habe ich mich von meinem damaligen Grafikdesigner falsch beraten lassen. Somit hatte ich vor 10 Jahren noch die Farben Rot

und Grau genutzt – Farben, die ich nicht wirklich mag, weder anziehe noch in meinen Augen etwas mit meinem Business zu tun hatten.

Heute bin ich dankbar meine Blaulila-Farbe, denn Blau steht für Kommunikation, Vertrauen, Zuverlässigkeit, Klarheit und wirkt sympathisch. Das kühle Braun als Kontrastfarbe steht für Bodenständigkeit, Stabilität, Kraft und Intelligenz. Sie wirkt entspannt, town to earth und Ausdruck und. Sogar meine Autofarbe hat die gleiche Farbe – damals wusste ich bei der Auswahl der Farbe noch nicht, dass das genau meine CI-Farbe ist.

Als vielseitige Mentorin mit traditionellen Werten habe ich mich auch für eine Schriftart in meinem Logo entschieden, welche genau das vermittelt, wofür ich stehe: Tradition meets Moderne. Und ich nutze nach meinem Ausprobieren am Anfang von Gekonnt wirken seit vielen Jahren die gleiche Bildsprache mit den Kleidungsfarben Hellblau-Weiß sowie die gleiche Wortwahl in Bildern

### Frage: Was ist Ihr besonderer Nutzen und Ihre Art der Transformation, um Kunden zu begeistern?

**Mein Fazit zum Thema Auftritt.Image.Wirkung:  
Ein gekonntes Personal-Branding & Selbst-Marketing ist der erste Schritt für Ihre Persönlichkeits-Kompetenz!**

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Umsetzen meiner Tipps!

Mit stilvollen Grüßen

Ihre Janine Katharina Pötsch  
Wegbegleiterin für Image & Persönlichkeit im Business

## Möchten Sie mehr über das Thema Personal Branding & Marke ICH für Ihren nächsten Karriereschritt erfahren?

Gerne unterstütze ich Sie als leitender Angestellte\*r oder angehende Führungskraft sowie als Unternehmer\*in sichtbar zu werden und sichtbar zu bleiben.

Sprechen Sie mich gerne an, wenn Sie Interesse an meinem [beliebten Image & Personal Branding & Wochen Online Programm](#) oder an [meiner 3-monatigen Image-Masterclass](#) haben.

[Ja, ich möchte mehr darüber erfahren!](#)

## Kundenstimme des Monats

Liebe Janine,

Ich möchte die Gelegenheit nutzen mich bei Dir für die intensiven zwei Tage mit Dir zu bedanken. Es hat mir sehr viel Spaß gemacht, mich neu zu finden und ich bin für all die Tipps unendlich dankbar. Bereits wenige Tage nach unserem Coaching habe ich, zum ersten Mal in meiner neuen Position, an einem Geschäfts-Dinner teilgenommen. Mit meinem weißen Blazer, der blauen Bluse und der dunkelblauen Hose fühlte ich mich mehr als angemessen gekleidet, aber auch selbstbewusst und schön.

Dank Deiner Schminktipps sehe nun täglich frisch und munter aus, auch wenn ich mich morgens vielleicht noch nicht so fühle.

Ich freue mich auf ein Wiedersehen - online oder persönlich - und darauf, was Dein Eindruck dann von mir ist.

Ganz liebe Grüße aus Berlin,  
Christin

*Erfahrungsbericht & Bewertung zu:*

*Stil- und Imagetraining für junge Führungskräfte „Dressed for success – der gekonnte Business-Auftritt: Machen Sie Ihre Kompetenz als Markenbotschafter sichtbar!“*

Hier geht's zum Programm „Dressed for success“

Als Pioniergeist in meinem Beratungsumfeld bereits mehr als 2.000 Menschen zu einem glaubwürdigen, parkett-sicheren und selbstbewussten Auftreten auf jedem Business-Level verholfen.

Kennen Sie schon meine [Reputationen auf ProvenExperts?](#)

Als anspruchsvolle Geschäftsfrau bin ich selbst die beste Botschafterin Ihrer Marke und eine beliebte Interview-partnerin für Radio, Fernsehen und Presse. Mein aktuelles Presse-Archiv finden Sie unter [folgenden Link](#).

### Gekonnt wirken & Janine Katharina Pötsch in der Öffentlichkeit:

- [Buch-Autorin](#) (Springer Gabler Verlag, Goldegg Verlag, Gabal e.V.)
- gefragte [Interviewpartnerin](#) für TV, Rundfunk und Presse (SZ, TZ, AZ, dpa, Süddeutsche, Freundin, BR, Pro7, Sat1, RTL2, N24, Merkur, Süddeutsche Zeitung, Spiegel Online, Südkurier, Augsburgener Allgemeine, Antenne Bayern, Radio-Gong, TopFM etc.)
- E-Book Autorin

### Lassen Sie uns in Verbindung bleiben:

- Lassen Sie uns auf [XING verbinden](#).
- Connecten Sie sich mit mir auf [LinkedIn](#).
- Verbinden Sie mir auf [Facebook](#).
- Kommen Sie in meine [Facebook-Gruppe](#).
- Lassen Sie von mir auf [YouTube](#) inspirieren.
- Lesen Sie meinen [Blog](#).
- Abbonieren Sie meine [monatlichen Image-Impulse](#).