

Gerade Frauen fällt es häufig schwer, sich selbstbewusst zu präsentieren. Was dahintersteckt und wie man innere Barrieren überwindet, verrät Gaby Marquardt.



Ich hab's drauf

Dass sie in ihrem Beruf etwas erreichen wollte, war für Marion von Beginn an ein erklärtes Ziel. Dieser Ehrgeiz war sicher auch der Grund dafür, dass sie schnell erkannte, worum es neben guten Leistungen noch geht: um ein effektives Selbst-Marketing. Von der medizinischen Fachangestellten in einer kleinen Hausarztpraxis entwickelte sie sich ständig weiter. Sie machte u. a. Station als Praxis-Managerin in ei-

ner großen dermatologischen Praxis und als Mitarbeiterin und Personalverantwortliche in einem Kosmetikinstitut bis hin zu ihrem jetzigen Posten: Die selbstbewusste 45-Jährige ist inzwischen Kosmetikerin und Inhaberin eines renommierten Instituts in Berlin mit drei Angestellten. Zudem unterrichtet sie stundenweise an einer Kosmetikschule und wird gern für Fachvorträge gebucht.

„Fachkompetenz und Zertifikate sind wichtig, aber nicht genug.“ Deshalb hat Marion über die Jahre hinweg nicht nur in ihre Ausbildung und Weiterbildung investiert und ihre Berufserfahrung systematisch für ihr Fortkommen genutzt, sondern auch kontinuierlich an sich selbst und der Inszenierung ihrer Person gearbeitet. Dazu zählen auch scheinbare Kleinigkeiten wie der Tipp, den ihr ihre Chefin einmal gab: Sie riet ihr, immer neugierig zu bleiben, dazulernen und ihren Wissensdurst zu stillen. Sie hat vie-

Effektives Marketing in eigener Sache

le Fortbildungen besucht, besonders viel Spaß hatte sie bei den Kommunikationstrainings. Vielleicht achtet Marion auch deshalb heute ganz bewusst auf ihre Ausdrucks- und Sprechweise, weil sie gelernt hat, dass die Stimme die „Stimmung macht“ und auch viel über den Sprecher verrät.

Eindeutige Ausdrucksweise

„Früher habe ich mich in meinen Formulierungen immer etwas kleiner gemacht, als ich war. Statt meine Vorstellungen oder Wünsche klar zu formulieren, verbrämte ich sie mit Wendungen wie ‚eigentlich‘ oder ‚meinen Sie nicht auch?‘“ Diese sprachlichen Weichmacher führen aber dazu, dass der Sprecher weniger ernst genommen wird. Im Lauf der Jahre hat Marion trainiert, sich eindeutig auszudrücken, bei Einwänden nicht gleich ihre Argumentationen aufzugeben und ihre Erfolge zur Sprache zu bringen. Um objektives Feedback zu erhalten, ihre inneren Zweifel abzubauen und ganz bei

sich zu bleiben, holte sich Marion Unterstützung von einem Coach. Sie ist sich sicher, dass das Bemühen, seine Bedürfnisse zu befriedigen, seine Fähigkeiten entfalten und nutzen zu können und ganz bei sich zu bleiben, wesentlich zum Lebenssinn beiträgt.

Ganz bei sich zu bleiben, das klingt immer nach einer Mischung aus Wellness, übertriebener Eitelkeit und Psychoseminar. Dabei ist etwas ganz anderes gemeint: Rücksicht zu nehmen auf die eigenen Bedürfnisse, auch mutig Neues zu wagen und anderen mit einem guten Selbst-Marketing zu zeigen, was einem wichtig ist und was man kann.

Wissen, wer man ist

Man muss also kein Querkopf sein, um ein effektives Selbst-Marketing zu betreiben. Es genügt, den eigenen inneren Wünschen und Vorstellungen zu vertrauen, sich entsprechend zu entwickeln und in jeder Situation stets genau zu wissen, wer man ist und was einem wichtig ist.

Dann spüren die anderen intuitiv: Hier steht mir ein ganzer Mensch gegenüber. Und das wird honoriert.

Menschen, die sich selbstbewusst präsentieren, verfügen über einen ganz bestimmten Mix an Fähigkeiten. Sie errichten ihren Erfolg auf folgenden Eigenschaften bzw. Verhaltensweisen, die ihrer beruflichen Laufbahn Stabilität und stetiges Vorankommen garantieren:

■ **Selbstvertrauen und der Wille zum Erfolg:** Wer Vertrauen in sich und seine Fähigkeiten hat, wird seine beruflichen Ziele erreichen. Denn wer an sich selbst glaubt, weckt auch den Glauben der anderen in ihn. Selbstbewusstsein ist kein Gottesgeschenk, sondern kann erworben werden. Eine positive Selbstprogrammierung im Beruf beginnt damit, sich seine beruflichen Stärken bewusst zu machen. Besonders Frauen tun sich oft schwer damit. Ihnen fällt es leichter, diese und jene Schwäche aufzulisten, anstatt sich auf ihre guten Eigenschaften zu fokussieren. Es gilt also, sich seine Stärken in regelmäßigen Abständen immer wieder vor Augen zu führen. Das gibt Kraft und führt zum Erfolg. Und Erfolg stärkt wiederum das Selbstbewusstsein. Die positive Spirale beginnt.

■ **Neugier und die Bereitschaft zu permanentem Lernen:** Neugier ist eine wichtige Eigenschaft erfolgreicher Menschen. Meist ist ein großer Lernwille damit verbunden, denn wer neugierig ist, will seinen Wissensdurst stillen und lernt damit ganz selbstverständlich. Halten Sie Ihre Neugier wach, saugen Sie alles beruflich Wissenswertes auf, das Ihnen begegnet.



Autorin

GABY MARQUARDT war 20 Jahre in der Medizinbranche (Management/Personalführung) tätig. Seit 2004 arbeitet sie u. a. als Heilpraktikerin für Psychotherapie, Coach und Trainerin für die Bereiche Persönlichkeitsentwicklung, Veränderung und Burnout-Prävention.

KONTAKT
info@gabymarquardt.de



Wie man selbst zur Erfolgsmarke wird

Erfolg, Bekanntheit und Gefragtsein lassen sich nur dann erreichen, wenn man konsequent zur Marke wird. Das Schlüsselwort heißt Personal Branding. Denn wer es schafft, sich selbst authentisch zur Marke zu machen, bleibt auch im Gedächtnis der Mitmenschen und Kunden. Erst dann kann man auch erfolgreich sein – ohne geht es einfach nicht mehr. Doch vielen ist das nach wie vor nicht bewusst. Der Marketing-Experte Benjamin Schulz sowie der Clienting-Strategie-Coach und Wirtschaftsredner Edgar K. Geffroy erläutern in ihrem Buch die Bedeutung und die Mechanismen des Personal Branding und zeigen, warum Erfolg ein Gesicht braucht.

Redline Verlag

19,99 €

Sie möchten den gesamten Artikel lesen?
Bitte kontaktieren Sie mich.