

## SELBSTMARKETING: ERFOLG IM JOB BEKOMMT MAN NICHT GESCHENKT

**Beruflichen Erfolg bekommt man nicht geschenkt, sondern muss ihn sich holen, davon bin ich als Résumé aus dem Coaching angehender Führungskräfte inzwischen fest überzeugt. Viele Menschen verstehen diesen elementaren Zusammenhang jedoch nicht. Aussagen wie «Mein Studienkollege hat schon nach der Probezeit mehr verdient als ich, dabei habe ich doch den besseren Abschluss und leiste auch sonst viel mehr, das ist ungerecht» höre ich oft in meinen Trainings. Genau diese Haltung ist jedoch falsch. Richtig ist vielmehr, sich zu fragen, was der Kollege eigentlich hat, was ich nicht habe.**

### TUE GUTES UND REDE DARÜBER

Denn Erfolge im Job kommen nicht nur durch die bessere Ausbildung oder andere Fähigkeiten. Erfolgreiche Menschen vermarkten sich einfach besser als weniger erfolgreiche. Tue Gutes und rede darüber, so kann ich das auf eine kurze Formel bringen. Gerade Berufseinsteiger müssen diesen Zusammenhang schnell verstehen, können doch schon zu Beginn eines Jobs wichtige Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt werden.

Um dies zu verdeutlichen, bitte ich meine Kunden schon einmal, sich durch die Augen ihres Chefs zu betrachten. Mit der Frage «Haben Sie dann immer noch eine Beförderung verdient?» erziele ich meist schon den ersten grossen Aha-Effekt. Selbstmarketing meint nicht, sich nach oben zu buckeln oder zu schleimen. Das funktioniert nur sehr begrenzt und ist auch nicht das Ziel, welches ich verfolge. Natürlich wird man für seine Karriereplanung ein gutes Netzwerk und ein gelegentliches Mittagessen mit wohlwollenden Förderern oder Mentoren brauchen. Mit Selbstmarketing meine ich jedoch vielmehr, die eigenen Interessen selbstbewusst zu vertreten, seinen Platz sicher auszuf llen und das zu fordern, was einem zusteht.

Das fängt an beim festen Händedruck und dem sicheren Blick in die Augen des Gegenübers, wenn man einen neuen Kontakt in der Geschäftsführung erhält, setzt voraus, dass man sicher und souverän präsentieren kann, und umfasst die innere Einstellung, dass man es noch weit bringen wird. Und noch ein Missverständnis soll hier ausgeräumt werden. Natürlich sind auch Fachwissen und die Fähigkeit, dieses umzusetzen, eine wesentliche Voraussetzung für den beruflichen Erfolg. Blender und Menschen, die fehlende Tatkraft durch Aktionismus ersetzen, kommen meist nicht allzu weit.

«Blender und Menschen, die fehlende Tatkraft durch Aktionismus ersetzen, kommen meist nicht allzu weit.»

Wie geht das jedoch mit dem Selbstmarketing? Was kann die oder der Einzelne tun, um auch wirklich positiv beim Chef, beim Vorstand oder bei den Kollegen in Erinnerung zu bleiben?

### SELBSTVERSUCH

Der erste Schritt zu einem wirklich guten Selbstmarketing beginnt bei einem selbst. Fragen Sie sich mal ganz ehrlich, ob Sie diese Person – sich selbst – fördern oder gar befördern w rdien? Wie geht das? Legen Sie drei Blätter Papier im Dreieck auf den Boden. Schreiben Sie auf eines: «Ich», auf das zweite «Chef», auf das dritte «Meta». Stellen Sie sich dann zuerst auf «Ich» und stellen Sie sich eine Gesprächssituation mit Ihrem Chef vor, zum Beispiel, wie Sie ihm von Ihrem letzten Erfolg berichten. Gehen Sie dann auf «Chef» sowie auf «Meta» und betrachten Sie sich und Ihren Chef mal aus der jeweiligen Perspektive. «Meta» ist die sogenannte Metaposition, wo Sie alles von aussen, also aus der «Adlerperspektive» sehen. Achten Sie besonders darauf, wie Sie sprechen, wie Ihre Mimik und Gestik ist, was Sie ausstrahlen. Verkörpern Sie wirklich den Erfolg, von dem Sie gerade berichten?

Im zweiten Schritt sollten Sie überlegen, wen oder was Sie überhaupt darstellen möchten. Sind Sie eher der kreative Chaot, der ständig neue Ideen entwickelt, oder der genaue und zuverlässige Zahlenmensch, der für die Umsetzung komplexer Projekte die erste Wahl ist? Bauen Sie sich ein Image auf, welches zu Ihnen passt und welches Sie auch verkörpern wollen. Beginnen Sie mit Ihrer Kleidung. Gehen Sie einmal wieder neu einkaufen, sortieren

