

Doris Brenner / Frank Brenner

Punkten Sie mit Ihren Stärken

Erfolgreiches Selbstmarketing im Job

3. Auflage

Inklusive
**Arbeits-
hilfen**
online



HAUFE.

Urheberrechtsinfo

Alle Inhalte dieses eBooks sind urheberrechtlich geschützt.

Die Herstellung und Verbreitung von Kopien ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages gestattet.



Ihre Arbeitshilfen zum Download:

Die folgenden Arbeitshilfen stehen für Sie zum Download bereit:

- Übungen
- Selbsttest
- Potenzialverschwendungstest
- Checklisten

Den Link sowie Ihren Zugangscode finden Sie am Buchende.

Punkten Sie mit Ihren Stärken

Doris Brenner, Frank Brenner

Punkten Sie mit Ihren Stärken

Erfolgreiches Selbstmarketing im Job

3. Auflage

Haufe Group
Freiburg · München · Stuttgart

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

Print: ISBN 978-3-648-13197-8	Bestell-Nr. 00244-0003
ePub: ISBN 978-3-648-13198-5	Bestell-Nr. 00244-0102
ePDF: ISBN 978-3-648-13199-2	Bestell-Nr. 00244-0152

Doris Brenner, Frank Brenner

Punkten Sie mit Ihren Stärken

3. Auflage, Monat 2019

© 2019 Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Freiburg

www.haufe.de

info@haufe.de

Bildnachweis (Cover): ©JohnnyGreig, iStock

Produktmanagement: Jasmin Jallad

Lektorat: Ulrich Leinz

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die der Vervielfältigung, des auszugsweisen Nachdrucks, der Übersetzung und der Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen, vorbehalten. Alle Angaben/Daten nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr für Vollständigkeit und Richtigkeit.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	11
1 Gut sein allein genügt nicht	13
1.1 Der Potenzialverschwendungstest	13
1.2 Selbsttest: Wie gut kennen Sie sich und Ihre Stärken?	14
2 Die große Qualifikationsanalyse: Wer sind Sie und was können Sie?	21
2.1 Standortbestimmung: Haben Sie klare Vorstellungen und Ziele über Ihre berufliche Ausrichtung?	21
2.2 Wie steht es um Ihre fachliche Kompetenz?	22
2.2.1 Das Fachwissen in Worte fassen	24
2.2.2 Welche Erfolge haben Sie vorzuweisen?	25
2.2.3 Welche Entwicklungen im Fachbereich sind zu erwarten?	28
2.2.4 Welche Fachkompetenzen haben Sie sonst noch zu bieten?	29
2.3 Welche sozialen Kompetenzen besitzen Sie?	32
2.3.1 Verhalten Sie sich situationsgerecht?	32
2.3.2 Können Sie die sozialen Beziehungen in Ihrem Umfeld einschätzen?	35
2.3.3 Wie steht es um Ihre Teamfähigkeit?	38
2.4 Führungskompetenz: Haben Sie das Potenzial zur Führungskraft?	40
2.4.1 Zehn wichtige Eigenschaften für Führungskräfte	40
2.4.2 Wie steht es um Ihr Führungsverhalten?	43
2.4.3 Gelingt es Ihnen, andere Menschen zu überzeugen?	45
2.5 Wie steht es um Ihre interkulturelle Kompetenz?	47
2.6 Welche Methodenkompetenz können Sie vorweisen?	50
2.6.1 Wie kann Methodenkompetenz zu mehr beruflicher Flexibilität verhelfen?	51
2.6.2 Was ist charakteristisch für Ihren Arbeitsstil?	52
2.6.3 Wie steht es um Ihr Zeitmanagement?	55
2.6.4 Wie organisieren Sie Ihren Arbeitsplatz?	60
2.6.5 Welche Methoden setzen Sie bei der Arbeit mit Gruppen ein?	66
2.6.6 Wie gut können Sie Inhalte zusammenfassen?	68
2.7 Wie viel Medienkompetenz besitzen Sie?	71
2.7.1 Welche Medien nutzen Sie bevorzugt zur Informationsgewinnung? ..	71
2.7.2 Erkennen Sie Ihre Verhaltensmuster bei der Mediennutzung	75
2.7.3 Beherrschen Sie das Medium Telefon?	76
2.7.4 Können Sie gut präsentieren und visualisieren?	78
2.7.5 Wie geben Sie Informationen weiter?	81

