

Selbstmarketing

Frauen, zeigt euch!

Halten Sie es mit der Devise: «Eigenlob stinkt?» Das ist schade. Und bringt Sie nicht weiter. Dabei braucht es so wenig, um sich in ein besseres Licht zu rücken.

Von Petra Wüst

In meinen Referaten zum Thema «Selbstmarketing für Frauen» gebe ich gerne folgenden Witz zum Besten: Zwei Mäusedamen treffen sich. Sagt die eine: «Du, ich habe einen tollen Mann kennen gelernt. Ich bin ja so verliebt.» Sie zieht ihr Mäusephone aus der Tasche und hält ihrer Freundin ein Foto unter die Nase. Diese meint entsetzt: «Was, diesen Typ? Aber das ist doch eine Fledermaus!» «Ach ja?» erwidert die andere erstaunt, «und mir hat er gesagt, er sei Pilot.»

Dieser Witz bringt den Unterschied im Selbstmarketing von Männern und Frauen auf den Punkt: Während es vielen Männern gelingt, sich charmant und scheinbar mühelos in ein gutes Licht zu rücken, stellen Frauen ihr Licht gerne unter den Scheffel. Denn die Glaubenssätze, dass Bescheidenheit eine Zier sei und Eigenlob stinke, sitzen tief. Dabei geht es beim Selbstmarketing nicht darum, zu prahlen oder gar heiße Luft zu verkaufen, sondern darum, seine Leistung auf eine professionelle Weise sichtbar zu machen. Beruflicher Erfolg braucht beides: Gute Leistung und die Fähigkeit, diese Leistung zu kommunizieren. Denn was nützt es Ihnen, wenn Sie einen tollen Job machen – und keiner weiss davon?

Entdecken Sie Ihre Ressourcen

Damit Selbstmarketing gelingt, braucht es ein gesundes Selbstbewusstsein. Und dies erlangen wir nur, wenn wir uns unserer Stärken bewusst sind. In meinen Coachinggesprächen fällt mir immer wieder auf, wie sehr Frauen auf ihre Schwächen fixiert sind – ganz so, als ob die Stärken nur eine winzige Rolle spielen würden. Dabei ist es gerade umgekehrt: Im Selbstmarketing zählen vor allem die Stärken, da ich nur diese verkaufen kann; niemand kauft mir meine Schwächen ab.



Frauen sollen Mut zu ihren Stärken zeigen und sich selbst loben.

Der erste Schritt, um die eigenen Stärken zu nutzen, besteht darin, sie überhaupt einmal wahrzunehmen. Machen Sie es sich deshalb zur Gewohnheit, regelmäßig Ihre Stärken zu reflektieren und aufzuschreiben. Dabei hat das Weibliche oft wertvolle Seiten, die wir gerne übersehen oder sogar als Last betrachten. Frauen haben allen Grund selbstsicher aufzutreten: Sie haben ein gutes Gespür für Zwischentöne, sind rücksichtsvoll und bewährte «Beziehungstifterinnen». Sie sind gute Kommunikatorinnen, die auch über ihre Gefühle sprechen können. Sie sind wissbegierig und bereit, Neues zu lernen und kreative Wege zu finden, um Probleme zu lösen und sich an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen.

Mut zu sich selbst

Ein starkes Profil zu haben bedeutet auch, Ecken und Kanten zu haben. Eine Marke

darf nicht Everybody's Darling sein, denn damit untergräbt sie die Kraft ihres Profils: Wer alles für alle sein will, ist für niemanden das Richtige. Doch je mehr Ecken und Kanten jemand hat, desto eher läuft er Gefahr, anzuecken und kritisiert zu werden. Dies ist eine häufige Angst von Frauen: Sie befürchten, weniger geschätzt zu werden, wenn Sie Farbe bekennen und sich für ihre Bedürfnisse und Ziele einsetzen. Es braucht Mut, dezidiert aufzutreten und Position zu beziehen – gerade auch gegen die Wünsche anderer. Frauen müssen lernen, sich machtvoll durchzusetzen, Kritik nicht persönlich zu nehmen und eine «dickere Haut» zu haben.

Wir sind es uns nicht gewohnt, hinzuweisen und über unsere Erfolge zu berichten. Entsprechend befürchten wir, als arrogant wahrgenommen zu werden. Doch hier kann ich Sie beruhigen: Wenn Sie zu den Menschen gehören, für



die Kompetenz und Leistung im Vordergrund stehen, die eher zurückhaltend sind und sich mit dem Vermarkten der eigenen Resultate schwer tun, müssen Sie dick auftragen, um eingebildet zu wirken. Verschwenden sie also keine Zeit auf diesen kontraproduktiven Gedanken. Verwenden Sie Ihre Zeit dazu, sich täglich zu überlegen: Wie könnte ich mich noch stärker profilieren und mich und meine Leistungen vermehrt sichtbar machen? Dies sind Fragen, die Sie weiterbringen – in Ihrer persönlichen Entwicklung und auf der Karriereleiter.

