

---

# 29

## Coachingplus \_ Newsletter

---

Coaching-Tipps  
Aktuelle Seminare

Herbst 2006  
**Selbstmarketing**



*Erfolg durch Kompetenz*

---

## **Selbstmarketing – Werbung in eigener Sache**

Fachwissen ist wichtig, doch wer heute beruflich weiterkommen will, muss auch auf sich aufmerksam machen und die eigene Leistung gut verkaufen können.

Selbstmarketing heisst, sich nicht passiv zu verhalten, sondern die Vermarktung der eigenen Person, der eigenen Qualitäten und Fähigkeiten gezielt voranzutreiben.

Wie beim Produktmarketing gilt es beim Selbstmarketing, Stärken zu erkennen, sie herauszuarbeiten und positiv darzustellen. Die eigene Leistung muss genauso verkauft werden wie ein Konsumprodukt, das durch seine Verpackung auf sich aufmerksam macht.

Tue Gutes – und rede darüber: Beim Selbstmarketing machen Sie Ihre eigene Leistung sichtbar. Erwarten Sie nicht von anderen, dass sie Ihre Karriere fördern – nehmen Sie das selbst in die Hand. Betrachten Sie sich selbst und Ihre Karriere als eigene Firma.

## **Selbstdarstellung und Präsentation**

Wenn Sie Erfolg haben wollen, sei es im beruflichen oder im privaten Bereich, ist es erforderlich, dass Sie geschickt agieren. Ihre kluge persönliche Marketingstrategie ist entscheidend für Ihren Erfolg. Entwickeln Sie eine Strategie, sich zu vermarkten!

Selbstmarketing war lange Zeit verpönt. Es galt als einschmeichelnd und war den Selbstdarstellern reserviert. Trotzdem haben sich die einen immer besser verkauft als die anderen und daraus persönlichen Nutzen gezogen. Selbstmarketing muss aber nicht auf Kosten von anderen geschehen. Sie bieten dem Gegenüber auch einen Mehr-Nutzen.

Selbstmarketing gab es immer. Ob es um Politiker oder Unternehmer geht – grosse Erfolge basieren nicht nur auf Leistung. Besondere Fähigkeiten bringen bekanntlich nur wenig ein, wenn niemand davon erfährt. Der Wirkungsmechanismus ist immer derselbe: Menschen, denen es gelingt, anderen Ihre Leistungen zu verdeutlichen und dabei ein positives Image zu kreieren, sind im Vorteil. Es gilt die eigene Präsenz zu erhöhen und die eigene Person immer wieder positiv in Erscheinung treten zu lassen. Das potenziert die eigenen Chancen. Chancen gehen bekanntlich nie verloren - die Chancen, die Sie selbst versäumen, nutzen einfach andere. Selbstmarketing ist dann am wirkungsvollsten, wenn alle Einzelmassnahmen in Verbindung mit klaren Zielen stehen.

Wer heute darauf wartet, bis er „entdeckt“ wird, kann sehr alt werden. Werden Sie besser von sich aus aktiv. Nachfolgend einige Tipps zu einem erfolgreichen Selbstmarketing:

### **1. Gehen Sie zielorientiert vor!**

Ihre eigenen Erfolgsziele müssen definiert werden. Erfolg kann für jeden etwas völlig anderes bedeuten. Formulieren Sie Ihre Ziele, die mit Ihren inneren Werten übereinstimmen. Machen Sie eine gründliche Recherche und überlegen Sie sich, was Sie wollen.

## 2. **Leben Sie Ihre Stärken!**

Über welche Qualitäten verfügen Sie? Wofür werden Sie anerkannt und geschätzt? Was nimmt Ihr berufliches und privates Umfeld hinsichtlich Ihrer Qualitäten wahr? Stellen Sie offene, neutrale Fragen und holen Sie sich adäquates Feedback ein.

Sie wissen, wer Sie sind und was Sie wollen. Leben Sie Ihre Stärken? Klingt das zu einfach für Sie? Nur 20% der Menschen leben Ihre Stärken - wer das aber tut, auf den werden Menschen automatisch aufmerksam.

