

Langenthaler Zeitung

«Sie sind gut, nur wissen das viele nicht»

13. September 2017 Wirtschaft 345

«Sie sind gut, nur wissen das viele nicht»

Die rund 60 Teilnehmer des jüngsten Business-Event der WIR-Netzwerkgruppe Olten-Solothurn-Oberaargau verliessen das Landhotel Hirschen in Erlinsbach erhobenen Hauptes und mit geschwellter Brust. Bestseller-Autorin Petra Wüst hat ihnen klargemacht: «Sie sind gut, nur wissen das die meisten nicht». Mit praktischen Tipps, witzig und unterhaltend vermittelt, erteilte sie den Anwesenden eine Kurzlektion in Selbstmarketing.



(Bild: Walter Ryser) Hotel- und Restaurantbesitzer Albi von Felten gewährt Einblicke in sein Unternehmen.

Gleiche Zeit, unterschiedliche Emotionen

«Päng», das sass. «Dabei», so die Referentin, «sind sie gut, nur wissen das die meisten nicht», beschwichtigte sie sogleich die irritierten WIR-ler. Um erfolgreich Selbstmarketing zu betreiben, benötige man vorerst ein Profil, fuhr Wüst fort. «Selbstmarketing beginnt immer mit den Fragen: Wer bin ich, welche Werte vertrete ich, welche Talente und Fähigkeiten habe ich, wo liegen meine Stärken, was leiste ich und welche Emotionen löse ich regelmässig bei andern aus?» Es gehe immer darum, sich zu zeigen, den Menschen etwas zu verkaufen. Laut Wüst wollen die Leute zwar eine Lösung für ein Problem kaufen, «aber bitte schön mit einem guten Gefühl», merkte sie an. Es gehe deshalb stets um Emotionen, hielt sie fest.

Die Uhr sei ein hervorragendes Beispiel dafür, betonte Petra Wüst und wies darauf hin, dass es sowohl Billiguhren gebe, aber auch hochwertige Marken-Uhren. «In der Funktionalität unterscheiden sie sich keinen Deut, beide Uhren zeigen exakt die gleiche Uhrzeit an, aber Emotional ist der Unterschied zwischen den beiden Exemplaren riesig», führte sie den Anwesenden vor Augen. Das führt gemäss Petra Wüst zu folgender Erkenntnis: «Ob man mit einer Person zusammenarbeiten will, sie einstellen oder befördern will, hängt nicht bloss von ihren Qualifikationen ab, sondern auch davon, welche Emotionen sie auslöst.»

«Geht es ihnen manchmal auch so, dass sie das Gefühl haben, sie würden enorm viel Arbeiten, aber keiner sieht es», fragte Dr. Petra Wüst gleich zu Beginn Ihres Referates im Landhotel Hirschen in die Runde der rund 60 anwesenden Mitglieder der WIR-Netzwerkgruppe Olten-Solothurn-Oberaargau, die zu einem weiteren der beliebten Business-Event erschienen waren. Die Self-Branding-Expertin, Bestseller-Autorin und Leiterin des Beratungsunternehmens Wüst Consulting in Basel erteilte den Anwesenden eine Kurzlektion in Selbstmarketing. Die Antwort auf ihre eingangs gestellte Frage, war für viele im Saal ermunternd: «Dieses Gefühl entsteht, weil sie Dinge tun, die keiner sieht.»



Erteilte den Business-Teilnehmern eine Kurzlektion in Selbstmarketing: Dr. Petra Wüst.



Einmal mehr gab es nach Rundgang und Referat viel zu diskutieren.

Eine positive Ausstrahlung macht attraktiv

Aus diesem Grunde sei es wichtig, seine Stärken zu kennen und diese in Vordergrund zu rücken. Doch nur wenige täten das, was gemäss Wüst fatal ist: «Denn, wer alles für alle sein will, ist für niemanden das Richtige», machte sie klar, dass es sich lohne, sich auf seine Stärken zu besinnen. «Nur ganz wenige können mit gutem Gewissen sagen, dass sie sich regelmässig Gedanken über ihre Stärken machen», erwähnte sie. Das sei falsch und deshalb forderte sie die Anwesenden auf, jeden Tag jemandem etwas Positives über sich selbst und seine Leistungen zu erzählen. Wer über eine positive Ausstrahlung verfüge, wirke auf andere attraktiv, gab sie zu verstehen. Auf die Frage, dass man sich damit bei Arbeitskollegen oder im privaten Umfeld nicht gerade beliebt mache und schnell als Angeber gelte, konterte die Referentin prompt: «Wir sind eben zur Bescheidenheit erzogen worden, deshalb fällt es vielen so schwer, auch mal das Positive zu benennen. Die Leute sollten lernen, einfach natürlich positiv über das

zu sprechen, was sie gut machen – und das ist häufig mehr, als man denkt.» Selbstmarketing könne man auch als Muskel verstehen, den man trainieren könne, schloss sie ihren Vortrag.

Zuvor liessen sich die Business-Teilnehmer von Besitzer Albi von Felten über die Geschichte und das Angebot des Landhotel Hirschen in Erlinsbach informieren und begleiteten ihn auf einem Rundgang durch Hotel und Restaurant. Der Hirschen beherbergt insgesamt drei Restaurantteile unter einem Dach. Auf der anderen Strassenseite liegt das Drei-Sterne-Hotel, das über drei Einzelzimmer, 30 Doppelzimmer, zwei Junior-Suiten sowie zwei Wein-Suiten verfügt. Der Stolz des Hoteliers ist zudem der Weinkeller, der mit über 15'000 Flaschen und mit mehr als 650 verschiedenen Labels bestückt ist. Zum Abschluss des interessanten und informativen Abends wurden die Business-Teilnehmer mit einer wunderbaren Kostprobe aus Küche und Keller verwöhnt.