2.7.6	Wie schützen Sie sich vor der Informationsflut?	83
2.7.7	Wie souverän surfen Sie im Internet?	85
2.7.8	Sind Sie ein Medienprofi?	86
2.8	Übersicht: Wie steht es um Ihre Kompetenzen?	89
2.9	Welche Persönlichkeitsmerkmale haben Sie?	91
2.9.1	Trioling – oder wie Sie auf Entdeckungstour in Ihre Vergangenheit gehen	92
2.9.2	Sind Sie kreativ?	95
2.9.3	Wie halten Sie es mit Tugenden wie Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit?	97
2.9.4	Sind Sie belastbar?	101
2.9.5	Haben Sie ein realistisches Selbstbild?	104
2.9.6	Wie werden Sie von anderen gesehen?	106
2.10	Ihr Qualifikationsprofil: Sehen Sie sich in Ihrer Gesamtheit	106
3	Persönliche Planung: Wo wollen Sie hin?	111
3.1	Ihre beruflichen Ziele	111
3.2	Wie steht es um Ihre Motivation?	111
3.3	Wie sieht Ihre nächste berufliche Zielposition aus?	114
3.4	Persönliche Karriereplanung	118
3.5	Sind Sie in der Balance?	121
4	Selbstmarketing: Sie sind gut! Doch wie erfahren es andere?	125
4.1	Wie gelingt es, sich und seine Fähigkeiten erfolgreich zu präsentieren?	127
4.1.1	Öffentlichkeitsarbeit	129
4.1.2	Kontakte und Netzwerke	132
4.2	Selbstpräsentation	135
4.2.1	Körperhaltung und -sprache	137
4.2.2	Stimme	137
4.2.3	Ausstrahlung	137
4.3	Ihr persönliches Profil	138
4.3.1	Die schriftliche Selbstpräsentation	138
4.3.2	Sind Sie eine Marke?	140
5	Berufliche Möglichkeiten: Wie geht es weiter?	143
5.1	Weiterentwicklung im bisherigen Kontext	143
5.1.1	Internes Netzwerk	143
5.1.2	Mitarbeitergespräche nutzen	143
5.1.3	Förderkreise	144
5.1.4	Assessment-Center (AC)	144
5.1.5	Eigeninitiative bei Kleinbetrieben	146
5.1.6	Weiterentwicklung auf der bisherigen Stelle	146

5.2	Weiterentwicklung in einem neuen Kontext	147
5.2.1	Der verdeckte Arbeitsmarkt	147
5.2.2	Identifikation potenzieller Arbeitgeber	148
5.2.3	Der Kontakt zu Headhuntern	148
5.2.4	Kennen Sie Ihren Marktwert?	149
5.2.5	Erfolg im Vorstellungsgespräch	152
5.3	Neuorientierung: Wollen Sie ganz neue Wege gehen?	156
5.4	Existenzgründung: Ich mache mich selbstständig!	161
6	Der Abschlusstest	167
	Nachwort	172
	Die Autoren	173
	Literaturverzeichnis	174
	Stichwortverzeichnis	175

Vorwort

Was Ihnen dieses Buch bietet

Sie wollen sich persönlich und beruflich weiterentwickeln, mehr Verantwortung übernehmen oder ganz neue Tätigkeitsfelder erschließen? Vielleicht sind Sie sich nicht ganz sicher, ob Sie »das Zeug dazu haben« mehr zu erreichen. Sie sehen anderen beeindruckt zu, wie diese einen Erfolg nach dem anderen erzielen, und wissen nicht so recht, was Sie tun können, um selbst die Anerkennung und Wertschätzung zu erhalten, die Sie verdienen. Nützen Sie Ihre Potenziale wirklich aus, oder bleiben Sie hinter Ihren Möglichkeiten zurück? »Punkten Sie mit Ihren Stärken«. Indem Sie sich mit diesem Buch beschäftigen, haben Sie einen ersten wichtigen Schritt getan, um eingefahrene Bahnen zu verlassen und mehr aus sich und Ihren Fähigkeiten zu machen. Schließlich hat eine Vielzahl von Faktoren Einfluss darauf, ob Sie die Anerkennung erhalten, die Sie verdienen. Überträgt man Ihnen anspruchsvolle Aufgaben, bei denen Sie Ihre Stärken zum Einsatz bringen können? Finden Sie persönliche Zufriedenheit, bei dem was Sie tun und wofür Sie Ihre Energie einsetzen? Mit diesem Buch werden wir Sie wie in einem Coachingprozess Schritt für Schritt auf Ihrem Weg begleiten. In meiner beruflichen Praxis als Karriereberaterin erlebe ich immer wieder mit Schrecken, wie wenig Menschen über sich selbst wissen und wie weit Selbst- und Fremdbild voneinander abweichen können. Dies führt nicht nur im Berufsalltag sondern in allen Lebensbereichen zu Enttäuschungen, Ärger und letztendlich auch zu einem Verlust an Selbstvertrauen.

