



Selbst-Marketing – Erfolgsstrategien in eigener Sache!

Sich selbst ins rechte Licht rücken

Sie sind gut – richtig gut! Doch leider will das niemandem in Ihrem beruflichen Umfeld auffallen? Ein gutes Selbst-Marketing hilft Ihnen, sich selbst ins rechte Licht zu rücken und anderen zu zeigen, was in Ihnen steckt. Es geht dabei nicht, sich zu verstellen oder berufliche Mogelpackungen zu basteln, sondern bewusst und authentisch eigene Stärken hervorzuheben.

Stärken richtig = wirksam einsetzen

Erfolgreiches Marketing zeichnet sich u. a. dadurch aus, dass die Stärken des Produkts oder der Dienstleistung in der Werbung für den Kunden hervorgehoben werden. Führen Sie diesen Ansatz für sich selbst fort.

Notieren Sie sich Ihre Stärken und reflektieren Sie darüber, in welchem Zusammenhang Sie diese wirksam für Ihre Arbeit umsetzen, sie zum Glänzen bringen können. Eine kritische und realistische Inventur der eigenen Stärken sind das Kapital eines jeden Mitarbeiters.

Schwächen beachten

Schwächen sind menschlich und Sie sollten bei Ihrer Inventur nicht unbeachtet bleiben. Fallen Ihnen Stärken ein, mit denen Sie Ihre Schwächen ausgleichen können?

Wohin soll die Reise eigentlich gehen?

Nur wer weiß, wohin die berufliche Reise eigentlich hingehen soll, kann seinen Weg planvoller angehen. Setzen Sie sich realistische Ziele – sowohl kurzfristige als auch langfristige.

Ein selbstkritisches Hinterfragen, ob diese Ziele mit ihren persönlichen Stärken (und Schwächen) konform geht, kann helfen, Irrungen und Wirrungen rechtzeitig zu vermeiden.

Die Sache mit der „Authentizität“

In zahlreichen Ratgebern und Trainings werden Sie erfahren, dass Ihre Wirkung und damit Ihr Erfolg nur dann am größten sein werden, wenn Sie authentisch sind. Doch was heißt das eigentlich?

Authentisch sein bedeutet im engeren Sinne, dass das eigene Handeln mit sich selbst, d.h. seiner Persönlichkeit übereinstimmt und Sie sich nicht verstellen müssen. Eine Orientierung an Rahmenbedingungen, Zielen und Kollegen aus dem beruflichen Umfeld widerspricht streng genommen diesem Authentizitäts-Begriff.

Seien Sie daher so wie sie sind! Bewegen Sie sich dabei *angemessen* in dem an Ihre Aufgaben gesetzten Rahmen und in der Situation in der Sie sich gerade befinden. Ziel ist eine sich selbst und der Situation stimmige Kommunikation inklusive adäquatem Verhalten.

Fortsetzung nächste Seite

Selbst-Marketing – Erfolgsstrategien in eigener Sache!,

Fortsetzung

Die Sache mit der „Authentizität“
(Fortsetzung)

Eine wichtige Präsentation eines neuen Produktes vor Kunden im „Schlabber-Look“, lässig mit Händen in den Hosentaschen gehalten ist möglicherweise authentisch, wird je doch ihre Wirkungskraft stark einbüßen und wenige Kunden zum Kauf motivieren.

Wie wir Menschen wahrnehmen und wahrgenommen werden

Menschliche Wahrnehmung beruht einerseits auf verbalen Äußerungen und deren Inhalt. Dieser **verbale Bereich** wird aber kaum wahrgenommen, wenn Sie nicht authentisch auftreten. Der deutlich höhere Anteil der Wahrnehmung liegt dann im **non-verbalen Bereich** wie Stimme, Gestik, Mimik, Blick, Haltung, soziales Verhalten und Optik. Vermitteln sie hier ein widersprüchliches Bild zu Ihrer Aussage wirken Sie unglaubwürdig.

Versuchen Sie auf beiden Bereichen ein in sich stimmiges Bild bei Ihrem Gegenüber zu erzeugen.

Feedback einholen – Marktforschung in eigener Sache

Sie sind sich noch etwas unsicher, ob Sie mit Ihren Zielen und Auftreten auf dem richtigen Weg sind? Sie haben das Gefühl, dass Ihre Reise noch nicht klar genug umrissen ist? Wenn ja – dann holen Sie sich Feedback.

Weihen Sie vertraute Menschen in Ihre Pläne ein und bitten Sie diese Ihnen mitzuteilen, wie sie Sie im Arbeitsalltag erleben und wahrnehmen. Das hilft Ihnen enorm die manchmal große Lücke zwischen Selbst- und Fremdwahrnehmung zu schließen.

Zielgruppe = Netzwerk pflegen

Eine Studie der IBM zu Beförderungskriterien besagt u. a., dass 60 % davon abhängig ist, welche Kontakte und Netzwerke ein Kandidat hat. Dieses Ergebnis lässt sich nicht auf alle Bereiche in der Berufsentwicklung übertragen – sie enthält dennoch eine wichtige Botschaft:

Pflegen Sie Ihr berufliches Netzwerk: Ob ehemalige oder aktuelle Mitarbeiter, Kollegen oder Vorgesetzte, Kontakte zu Kunden oder Lieferanten oder Freunde und Studienkollegen. Sie alle können den entscheidenden Hinweis geben, wenn Sie Ihre nächsten beruflichen Schritte planen und Unterstützung dabei brauchen.

Virtuelle Netzwerke wie Xing, Facebook & Co. sind ebenfalls hilfreiche Medien, doch wesentlich entscheidender ist und bleibt immer noch der **persönliche Kontakt!**

Wollen Sie mehr zum Thema „Selbst-Marketing“ wissen? Das Team von cope und copenet steht Ihnen bei allen Fragen gerne zur Verfügung.

Herzliche Grüße und viel Erfolg bei Ihrer persönlichen und individuellen „Markt-Bearbeitung“, Ihre Monika Wetterauer-Kopka