Selbstmarketing im Job – wie Sie seriös gut rüberkommen

Tue Gutes und rede darüber: Selbstmarketing ist wichtig für die Karriere. Wer seine Erfolge versteckt, kommt nicht weit. Das hat nichts mit Angeberei zu tun.

Halt, winken Sie nicht gleich ab, wenn von Selbstmarketing die Rede ist. Vielleicht haben Sie bei dem Begriff das negative Bild von Menschen vor Augen, die sich zu wichtig nehmen und angeberisch wirken. Dabei kann ein professionelles Selbstmarketing ein sehr seriöses und hilfreiches Werkzeug sein. Letztlich geht es darum, die eigenen Fähigkeiten und Leistungen für andere sichtbar zu machen.

Fähigkeiten und Erfolge anderen bewusst machen

Daher gilt es im Bewerbungsprozess oder im aktuellen Job zu zeigen, was Sie können und welchen Nutzen Sie auch für andere zu bieten haben. Ansonsten werden Sie hinter Ihren beruflichen Möglichkeiten zurück bleiben. Wollen Sie im Ernst anderen, die weniger auf dem Kasten haben, den Vorrang lassen, nur weil sie sich besser vermarkten?

Beim Selbstmarketing ist es wie bei sonst auch im Leben: Es geht um das richtige "Wie". Machen Sie sich Ihre Fähigkeiten und Erfolge zunächst bewusst. "Das ist doch nichts Besonderes, darüber muss man doch nicht reden", sind dabei die falschen Überlegungen. Denken Sie gezielt an Situationen, an die Sie sich gerne erinnern, weil Ihnen etwas gut gelungen ist. Auch ein positives Feedback durch Dritte, kann ein sinnvoller Anknüpfungspunkt sein, um sich über seine eigenen Leistungen bewusst zu werden.

Die eigenen Stärken erkennen

Viel zu oft sind wir leider für unsere Stärken blind, da wir diese als "normal" wahrnehmen. Wenn Sie zum Beispiel nach Dienstschluss noch eine wichtige Warenauslieferung fertig machen, ist das eine Leistung, mit der Sie sich von anderen positiv abheben können, da Sie ausgeprägte Kundenorientierung gezeigt haben.

Auch Ihre überdurchschnittlichen analytischen Fähigkeiten, die Sie beispielsweise beim schnellen Erkennen von Zusammenhängen immer wieder unter Beweis stellen, gilt es wert zu schätzen.

Fähigkeiten mit Beispielen belegen

Belegen Sie Ihre Kompetenzen mit Beispielen, bei denen Sie in der Vergangenheit gezeigt haben, dass Sie diese Fähigkeiten auch tatsächlich besitzen. Dies kann auch über Beispiele erfolgen die im ehrenamtlichen oder privaten Bereich liegen.

Wichtig ist nur, dass die Beispiele für andere nachvollziehbar sind. Sie sollten sich möglichst auf eine ganz konkrete Situation beziehen, bei der Ihr Verhalten erkennbar wurde und auch zu einem positiven Ergebnis geführt hat.

Tue Gutes und rede darüber

Wer nur im Verborgenen wie ein Mauerblümchen arbeitet, kann nicht erwarten, dass seine Leistung auch wahrgenommen wird. "Tue Gutes und rede darüber", so lässt sich am besten umschreiben, wie es Ihnen gelingt, sich und Ihre Fähigkeiten auch nach außen sichtbar zu machen. Solange Sie auf dem Boden der Tatsachen bleiben und Fakten für sich sprechen lassen, laufen Sie auch nicht Gefahr, als Angeber eingestuft zu werden.

Wichtig ist dabei der feine Unterschied, ob Sie Ihr Verhalten positiv und anschaulich beschreiben oder eine selbstverliebte Eigenbewertung vornehmen. "Unsere Reklamationsquote konnte mit dem von mir entwickelten Verfahren um 30 Prozent gesenkt werden", klingt anders als wenn Sie von sich behaupten "das mit der Reklamationsquote habe ich einfach echt toll gemacht". Liefern Sie Fakten und lassen Sie andere diese bewerten.

Das Image verbessern

Welches Bild haben andere von Ihnen? Werden Sie als der ständige Bremser wahrgenommen, der alle neuen Vorschläge im Keim erstickt? Oder traut man Ihnen wenig zu, weil Sie sich bisher immer nur im Hintergrund gehalten haben? Versuchen Sie zunächst zu erkennen, wie andere Sie wahrnehmen und mit welchen Eigenschaften und Verhaltensweisen man Sie in Verbindung bringt. Nur wenn Ihnen das Bild bewusst ist, das andere von Ihnen im Kopf tragen, haben Sie die Möglichkeit gezielt durch entsprechende Handlungsweisen diesem entgegen zu wirken. Neben dem Verhalten haben auch Ihr Auftreten und das Erscheinungsbild einen wichtigen Einfluss auf Ihr Image.

Wirken Sie selbstbewusst, oder gewinnt man den Eindruck, dass Sie sich am liebsten verkriechen möchten? Wie ist Ihre Stimme? Sprechen Sie immer nur leise oder sagen Sie nur etwas, wenn Sie gezielt angesprochen werden? Auch Ihr Outfit (typgerechte Kleidung, Make up, Frisur) kann einen wichtigen Einfluss auf Ihr Selbstwertgefühl haben, so dass Sie sich mehr zutrauen und damit auch anders auf andere wirken. Sofern Sie dabei unsicher fühlen, kann eine professionelle Stilberatung sehr hilfreich sein, die Ihren Typ positiv unterstreicht.

Kontakte sind Gold wert

Halten Sie sich vor Augen, dass Kontakte und gezieltes Networking für eine berufliche Entwicklung von zentraler Bedeutung sind. Nicht in den offiziellen Besprechungen werden die wichtigsten geschäftspolitischen Entscheidungen getroffen, sondern in eher informellen

Gesprächen in den Pausen oder nach Feierabend. Knüpfen Sie Kontakte und noch wichtiger pflegen Sie diese.

Kleine Aufmerksamkeiten, wie das Gratulieren zum Geburtstag oder die Weitergabe von Informationen, die für Ihre Kontaktperson hilfreich sind, zeigen, dass Sie an den anderen denken.. Das wissen die meisten Menschen zu schätzen und werden im Gegenzug auch Ihnen behilflich sein. Daher denkt ein guter Netzwerker zunächst daran, wie er andere unterstützen kann und geht damit in Vorleistung.

Aktive Netzwerken - so geht's

Besonders positiv ist es, wenn es Ihnen zum Beispiel gelingt, den Kontakt zwischen Menschen herzustellen, von dem dann beide profitieren können und Sie dadurch von anderen positiv ins Gespräch gebracht werden. Aktives Netzwerken trägt auch dazu bei, dass Sie ganz gezielt an Ihrem Selbstmarketing arbeiten, ohne sich unangenehm in den Mittelpunkt zu stellen. Also: Selbstmarketing geht auch ohne Angeberei.

Zur Autorin:
Doris Brenner ist Initiatorin und Gründungsvorstand der DGfK Deutsche Gesellschaft für Karriereberatung e.V. www.dgfl.org und arbeitet als Karriereberaterin und Coach . www.karriereabc.de