## 3. **Zeigen Sie, was in Ihnen steckt! Beweisen Sie Ihren Expertenstatus!**

Sie haben Ihre Stärken definiert: Sie wissen, was Sie (Ihrem Unternehmen) an Mehrwert bieten können. Es gilt die eigene Person mit einem Thema zu verknüpfen. Ihre besondere Arbeitsleistung, die Sie anzubieten haben – positionieren Sie sich als Experte in Ihrem Fachgebiet: Was ist Ihre Stärke bzw. Kompetenz? Welchen Mehrwert bieten Sie Ihrem Gegenüber mit Ihrem Know-how? Zeigen Sie sich mit Ihrem Expertenstatus auf möglichst breiter Bühne in Ihrer Organisation. Dazu müssen Sie aktiv „Bühnen“ suchen. Und das ist eigentlich immer da, wo mehrere Menschen zusammenkommen.

## 4. **Bauen Sie Ihre „Marke“ auf!**

In Organisationen gibt es den „Kreativen“, den „Macher“, den „Innovativen“ und einige andere. Wenn Sie es schaffen, Ihrem Namen eine beschreibende, positive Marke hinzuzufügen, heben Sie sich von der Masse ab. Manche Menschen machen sich ständig schlecht und klein oder sie verstecken sich in der Menge. Diese falsche Bescheidenheit führt jedoch nicht weiter. Oft entsteht diese Haltung aus Angst vor Arroganz und Anmassung. Es gilt sich zu verdeutlichen, welche Eigenschaften Sie von den anderen unterscheiden.

## 5. **Suchen Sie Nischen!**

Überlegen Sie, welche Angebote auf dem Markt sind. Machen Sie nicht das, was alle machen. Suchen Sie sich Ihren besonderen, einmaligen Platz. Positionieren Sie sich!

## 6. **Finden Sie Multiplikatoren!**

Multiplikatoren sind Menschen, die positiv über Sie sprechen - und das auch ernst meinen. Im Persönlichkeitsmarketing geht es nicht darum, Menschen zu manipulieren oder funktionalisieren. Wenn Sie gut und authentisch sind, wird es Menschen geben, die tatsächlich gerne positiv über Sie reden. Das ist Empfehlungsmanagement erster Güte.

## 7. **Mehren Sie Ihr Wissen!**

Weiterbildungen erhöhen Ihren eigenen Marktwert. Investitionen in Kursgebühren zahlen sich in der Regel langfristig aus. Weiterbildung gilt als Schlüssel zur Karriere. Wichtig ist, dass Sie nicht irgendwelche Kurse besuchen, sondern gezielt Ihre Weiterbildungen planen. Lebenslanges Lernen wird heute vorausgesetzt. In der Vergangenheit reichte es aus, vom Wissen der ersten zwanzig

Ausbildungsjahre zu zehren. Heute ist das kaum mehr möglich, vieles ist bereits nach einigen Jahren veraltet. Just-in-time-learning ist gefragt, abgestimmt auf den aktuellen Bedarf. Wer sinnvoll investiert, sollte vor allem die eigene Persönlichkeit weiterentwickeln. Selbstmanagement ist heute gefragter und wichtiger denn je und steigert die persönliche Effizienz.

#### 8. **Überraschen Sie argumentativ!**

Beteiligen Sie sich aktiver als andere an Besprechungen. Das signalisiert Interesse und bietet Gelegenheit, eigene Ideen und Fähigkeiten einzubringen. Liefern Sie gute, stichhaltige Argumente. Verzichten Sie jedoch auf unangemessene Übertreibungen.

#### 9. **Verschaffen Sie sich Gehör!**

Trainieren Sie Ihre Stimme, um Ihre Präsenz zu verstärken. Arbeiten Sie an Ihrer Rhetorik, um Gedanken und Ideen präzise und verständlich zu formulieren. Beides sind elementare Instrumente, um andere zu führen und zu begeistern. Dies geschieht durch üben, üben und üben.

Demosthenes (384 - 322 v. Chr.) galt in der Antike als bedeutendster Redner. Der berühmte Redner litt als junger Mann angeblich unter Sprachproblemen. Es wird von Übungen berichtet, mit denen Demosthenes seine Artikulation zu verbessern versuchte: Er redete mit Steinen im Mund oder sprach gegen den Lärm der Meeresbrandung an. Wahrheit oder Legende? Wie dem auch sein mag: Eines ist klar: Jedes Gespräch fördert die Gesprächskompetenz - auch „sinnloses Üben“ und das Sprechen in leeren Räumen.

#### 10. **Erkennen Sie Ihr Sprachmuster!**

Jeder Mensch bildet im Laufe der Jahre seine eigenen Überzeugungen, die sich formen und festigen. Solche „inneren Programme“ müssen erkannt werden.

