

# » Die Macht der Eigenwerbung

Produkte müssen erfolgreich vermarktet werden, will man sie gewinnbringend verkaufen; das ist kein Geheimnis mehr. Marketing ist die Ausrichtung eines Angebots an den Bedürfnissen gegenwärtiger und potentieller Nachfrager, um Unternehmensziele zu erreichen.

Dieses Prinzip greift auch im Arbeitsleben und gerade in schwierigen wirtschaftlichen Zeiten ist es momentan eine Herausforderung, sich die individuellen Potenziale bewusst zu machen und berufliche Perspektiven wahrzunehmen. Die Kunst der Selbstdarstellung hat dabei nichts mit Angeberei oder mit „Blendertum“ gemeinsam, vielmehr ist es ein Hervorheben eigener Qualitäten. Ein realistisches, positives Selbstbild, in welchem eigene Stärken klar und deutlich hervortreten, ist daher ebenso Bestandteil eines guten Selbstmarketings wie die präzise Kommunikation eigener Fähigkeiten und Kompetenzen.

Das eigene Selbstkonzept gilt als Basis des Selbstmarketings; die Beantwortung von Fragen wie, was traue ich mir zu, wie sehr schätze ich mich, stellt letztendlich das Fundament für den Umgang mit sich selbst, den eigenen Gefühlen und dem Ausschöpfen eigener Potentiale dar.

„Männer überzeugen nicht unbedingt inhaltlich, sondern durch ihr Auftreten. Frauen neigen dazu weniger selbstbewusst aufzutreten.“

In einer fairen Selbstbetrachtung wird man sich früher oder später mit den eigenen Stärken und Schwächen konfrontieren. Interessanterweise neigen an diesem Punkt vor allem Frauen dazu, ihr „Licht unter den Scheffel zu stellen“, eigene Fähigkeiten und Kompetenzen zu relativieren. Beispielsweise ergab eine Analyse von Bewerbungsgesprächen, an welchen beide Geschlechter zu gleichen Anteilen vertreten waren, dass Frauen sich durchschnittlich schlechter verkaufen. Denn nicht unbedingt der Inhalt der

(männlichen) Antworten überzeugte, sondern das Auftreten und die Wahl der Formulierungen der Männer. Grundsätzlich neigen Frauen dazu, zu vorsichtig zu formulieren, weniger selbstbewusst aufzutreten. Sie tendieren gleichzeitig dazu, ihre eigenen Leistungen zu schmälern und verspielen damit ihre Chancen durch ein schlechtes Selbstmarketing.

Selbstmarketing – Durch 30% des persönlichen Auftretens und 60% der Bekanntheit bestimmt

Doch auch wenn die Hürde des Einstellungsgesprächs überwunden ist, kann die Selbstpräsentation den Verlauf einer erfolgreichen Karriere beeinflussen. Studien zeigten, dass die Qualität der Arbeit nur 10 % des beruflichen Erfolgs ausmacht, weitaus größerer Einfluss wird dem persönlichem Auftreten (30%) und dem Bekanntheitsgrad im Unternehmen (60%), also wie gut kann jemand seinen Chef oder seine Chefin auf sich aufmerksam machen, zugeschrieben. Der diesjährige Equal Pay Day am 25.3.2011 deutet erneut darauf hin, dass Führungspositionen häufig von Männern besetzt sind und dass auch hier Frauen noch zu wenig Werbung für sich selbst betreiben.

Nicht nur Gutes zu tun, sondern auch darüber zu reden, sollte daher auch für Frauen eine Selbstverständlichkeit sein.

Haben Sie noch Fragen oder wünschen Sie sich weitere Informationen?

**CAPERA Akademie**

Wilhelmshöher Allee 260  
34131 Kassel-Bad Wilhelmshöhe  
Tel. 0561 400 85 920  
d.roesler@capera.de  
www.capera.de



Daniela Rösler