Lernen Sie sich kennen. Gehen Sie zunächst auf eine spannende Entdeckungstour zu sich selbst und gönnen Sie sich den Luxus, Zeit in die Beschäftigung mit sich zu investieren – es lohnt sich!

- Wo sind meine Stärken?
- Auf welchen Gebieten habe ich schon überdurchschnittliche Leistungen gebracht?
- Wofür brenne ich und was strebe ich wirklich an?
- Wie kann ich das, was in mir steckt, am besten zur Geltung bringen?

Anhand zahlreicher Übungen und Tests erarbeiten Sie sich eine solide Ausgangsbasis, um Ihre weitere berufliche Ausrichtung zielgerichtet und erfolgreich in Angriff nehmen zu können. Nach dieser Standortbestimmung Ihrer Qualifikationen, Ziele und Möglichkeiten werden Sie ein wesentlich klareres Bild von sich selbst haben. Je genauer Sie sich kennen, je realistischer Ihre Vorstellungen sind, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie das, was Sie anstreben, auch erreichen werden. Und Sie werden viel über die »geheimen« Erfolgsfaktoren lernen, die einen nicht zu unterschätzenden Einfluss auf Ihre weitere Entwicklung ausüben, allen voran ein überzeugendes und in sich stimmiges Selbstmarketing.

- Wir wünschen Ihnen auf jeden Fall viel Spaß und Ihren persönlichen Sieg, indem Sie das erreichen, was Ihnen wirklich wichtig ist.

Doris und Frank Brenner

Wie Sie dieses Buch am besten nutzen

Das Ihnen vorliegende Buch ist in unterschiedliche Themenbereiche gegliedert. Es hat sich in der Praxis bewährt, auf jeden Fall zunächst die Einstiegstests zu machen, um die eigene Ausgangsbasis, von der aus Sie starten, zu dokumentieren. Für die meisten Menschen ist es am sinnvollsten, wenn sie damit beginnen, sich mit ihren Qualifikationen und ihrer Persönlichkeit zu beschäftigen. Starten Sie dort, wozu Sie am meisten Lust haben, dies kann nach dem Potenzialverschwendungstest auch gleich das Thema Selbstmarketing sein.

Ihr Arbeitstempo bestimmen Sie selbst. Es gibt Menschen, die dieses Buch innerhalb weniger Tage bearbeiten, für andere erstreckt sich der Prozess über mehrere Monate. Entscheidend ist, dass Sie das Gefühl haben, Schritt für Schritt voranzukommen, mehr über sich zu erfahren und Erkenntnisse in der Praxis auch umsetzen zu können.

Wenn Ihnen eine einzelne Übung besonders schwerfallen sollte, beißen Sie sich nicht daran fest, sondern machen Sie mit einer anderen Übung weiter. Wenn Sie zu einem späteren Zeitpunkt wieder zu der ursprünglichen Übung zurückkommen, fällt sie Ihnen vielleicht leichter.

Versuchen Sie, die Übungen möglichst entspannt und ausgeruht zu machen. Suchen Sie sich einen Platz, an dem Sie ungestört sind und sich wohl fühlen. Ein Glas guten Weins oder leise Musik können dabei nützlich sein.

Eine große Hilfestellung kann auch die Durchführung der Übungen in kleinen Teams sein. Indem Sie sich regelmäßig mit anderen Menschen treffen und sich über den bisherigen Verlauf Ihrer Entwicklung austauschen, erhalten Sie neue Anregungen und zusätzliche Motivation. So lassen sich kleine Durchhänger oder Hemmnisse wesentlich besser überwinden, und positive Erfahrungen von Gruppenmitgliedern spornen zusätzlich an.

1 Gut sein allein genügt nicht

1.1 Der Potenzialverschwendungstest

Das kann doch alles gar nicht sein. Da haben Sie viel Energie in ein Projekt gesteckt, konnten auch tolle Ergebnisse erzielen – und doch werden diese nicht wirklich anerkannt und honoriert. Gleichzeitig sind Sie immer wieder verblüfft, wie andere Menschen, die nicht Ihr Wissen, Ihre Erfahrung und Ihre Intelligenz haben, als die großen Leistungsträger gefeiert werden. Daher wollen wir zunächst einmal mit dem nachfolgenden kleinen Test sehen, ob Sie Ihr Potenzial auch wirklich zielgerichtet nutzen.