Sätze wie diese beeinflussen das Handeln:

- Ich bin mir nicht ganz sicher. Ich brauche noch einige Zeit, um wirklich sicher zu sein.
- XY spricht so überzeugend. Mein Beitrag wird wohl kaum gehört werden.
- Wenn ich mich verhasple, lachen die anderen über mich.
- Beeinflussen meine Gedanken denn wirklich den weiteren Gesprächsverlauf?
- Etc.

Wie diese Muster auch lauten mögen: Wenn man immer so denkt, wie man immer gedacht hat, wird man auch immer erhalten, was man immer erhalten hat - dieselben altbekannten Resultate. Mit anderen Worten: Nullwachstum und Stagnation. Schüchternheit oder Sprachlosigkeit lohnen sich nicht. Oft ist es auch versteckter Egoismus: Menschen sind völlig mit sich und ihren Gedanken beschäftigt. Noch schwerer fällt das Zuhören, wenn man eigene Selbstgespräche im Sinne „ich denke, dass du denkst, dass ich denke“ führt. Wer so sehr mit sich selbst beschäftigt ist, kann sich nicht in ein Gespräch hineingeben.

Es ist erforderlich, das eigene Verhaltensrepertoire zu erweitern. Das bedeutet persönliches Wachstum. Mein Coachingansatz ist sehr einfach: Einen Schritt bzw.

Satz mehr als bisher und einen Moment schneller als bisher. Formulieren Sie eine Situation, wo Sie Ihr Handlungsmuster erweitern:

.....  
.....

Führen Sie konstruktive Selbstgespräche. Glauben Sie an sich selbst. Entscheidend ist die innere Einstellung! Sprechen Sie Ihre Ziele laut und deutlich aus. Schreiben Sie sie zudem gut sichtbar auf eine Karte. Das verstärkt den Veränderungsprozess.

### **11. Reden Sie! Schweigen ist Silber – Reden ist Gold!**

Viele Menschen zögern und überlegen sich alle Eventualitäten – einfach reden bringt mehr! Mit jedem formulierten Satz entwickelt Sie der weitere Gesprächsverlauf. Begegnen Sie Menschen mit einer offenen, gleichwertigen Grundhaltung. Stellen Sie offene Fragen, erkennen Sie Interessen und Bedürfnisse beim Gegenüber.

### **12. Entwickeln Sie Überzeugungskraft!**

Die Fähigkeit, andere zu überzeugen, ist ein entscheidender Aspekt, um Menschen zu gewinnen. Welche Themen interessieren Sie? Worüber sprechen Sie leidenschaftlich? Wo fließt Ihr Herzblut? Wo wird Ihre Begeisterung sichtbar? Machen Sie sich klar, was Sie erreichen wollen. Weshalb sprechen Sie zu einem bestimmten Thema? Was möchten Sie dem Gegenüber mitgeben? Überlegen Sie sich, wo Sie Menschen inspirieren, bereichern oder stimulieren können. Nutzen Sie Raum und Zeit, um Win-Win-Situationen herbeizuführen.

### **13. Reden Sie mit Menschen – nehmen Sie Bedürfnisse und Stimmungen wahr!**

Wenn sich zwei Menschen begegnen, dann gilt es die Gemeinsamkeiten zu finden, die sie verbinden. Mit einem gemeinsamen Gesprächsthema ist es für die meisten Menschen leichter zu reden. Der Gesprächseinstieg wird von den meisten Menschen als schwierig empfunden. Die Initiative bzw. das Bemühen um einen Einstieg wird in der Regel aber honoriert, wohl weil Menschen aus eigener Erfahrung wissen, wie schwierig es ist.

Es gilt zu lernen, sich selbst auf angenehme Art vorzustellen. Die freundliche Stimme und der freundliche Blick erleichtern den Einstieg. In den ersten Sätzen ist es hilfreich, dem Gegenüber durch Selbstöffnung Informationen mitzuteilen. Suchen Sie nach dem „Eisbrecher“, finden Sie das passende Thema. Wichtig ist, dass das Gesprächsthema allgemein interessant und positiv besetzt ist.

- Stimmen Sie sich auf Ihr Gegenüber ein und überlegen Sie, welchen Nutzen der Gesprächspartner haben soll.
- Interessieren Sie sich für andere Menschen.
- Kommunizieren Sie immer aktiv-positiv. Rufen Sie positive Gefühle hervor. Machen Sie Menschen neugierig. Es geht vorrangig darum, Sympathien zu gewinnen.

