

## **Kapitel 02**

# **PERSÖNLICHKEIT**

*-Weil Sie die Grundlage Ihres Wahlsieges sind-*

### **2.1 Selbst- und Fremdwahrnehmung**

- 2.1.1 Stärkenanalyse
- 2.1.2 Profilbildung
- 2.1.3 Imageprägung und Unterscheidbarkeit
- 2.1.4 Reputation
- 2.1.5 Bekanntheit und Besonderheit

### **2.2 Innere Haltung**

- 2.2.1 Siegeswille und Glaubenssätze
- 2.2.2 Mentale Stärke
- 2.2.3 Charisma

### **2.3 Ihr Slogan**

### **2.4 Außenwirkung**

- 2.4.1 Fünf-Stufen-PR-Modell
- 2.4.2 Führungsfähigkeit
- 2.4.3 Überzeugend auftreten
- 2.4.4 Reden vor Publikum
- 2.4.5 Umgang mit persönlichen Angriffen
- 2.4.6 Gute Kleidung – Gute Wirkung

### **2.5 Begeisterung wecken**

- 2.5.1 Interne Mobilisierung
- 2.5.2 Externe Unterstützung

**Synthese: Die Coca-Cola-Formel**

## 2.1 SELBST- UND FREMDWAHRNEHMUNG

**W**ie wichtig Sie persönlich für den Wahlerfolg sind, haben wir bereits mehrfach betont. Dieses Kapitel ist Ihrer Selbstdarstellung und Ihrer Weiterentwicklung im Hinblick auf den Wahlkampf gewidmet. Die Auseinandersetzung mit Ihrer Persönlichkeit wirkt sich sogar über den Wahlkampf hinaus positiv aus. Auch Kandidaten, die nicht gewonnen haben, bezeichnen die Vorbereitung und die Durchführung des Wahlkampfes als eine der intensivsten Erfahrungen ihres Lebens, in der sie so viel wie noch nie über sich und andere Menschen gelernt haben. Und fast alle bestätigen, dass sie diese Erfahrungen sonst nicht gemacht hätten und sie auf keinen Fall missen wollen. Je sorgfältiger Sie dieses Kapitel bearbeiten, desto mehr profitieren Sie davon und zwar politisch, beruflich und privat.

Bezogen auf den Wahlkampf bedeutet dies: Ihre Persönlichkeit bildet das Fundament für den roten Faden. Sie ist elementar für den Wahlausgang. Und dafür gibt es einen Grund: Die wachsende Vertrauenskrise gegenüber immer mehr Organisationen und Institutionen. Hiervon sind Parteien in besonderem Maße betroffen. Eine aktuelle Umfrage, die von der Europäischen Kommission in Auftrag gegeben wurde, belegt dies deutlich. Auf die sinngemäße Frage, ob sie politischen Parteien in Deutschland eher vertrauen oder eher nicht vertrauen, antworten 64 Prozent der Befragten mit „eher nicht vertrauen“. Lediglich 26 Prozent erklären, politischen Parteien eher zu vertrauen während zehn Prozent keine Angaben machen.

Die Tatsache, dass ihnen immer weniger Menschen glauben, ist inzwischen die größte Herausforderung aller politischen Parteien. Doch in einer Demokratie müssen Botschaften, Inhalte und Ideen kommuniziert, diskutiert und zu Entscheidungen geführt werden. Das geschieht am besten über glaubwürdige Personen. Seit den 70er Jahren hat ein Trend eingesetzt, der sich mit „Politik wird persönlich“ umschreiben lässt. Dieser Trend verstärkt sich zunehmend. Deshalb ist es für politische Amtsträger so wichtig, über die eigene, die persönliche Glaubwürdigkeit politisches Vertrauen aufzubauen. Und dieser Vertrauensaufbau sollte bereits im Wahlkampf erfolgen.