Der Potenzialverschwendungstest

Geben Sie bitte zu den folgenden 12 Aussagen Ihre persönliche Meinung wieder. Antworten Sie dabei jeweils entweder mit ja, wenn die Aussage Ihrer Überzeugung entspricht oder mit nein, wenn Sie die Meinung nicht teilen.

Aussagen	ja	nein
Selbstmarketing ist nur was für Angeber!		
Auf die fachlichen Leistungen kommt es in erster Linie an.		
Smalltalk ist mir ein Graus, ich komme lieber direkt zur Sache.		
Äußerlichkeiten sind mir nicht wichtig, was zählt sind die inneren Werte.		
Ich arbeite mehr als meine Kollegen, aber das wird nicht honoriert.		
Ich habe aufgrund der vielen Arbeit, die zu erledigen ist, keine Zeit für Plaudern.		
Kontakte zu nutzen, um etwas zu erreichen, ist mir zuwider. Das hat so einen negativen Beigeschmack.		
Ich stehe nicht gerne im Rampenlicht und lasse lieber andere meine Arbeitsergebnisse präsentieren.		
Meine Kollegen wissen oft mehr als ich darüber, was in unserer Firma so läuft.		
Meine fachlichen Leistungen sind nachweislich sehr gut, doch bisher hat sich das nicht in meiner beruflichen Entwicklung bezahlt gemacht.		
Ich gehe nicht gerne auf andere Menschen zu.		
Mit den Menschen, mit denen ich beruflich zu tun habe, rede ich nichts Persönliches.		

ARBEITSHILFEN
ONLINE

Die Auswertung des Potenzialverschwendungstests finden Sie am Anfang von Kapitel

4. Nun lassen Sie uns Schritt für Schritt Ihren Weg zum beruflichen Erfolg beginnen!

1.2 Selbsttest: Wie gut kennen Sie sich und Ihre Stärken?

Als Einstieg in unser Coachingprogramm geht es zunächst einmal darum, zu erfahren, was Sie bereits über sich wissen. Es ist sinnvoll jetzt zu Beginn den Test durchzuführen, damit Sie die Ausgangsbasis kennen, von der aus Sie starten. Kreuzen Sie jeweils die Antworten an, die Ihrer persönlichen Einschätzung am nächsten kommen. Und beantworten Sie dazu bitte ehrlich die nachfolgenden Fragen.

Selbsttest: Was wissen Sie über sich?

ARBEITSHILFEN
ONLINE

1	Kennen Sie Ihre persönlichen Stärken im Vergleich zu anderen Menschen?	
a)	Ja, ich kenne meine Stärken und kann mich im Vergleich zu anderen Menschen realistisch einschätzen.	
b)	Ich kenne meine Stärken, bin mir aber nicht sicher, wie sie im Vergleich zu anderen Menschen zu bewerten sind.	
c)	Ich bin mir meiner Stärken nicht so richtig bewusst.	
d)	Ich glaube, ich habe keine besonderen Stärken im Vergleich zu anderen Menschen.	
2	Haben Sie in der Vergangenheit regelmäßig eine Bestandsaufnahme Ihrer beruflichen Situation vorgenommen?	
a)	Ja, mindestens einmal im Jahr.	
b)	Nicht regelmäßig, aber ab und zu.	
c)	Ich habe mir schon einmal Gedanken darüber gemacht.	
d)	Bisher habe ich das noch nicht gemacht.	
3	Haben Sie klare Ziele, wohin Ihre weitere berufliche Ausrichtung gehen soll?	
a)	Ja, ich habe klare Vorstellungen und weiß, wie ich diese Ziele erreiche.	
b)	Ich habe Fernziele, die ich erreichen möchte.	
c)	Mir schwirren viele Dinge durch den Kopf, aber klare Ziele habe ich nicht definiert.	
d)	Ich habe keine klare Vorstellung davon, wohin ich mich beruflich entwickeln möchte.	
4	Sind Sie sich Ihrer Qualifikation bewusst und können Sie sie nachvollziehbar belegen?	
a)	Ich kenne meine Kompetenzen und kann sie belegen.	