Jeden Tag ein Eigenlob

Wer in aller Stille Leistung erbringt, rikiert, dass keiner ihn bemerkt. Nicht von ungefähr gehört falsche Bescheidenheit zu den Top-10-Karrierekillern. Machen Sie es sich deshalb zur Gewohnheit, jeden Tag etwas Positives über sich oder Ihre Leistung zu sagen. Weisen Sie mindestens einmal am Tag auf einen Erfolg hin, den Sie heute hatten, etwas, das Ihnen gut gelungen ist. Setzen Sie dabei den Benchmark nicht zu hoch. Nicht nur der grösste Erfolg oder die tollste Leistung ist es wert, erwähnt zu werden. Kommunizieren Sie auch kleinere Erfolgserlebnisse.

Täglich gibt es unzählige Möglichkeiten, um auf die eigene Arbeit hinzuweisen. Wenn Sie jemand nach Ihrem Befinden fragt, weisen Sie nicht auf das Negative hin. Nutzen Sie Ihre Chance und sprechen Sie über Ihre Erfolge. Das ist nicht nur viel

Tipps für ein erfolgreiches Selbstmarketing

1. Überlegen Sie sich regelmässig, was Ihre Stärken sind.
2. Stehen Sie zu Ihren Ecken und Kanten – diese machen Sie einzigartig.
3. Nutzen Sie alltägliche Chancen, auf sich hinzuweisen.
4. Sprechen Sie positiv über sich.
5. Seien Sie mutig. Probieren Sie Neues aus, verlassen Sie Ihre Komfortzone.
6. Nehmen Sie Kritik nicht persönlich, legen Sie sich eine «dickere Haut» zu.
7. Sprechen Sie über Ihre Leistungen und Erfolge – täglich.

positiver, sondern auch informativer für das Gegenüber.

Mach dich nie selbst schlecht

Und wenn einmal etwas schief geht? Auch dann habe ich die Wahl, ob ich mein Missgeschick als groben Fehler darstelle oder ob ich mich in dieser misslichen Situation «gut aussehen» lasse. Frauen haben das Bedürfnis, ihre Fehler oder Mängel zu thematisieren. Das ist nicht grundsätzlich falsch, denn indem wir unser Verhalten reflektieren, können wir lernen und uns weiterentwickeln. Wenn es jedoch darum geht, uns in ein gutes Licht zu rücken, ist Selbstkritik fehl am Platz. Wenn wir überzeugen wollen, zum Beispiel im Rahmen eines Bewerbungs- oder Mitarbeitergesprächs, müssen wir zeigen, was wir zu bieten haben und dürfen uns nicht selbst mit kritischen Aussagen sabotieren. Dann sollten wir uns an die goldene Selbstmarketing-Regel halten, die lautet: Mach dich nie selbst schlecht. Sprich nie nega-

tiv über dich oder deine Leistung, weise nie auf das hin, was du alles nicht kannst, wenn es nicht unbedingt sein muss.

Wenn wir uns an diese Regeln halten, haben wir in Punkto Selbstmarketing viel gewonnen: Wenn wir uns auf unsere Stärken und Erfolge fokussieren und sensibel sind für die alltäglichen Gelegenheiten, in denen wir diese zeigen können, wenn wir gegenüber anderen das Positive herausstreichen und darauf verzichten, uns und unsere Leistung klein zu reden und wenn wir das Selbstbewusstsein und den Mut haben, uns selbst zu loben, kommen wir zügig einen Schritt weiter.



Autorin

Dr. Petra Wüst ist profilierte Expertin in Sachen Self Branding und international als Referentin, Trainerin und Coach tätig. Sie ist erfolgreiche Buchautorin und unterrichtet an mehreren Hochschulen.



DIE SOMMERAKADEMIE 2016

Weiterbildung vom Profi mit Networking in sommerlichem Ambiente für Ausbildungsverantwortliche, Seminarleiter, Trainer, Coaches, Führungskräfte und HR-Fachleute

Dienstag, 9. bis Freitag 12. August 2016
im SEMINARHOTEL SEMPACHERSEE

Das vollständige Programm finden Sie auf
www.diesommerakademie.ch