Je besser Sie sich kennen, desto authentischer können Sie sich verhalten. Je höher Ihr Grad an Authentizität, verstanden als Übereinstimmung von Reden und Handeln, desto höher auch Ihre persönliche Glaubwürdigkeit. Spielen Sie keine Rollen, die Ihnen nicht zusagen. Wenn Sie introvertiert sind, sollten Sie vor allem durch Zuhören, Nachfragen und Nachdenken überzeugen. Wenn Sie extrovertiert sind, können Sie mit öffentlichen Auftritten punkten.

Dieses Kapitel hilft Ihnen dabei, eigene Stärken und Fähigkeiten herauszuarbeiten und darauf einen Wahlkampf aufzubauen, der zu Ihnen passt und Ihnen gerecht wird.

### **2.1.1 Stärkenanalyse**

Wenn Sie eine Kandidatur in Erwägung ziehen, ist der erste Schritt eine Stärkenanalyse. Diese können sie selbständig durchführen. Wir empfehlen allerdings, bei der Erstellung der Analyse eine kleine Gruppe von Freunden, Vertrauten oder Wahlteammitgliedern mit einzubeziehen. Die meisten Menschen neigen dazu, sich selbstkritisch auf die eigenen Schwächen zu konzentrieren und vorhandene Stärken entsprechend zu relativieren oder sogar zu übersehen. Das Hinzuziehen von weiteren Personen liefert Ihnen verschiedene Sichtweisen und führt letztlich dazu, dass Sie eine umfassende, vollständige und objektive Einschätzung Ihrer Stärken erhalten.

Wir empfehlen Ihnen, bei der Erstellung der Stärkenanalyse in fünf Schritten vorzugehen.

**Schritt 1:** Notieren Sie zunächst Ihre Stärken. Hier bietet sich ein systematisches Vorgehen an. Gehen Sie gedanklich die folgenden Bereiche durch und formulieren Sie Ihre im jeweiligen Kontext vorhandenen Stärken:

- Aus-und Weiterbildung
- berufliche Erfahrungen
- besondere Leistungen
- persönliche Erfolge
- Ehrenämter
- Hobbys und Interessengebiete
- herausragende Ideen

Schreiben Sie alle so gefundenen Begriffe auf ein Flipchart und clustern Sie diese anschließend. Wenn als Schwerpunkt zum Beispiel Leistungs- und Aufgabenorientierung sichtbar wird, könnte sich später der Leitslogan „... weil er's kann“ ergeben. Sind Sie eher beziehungsorientiert, könnte der Leitslogan „Das neue Miteinander“ oder „Besser gemeinsam“ lauten.

Die gefundenen positiven Begriffe, die Ihre Stärken und Fähigkeiten kennzeichnen (charmant, durchsetzungsfähig, heimatverbunden, kreativ, Experte für ..., Vorsitzender von ...), bilden nicht nur eine ausgezeichnete Grundlage für die Formulierung Ihres Wahlslogans, sondern auch für eine prägnante Beschreibung Ihrer Person, die später beispielsweise in der Wahlbroschüre oder Ihren Vorstellungsreden immer wieder auftaucht.

**Schritt 2:** Wählen Sie fünf bis acht herausragende Stärken aus, notieren Sie diese auf einem gesonderten Blatt und schreiben Sie daneben, wofür die jeweilige Stärke besonders geeignet ist.

**Tabelle 2**

<b>HERAUSRAGENDE STÄRKEN</b>	
<b>Herausragende Stärke:</b>	<b>Geeignet für:</b>
Kreativität	Neue Ideen
Umfangreiches Fachwissen	Einschätzungsvermögen für passende Lösungen
...	...

### arbeitshilfe 13

Erstellung des  
Stärkenprofils



Jetzt haben Sie für sich die Frage beantwortet, warum Sie besonders gut für das angestrebte Amt geeignet sind und welche positiven Voraussetzungen Sie mitbringen. Diese Erkenntnis stärkt Ihr Selbstbewusstsein und wird dazu beitragen, dass Ihr Auftreten noch sicherer und Ihre verbale Überzeugungskraft noch höher wird.