- Informieren Sie sich über die verschiedenen Bereiche des Lebens. Wenn Sie einigermaßen gut informiert sind, können Sie über eine Vielzahl von Themen sprechen (Wirtschaft, Politik, Sport, etc.).
- Seien Sie offen – versuchen Sie auch die Dinge vom Standpunkt des anderen aus zu betrachten.

Mit Menschen, die man gerne mag, arbeitet man bekanntlich auch lieber zusammen und hilft ihnen eher bei ihren Anliegen. Ob Ihnen zunächst einmal der Zugang zu anderen gelingt, sei es beruflich oder privat, hängt davon ab, ob Sie sympathisch wirken. Der sogenannte „erste Eindruck“ entscheidet bei zwei Gesprächspartnern innerhalb von wenigen Sekunden über Sympathie oder Antipathie. Doch wie werden Sympathien geweckt? Sympathie fördernd ist, wenn sich Ihr Gegenüber mit Ihnen identifizieren kann. Neben Äusserlichkeiten können biografische Gemeinsamkeiten helfen. Es geht darum, die gemeinsamen Welten (z. B. Wohnort, Ausbildung, Beruf, Hobbys, Interessen, Engagements etc.) zu entdecken. Langfristig können Sie die Sympathien Ihres Gegenübers nur dann mobilisieren, wenn Sie weitere Gemeinsamkeiten entdecken - frei nach dem Motto: „Das ist bei mir ja ganz genauso oder zumindest ganz ähnlich.“ Bemühen Sie sich fortwährend um gute Beziehungen – nicht nur dann, wenn Sie von jemanden etwas wollen.

#### 14. Bauen Sie auf Networking!

Gute Beziehungen wachsen langsam und sollten gepflegt werden, bevor man sie braucht. Begegnen Sie anderen Menschen mit Wertschätzung. Erkennen Sie den Wert von anderen Menschen. Schätzen, anerkennen und würdigen Sie andere Menschen. Begegnen Sie ihnen mit echtem Interesse, verhalten Sie sich angemessen und taktvoll. Seien Sie grosszügig. Grosszügige Menschen wirken anziehend.

Netzwerke knüpfen: Sammeln Sie neue Kontakte, und pflegen Sie vor allem die bestehenden. Einzelkämpfer gelangen schneller an Grenzen als Team-Player. Kontakte nützen auch anderweitig. Attraktive Stellen werden nicht immer sofort ausgeschrieben. Wer gut verdrahtet ist, erhöht seine Chancen, rechtzeitig zu erfahren, wo sich neue Möglichkeiten auftun.

#### 15. Achten Sie auf Ihr Äusseres!

Vieles hängt vom ersten Eindruck ab. Daher ist eine gepflegte Erscheinung und die passende, angemessene Kleidung wichtig. Ein positiver Einstieg hat Sinalwirkung und gibt dem Gespräch eine Verlaufsrichtung. Eine persönliche Farb- und Modestilberatung ist eine äusserst wirkungsvolle Investition. Der optische Eindruck prägt unser Urteil über eine Person unweigerlich mit. Achten Sie auf einen stimmigen Auftritt. Mit gepflegter Kleidung und ansprechendem Erscheinungsbild verstärken Sie Ihre Wirkung. Und Sie drücken aus, wie wichtig Sie sich selbst sind. Nur wer mit sich selbst gut umgeht, behandelt auch andere Menschen entsprechend. Achten Sie jedoch darauf, dass Sie Ihren eigenen Stil entwickeln und nicht Gefahr laufen, zur Kopie eines anderen zu werden.

„You never get a second chance to make a first impression.“ Nichts ist schwerer als das Bild, das sich andere von uns gemacht haben, nachträglich zu revidieren.

Sympathie zählt. Und ob man Sie nun mag oder nicht – auch, was man Ihnen zutraut – hängt stark von Ihrem persönlichen Auftritt ab.

### **16. Kleiden Sie sich angemessen! Kleider machen Leute!**

Sympathisch wirkt, wer gepflegt wirkt. Das fängt beim richtigen Outfit an. Das äussere Erscheinungsbild wird als nonverbaler Ausdruck von Professionalität interpretiert, noch bevor man Gelegenheit hat, durch Fachkompetenz zu überzeugen. Wer over- oder underdressed zu Geschäftsverhandlungen erscheint, signalisiert dadurch „lautstark“, dass er oder sie sich in den Gepflogenheiten dieser Branche wenig auskennt. Tragen Sie angemessene Kleidung, in der Sie sich wohlfühlen.