b)	Ich denke, ich weiß, was ich kann. Es fällt mir jedoch oft schwer, das auch anderen nachvollziehbar zu vermitteln.	
c)	Ich bin oft unsicher, ob das, was ich kann, sich von anderen wirklich abhebt.	
d)	Ich habe mir bisher nie richtig Gedanken darüber gemacht, was ich wirklich kann.	
5	Bilden Sie sich regelmäßig in Ihrem Fachgebiet weiter?	
a)	Ja, Weiterqualifizierung ist für mich eine zentrale Aufgabe, um auch zukünftig auf dem Arbeitsmarkt wettbewerbsfähig sein zu können. Hierzu investiere ich auch Freizeit und eigene finanzielle Mittel.	
b)	Ich schaue mich schon um, was sich in meinem Fachgebiet tut, und lese entsprechende Zeitschriften.	
c)	Wenn mein Arbeitgeber Schulungsmaßnahmen anbietet, nutze ich diese.	
d)	Ich habe eine gute Ausbildung, das müsste doch reichen.	
6	Kennen Sie alternative berufliche Möglichkeiten, die Sie mit Ihrer Qualifikation verwirklichen könnten?	
a)	Ich habe einen guten Marktüberblick, informiere mich regelmäßig über neue Trends und Entwicklungen und weiß mich dort zu positionieren.	
b)	Ich schaue schon mal rechts und links, um Alternativen für mich zu entdecken, allerdings nicht systematisch und regelmäßig.	
c)	Ich interessiere mich sehr dafür, weiß aber nicht so recht, wie ich da vorgehen soll.	
d)	Ich habe keine Vorstellung davon, was ich alternativ machen könnte.	
7	Kennen Sie Ihren aktuellen Marktwert?	
a)	Ja, ich informiere mich regelmäßig und teste auch meinen Marktwert, indem ich mich auf andere Positionen bewerbe.	
b)	Ich spreche öfters mal mit Kollegen und Freunden, was die verdienen, um mir einen Überblick zu verschaffen.	
c)	Wenn z. B. Gehaltsspiegel veröffentlicht sind, lese ich diese ab und zu.	
d)	Nein, keine Ahnung.	
8	Wissen Sie, welche Faktoren Einfluss auf Ihre Motivation haben?	
a)	Ich kenne die Einflussfaktoren und setze sie gezielt ein.	
b)	Ich weiß, was mich anspricht und was mich eher runterzieht, allerdings kann ich diese Dinge nicht bewusst beeinflussen.	
c)	Ich habe manchmal Probleme, mich selbst zu motivieren.	
d)	Ich habe mir noch nie Gedanken darüber gemacht.	

1 Gut sein allein genügt nicht

9	Haben Sie eine klare Vorstellung davon, wie Sie von Ihrer Umwelt wahrgenommen und eingeschätzt werden?	
a)	Ja, ich fordere gezielt Rückmeldungen ein, wie ich von anderen gesehen werde. Diese decken sich mit meiner Selbsteinschätzung zu einem sehr hohen Prozentsatz.	
b)	Wenn ich von Anderen Feedback bekomme, nehme ich das gerne auf und mache mir Gedanken dazu.	
c)	Ich weiß die Rückmeldungen, die mir andere geben, nicht so richtig einzuordnen.	
d)	Ich habe Angst, von anderen zu erfahren, was sie über mich denken.	
10	Wissen Sie, wodurch Sie sich am meisten entmutigen und einschüchtern lassen?	
a)	Ich kenne diese Faktoren und habe in der Vergangenheit immer gezielt darauf hingearbeitet, sie zu umgehen.	
b)	Ich weiß, was mich behindert, sehe aber keine Möglichkeit, Einfluss darauf zu nehmen.	
c)	Ich habe bisher nicht erkennen können, wodurch ich mich besonders einschüchtern lasse.	
d)	Darüber habe ich mir noch nie Gedanken gemacht.	
11	Sind Sie Veränderungen gegenüber aufgeschlossen?	
a)	Ich sehe Veränderungen als Chance und gestalte sie bewusst mit.	
b)	Man sollte den Fortschritt nicht aufhalten, also akzeptiere ich Veränderungen.	
c)	Veränderungen verursachen bei mir Unsicherheit, ob ich dem Neuen gewachsen bin.	
d)	Ich habe Angst vor Veränderungen und versuche, mich so wenig wie möglich mit Veränderungen zu beschäftigen.	
12	Haben Sie ein Netzwerk an Kontakten?	
a)	Ich gehe gezielt auf Menschen zu, knüpfe Kontakte und pflege diese auch.	
b)	Ich kenne eine Reihe von Leuten, habe aber keine Zeit, die Kontakte zu pflegen.	
c)	Ich bin für Kontakte offen.	
d)	Ich mache mir nicht viel aus Kontakten.	
13	Können Sie andere Menschen für Ihre Ideen begeistern?	
a)	Ja, ich bekomme immer wieder entsprechende Rückmeldungen.	
b)	Ich denke schon.	