**Schritt 3:** Widmen Sie sich anschließend folgender Frage: Wodurch erreiche ich, dass man mir das Amt, die Funktion zutraut?

**Man traut Menschen ein Amt, eine Führungsposition zum Beispiel aus folgenden Gründen zu:**

- ... wegen ihrer bisherigen Leistungen.
- ... weil sie bekannt sind.
- ... weil sie neue Ideen eingebracht haben.
- ... weil sie gut vernetzt sind.
- ... weil sie bereits gezeigt haben, dass man Veränderungen durchsetzen kann.

### arbeitshilfe 14

Steigerung der persönlichen  
Wahlchancen



Bei diesem Schritt werden die Wähler in den Fokus genommen. Sie klären für sich, was die Wähler über Sie wissen. Möglicherweise haben Sie eine Bürgerinitiative ins Leben gerufen (Eindruck aus Wählersicht: „zeigt Initiative“), haben einen regionalen Schachwettbewerb gewonnen (Eindruck aus Wählersicht: „ist intelligent“), leiten seit mehreren Jahren einen Sportverein (Eindruck aus Wählersicht: „hat Führungsqualitäten“), pflegen gute Beziehungen zu den Unternehmen in Ihrer Stadt (Eindruck aus Wählersicht: „ist gut vernetzt“), stellen das jährliche Theaterfest auf die Beine (Eindruck aus Wählersicht: „kann organisieren“), sind auf Festen, Veranstaltungen oder in der Kneipe für Menschen ansprechbar (Eindruck aus Wählersicht: „ist bürgernah“), leben in der dritten Generation in der Gemeinde (Eindruck aus Wählersicht: „ist hier verwurzelt“) oder haben fünf Jahre im Ausland gelebt (Eindruck aus Wählersicht: „bringt besondere Erfahrungen und Perspektiven mit ein“).

Im Grunde ist in diesem Zusammenhang alles interessant, was Sie von anderen Kandidaten positiv abhebt. Notieren Sie Ihre Besonderheiten und überlegen Sie, bei welchen Gelegenheiten Sie diese zeigen können.

**Schritt 4:** Beantworten Sie sodann folgende Frage: „Wo kann ich mich verbessern und was muss ich dazu tun?“ Mögliche Bedarfe und Verbesserungssätze könnten zum Beispiel in den folgenden Bereichen liegen:

- Faktenwissen erweitern
- Auftreten, Ausstrahlung, äußeres Erscheinungsbild optimieren
- empathisches Zuhören einüben
- Motivationsfähigkeit entwickeln
- Selbstorganisation verbessern
- Umgang mit Medien trainieren
- Akzeptanz bei folgenden Zielgruppen ... erreichen
- Bekanntheit erhöhen bei ...
- bessere Vernetzung mit ...
- Führungsfähigkeit ausbauen

Trotz aller Unterscheidungsmerkmale und besonderen Fähigkeiten: Niemand ist der geborene perfekte Kandidat. Jede Kandidatur bietet eine Fülle von Entwicklungschancen und Möglichkeiten, an sich zu arbeiten. Sie sind ein guter Kandidat, wenn Sie offen für neue Ideen und verschiedene Sichtweisen sind und zugleich die Chance annehmen, persönlich zu wachsen. In diesem Zusammenhang ein Beispiel zur Verbesserung Ihres Faktenwissens:



#### **arbeitshilfe 15**

Persönlicher Lern- und  
Entwicklungsbedarf

Gesetzt den Fall, Sie wollen Bürgermeister werden. Nehmen Sie sich einige Wochen Zeit und stellen Sie die Daten, Zusammenhänge und Entwicklungen Ihrer Kommune schriftlich zusammen. Wie setzt sich die Bevölkerung zusammen? Welche Milieus sind stark verbreitet, welche schwach? Wie sehen die demografischen Daten und Trends aus, zum Beispiel Altersdurchschnitt, aktuelle Wanderungsbewegungen und dahingehende Prognosen, Geburten- und Sterberate? Wie gestaltet sich die Haushaltslage der Kommune? Wie hoch sind die Steuereinnahmen und welche Ausgaben schlagen zu Bu-