Denn nur, wer sich wohlfühlt in seinen Kleidern, signalisiert Selbstvertrauen und Selbstbewusstsein. Eine professionelle Stilberatung verhilft Ihnen zu Ihrem professionellen Auftritt. Ihren persönlichen Beraterin oder Berater finden Sie unter [www.tpyakademie.ch](http://www.tpyakademie.ch) und/oder [www.perfect-image.ch](http://www.perfect-image.ch).

### **17. Entwickeln Sie Verhandlungsgeschick!**

Spätestens bei Verkaufs- und/oder Lohnverhandlung merken Sie, wie wichtig dieses Thema ist. Wenn man dies aber erst während den Verhandlungen feststellt, ist es leider meistens zu spät. Wie bei einer Präsentation liegt das grösste Erfolgspotenzial in der Vorbereitungsphase. Je besser Sie die Situation des Verhandlungspartners kennen, je besser Sie wissen, was Sie wollen und wie weit Ihre Kompromissbereitschaft geht, desto grösser wird Ihr Verhandlungserfolg. Wer erfolgreich verhandeln will, muss etwas in der Hand haben, worüber verhandelt werden kann.

Wer etwas erreichen will, der muss mit seinem eigenen Profil arbeiten – er muss sich als unverwechselbare Marke aufbauen und bekannt machen.

### **Arbeitsblatt:**

#### **Ihre grössten beruflichen Erfolge – ziehen Sie Bilanz!**

Notieren Sie auf einem Blatt stichwortartig Ihre drei erfolgreichsten beruflichen Situationen.

Analysieren Sie die drei Situationen unter den folgenden Stickpunkten:

- Motivation / Begeisterung
- Beziehungen / Unterstützer
- Selbstakzeptanz / Selbstbewusstheit und -wirksamkeit
- Flow-Tätigkeiten<sup>1</sup>

---

1 Der Psychologe Mihaly Csikszentmihalyi formte diesen Begriff und definiert wie folgt:

- Wir sind der Aktivität gewachsen.
- Wir sind fähig, uns auf unser Tun zu konzentrieren.
- Die Aktivität hat deutliche Ziele.

- Denken – fühlen – handeln: Halten Sie die wichtigsten Gedanken, die dichtesten Gefühle und wesentlichen Handlungen schriftlich fest.
- Wie, wann und wo stellte sich der Durchbruch ein? Was waren entscheidende Schritte?

Wenn Sie diese drei besten Situationen nochmals an Ihnen vorbeiziehen lassen: Welche Arbeitstage haben Ihnen am besten gefallen? Was haben Sie an diesen Tagen getan? Warum war diese Tage so speziell?

Zu welchen Arbeitskollegen hatten Sie in dieser Zeit das beste Verhältnis und wie würden Sie die Beziehung beschreiben. Warum hat die Zusammenarbeit so gut funktioniert? Welches ist für Sie die grösste Anerkennung / Ermutigung, die Sie durch diese Situationen bekommen haben?

An welchem Punkt Ihrer Berufskarriere haben Sie nach Ihrer Überzeugung am meisten gelernt? Warum war diese Zeit so lehrreich? Wie lernen Sie persönlich am besten?

**Ihr persönliches Fazit:**

.....  
 .....  
 .....  
 .....

Je mehr Gemeinsamkeiten neue Aufgaben mit den bisherigen erfolgreichen Handlungen haben, umso schneller stellt sich langfristige Kontinuität ein. Steigern Sie Ihre Selbstwirksamkeit und sichern Sie nachhaltige Erfolge. Erzielen Sie die grösstmögliche Wirkung über den längstmöglichen Zeitraum.

**Der Umgang mit neuen Herausforderungen ist gekoppelt mit der Fähigkeit, die besten Situationen aus der Vergangenheit zu verstärken.**

**Autor:** Urs Bärtschi (1963), Seminarleiter, Laufbahnberater und Coach BSO, Theologe, langjährige Ausbildungs- und Führungsfunktionen. Er ist Inhaber der Firma Coachingplus GmbH, welche einen festen Platz in der Schweizer Ausbildungslandschaft hat und zu den führenden Anbietern im Bereich „kurze“ Coachingausbildungen gehört.

- 
- Die Aktivität hat unmittelbare Rückmeldung.
  - Wir haben das Gefühl von Kontrolle über unsere Aktivität.
  - Unsere Sorgen um uns selbst verschwinden.
  - Unser Gefühl für Zeitabläufe ist verändert.
  - Die Tätigkeit hat ihre Zielsetzung bei sich selbst (sie ist autotelisch)