



Lösungsskizze
Selbstmarketing
Ausgabe 020 / 7.6.2010

Liebe Leserinnen und Leser,

möglicherweise haben Sie in der vergangenen Woche die Gelegenheit genutzt, für Ihr jetziges Aufgabengebiet aufzuschreiben, welche Tätigkeiten dazu gehören, wie gut Sie sie beherrschen – und wie gern Sie die einzelnen Tätigkeiten ausführen.

Bei dieser Übung kann es zu überraschenden Erkenntnissen kommen. Beispielsweise gibt es Menschen, die dabei feststellen, dass sie große Teile Ihrer täglichen Arbeit anöden. Ein willkommener Anlass, darüber nachzudenken, wie man in Zukunft von dem, was man mag, mehr, von den anderen Aufgaben weniger tun kann. Das lässt sich manchmal einfach durch eine Verschiebung der Aufgaben erreichen – vielleicht melden Sie sich freiwillig für ein zusätzliches spannendes Projekt – manchmal durch Delegation. In einigen Fällen kommt man aber auch zu der Erkenntnis, dass man grundsätzlich im falschen Film ist. Ab sofort kann man dann mit der Suche nach einer Aufgabe beginnen, die einem mehr liegt.

Die gleiche Methode lässt sich übrigens auch verwenden, um sich für – oder gegen – ein Jobangebot oder eine interne Versetzung zu entscheiden. Versuchen Sie, möglichst detailliert in Erfahrung zu bringen, welche Tätigkeitsfelder zu der jeweiligen Aufgabe gehören, vielleicht sogar, mit welchem Zeiteinsatz. Eine Stunde in der Woche Buchhaltung ist halb so wild, auch wenn das nicht Ihr Hobby ist. Aber schon 5 Stunden können zu viel sein, und ein Stellenangebot als Buchhalter sollten Sie unbedingt ausschlagen.

Vielleicht haben Sie sich auch gefragt, was das nun mit Selbstmarketing zu tun hat. Dazu gibt es zwei Antworten. Erstens wirkt nichts so durchschlagend wie eigene Klarheit, wenn es um die eigene berufliche Entwicklung geht. Mit der Sicherheit darüber, was Sie gut können und daher gern tun möchten, aber eben auch mit den Tätigkeiten, die Sie lieber meiden, strahlen Sie diese Klarheit auch nach außen sichtbar ab, zum Beispiel in einem Bewer-

bungsgespräch. Und zweitens ist die Leistung, die man auf der Position bringt, die man gerade inne hat, das wichtigste Instrument des Selbstmarketings. Sie spricht für sich, wird Vorgesetzte dazu bringen, Ihnen interessante und wichtige Aufgaben anzuvertrauen und Sie zu fördern. So Mancher ist schon in einem Seitenast seines Karriereweges gestrandet, weil er Argumenten gefolgt ist wie: „Wenn Sie Aufstiegschancen wollen, müssen Sie mindestens ein Jahr Vertriebserfahrung mitbringen.“ (Alternativ: Produktionserfahrung, Auslandserfahrung,...). Das mag sein. Wenn man jedoch erst einmal dort ist und Vertrieb wirklich nicht das ist, was man gut kann, sitzt man fest. Denn es wird selten noch jemand bereit sein, einen zu fördern, der eigene Chef am wenigsten, denn der ist ja gerade enttäuscht.

Im Folgenden finden Sie die Tabelle eines Coaching-Klienten. Er arbeitet im IT-Bereich und hat sich auf die Stelle eines Projektkoordinators beworben. Im Coaching-Gespräch für diesen Monat finden Sie dann die Besprechung der Ergebnisse.

Tätigkeit	Kann ich wie gut?	Mag ich wie gern?
<i>Projektpläne machen (Aufgaben abstimmen, Zeitplanung)</i>	8	8
<i>Routinebesprechungen zum Projekt</i>	7 <i>(Leitung, Vorbereitung)</i>	4-5
<i>Abstimmung mit den zuständigen Vorgesetzten</i>	5	3
<i>Projektkostenstelle führen, Projektcontrolling</i>	10	6
<i>Beteiligung an der inhaltlichen Arbeit, Planung, Problemlösung, Ideensuche</i>	7	10
<i>Projektpräsentationen in Entscheidungsgremien (Lenkungskreis, Vorstand,...)</i>	4	2
<i>Schulungen zu den Ergebnissen, z.B. Benutzerschulungen</i>	8	9
<i>Auslandsreisen</i>	5 <i>(Englisch!!!)</i>	2-6

Vielleicht möchten Sie selbst schon einmal überlegen, wo Sie die Stärken und Schwächen des Klienten sehen, wo mögliche Hindernisse, und wie Sie insgesamt die Chancen bewerten, dabei eine gute Figur abzugeben.

Mit den besten Grüßen

Christian Weisbach & Petra Sonne

© Institut für wertschätzende Unternehmensführung GbR 2010 – Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Verwendung über den privaten Gebrauch hinaus bitte nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung der Redaktion. Alle Angaben ohne Gewähr.