che? Welche Unternehmensstruktur ist vorherrschend? Was muss man zu den einzelnen Unternehmen wissen? Welche Ansprechpartner gibt es dort? Wie viele Ein- und Auspendler gibt es in der Kommune? Welche Art von Delikten überwiegen in der Kriminalitätsstatistik? Wo ist die Aufklärung hoch, wo niedrig? Gibt es bei den Geschäften Leerstände? Wo sind soziale Brennpunkte? Sind die Angebote in den Bereichen Bildung, Kultur und Freizeit zufriedenstellend? Wie funktioniert die interkommunale Zusammenarbeit? Welche Probleme müssen dringend beseitigt werden? Wo gibt es unausgeschöpfte Potenziale? Wer sind die wichtigsten Akteure und Meinungsbildner? Welche Parteien sind stark und wer sind Ihre Gegenkandidaten?

Für die Zusammenstellung von Zahlen, Daten und sich andeutenden Entwicklungen können Sie auf die in Kapitel 1.7 dargestellten Tipps und Analyse-schritte zurückgreifen.

**Schritt 5:** Die letzte Überlegung in diesem Kontext gilt den Schwächen, die Sie für Ihre Konkurrenten angreifbar machen könnten, und Ihrem Umgang damit.

Notieren Sie Ihre Schwächen und bearbeiten Sie diese mit der Technik des **Reframing** (= Veränderung des Rahmens). Hierbei gilt es, die eigenen – oft vermeintlichen – Schwächen in Stärken umzuformulieren, um den Mitbewerbern jegliche Angriffsfläche zu nehmen. So verhindern Sie, dass die Gegenseite ein negatives Bild von Ihnen in der Öffentlichkeit prägt.

Sie können Reframing auch zur Vorbereitung absehbarer Konfrontationen nutzen. So können Sie trainieren, wie Sie verbale Angriffe durch die politische Konkurrenz parieren.

Sie mischen sich ein.

*Ich bin engagiert.*

Sie haben kein Rückgrat.

*Ich bin flexibel.*

Sie sind ein Ideologe.

*Ich habe noch Werte.*

Sie sind ein Bürokrat.

*Ich handele nach Recht und Gesetz.*

Ihnen fehlt der Bezug zur Realität.

*Ich habe Ideen und Visionen.*

Sie sind ein Selbstdarsteller.

*Ich weiß, was ich wert bin.*

**Tabelle 3**

<b>REFRAMING</b>	
<b>(vermeintliche) Schwäche</b>	<b>Reframing</b>
Mit fehlt die Verwaltungserfahrung, um das Amt des Bürgermeisters auszufüllen.	Ich bringe neue Ideen aus der Wirtschaft mit und werde nach Jahren des Stillstandes endlich die Verwaltung modernisieren.
Ich bin zu jung für diese Position.	Heutige Zeiten erfordern neue Ansätze und frisches Denken. Außerdem kann ich damit punkten, dass ich die Folgen meines politischen Wirkens noch miterleben werde und deshalb besonders weitsichtig und verantwortungsbewusst agiere.
Ich bin zu alt für diese Position.	Ich kann meine ganze Erfahrung in die Entwicklung unserer Kommune stecken. Für die weitere berufliche Karriere und die Familienplanung brauche ich keine Energie mehr aufzuwenden, dahingehende Selbstbestätigung habe ich bereits erlangt.

Noch geschickter ist es, die Antwort mit einem Vorwurf zu verbinden, ohne Ihr jeweiliges Gegenüber direkt zu attackieren.

- „Ich bin engagiert. Es liegt mir nicht, Dinge schleifen zu lassen.“
- „Sie mögen ein anerkannter Verwaltungsfachmann sein. Ich bringe Gestaltungswillen und Führungserfahrung mit ein.“

