

CHECKLISTE DON'TS: DIE 11 TODSÜNDEN DES PERSONAL BRANDINGS

Personal Branding basiert auf nachhaltiger und solider Netzwerkarbeit und einer Kommunikation mit hoher Nutzerrelevanz. Anders formuliert: Es geht darum, **tragfähige Beziehungen aufzubauen und sich klar mit bestimmten Themen zu positionieren**. Wer diesen Prozess mit Werbung verwechselt und entsprechend angeht, wird in kürzester Zeit scheitern. Viele der 11 Todsünden haben deshalb ihre Wurzeln in genau dieser Haltung sowie in mangelndem Fingerspitzengefühl: Manche vergessen, dass sie auch in sozialen Netzwerken mit Menschen kommunizieren, **die Respekt und Wertschätzung oder doch zumindest Höflichkeit verdienen**. Wer Manieren in den Social Media vermissen lässt, darf sich über fehlende Reichweite und eine negative Reputation nicht wundern.

1. Sie kommunizieren **egozentrisch**, in Ihren Beiträgen dreht sich alles nur um Ihre Person. Können Sie natürlich machen, doch wundern Sie sich bitte nicht, wenn potenzielle Kontaktpartner und Arbeitgeber den Ego-Trip wenig spannend finden.
2. Ihre Beiträge sind spannend, informativ und lesenswert – finden Sie. Ihre Kontaktpartnern geben Ihnen da jedoch eine andere Rückmeldung, die Sie **geflissentlich ignorieren**. Wer so mit Feedback umgeht, hat an echter Reputationsarbeit kein Interesse.
3. Sie nutzen ausschließlich die Kanäle, die Ihnen liegen. Das muss kein Problem sein – wenn Ihre **Zielgruppe** dort auch unterwegs ist. Ist das jedoch nicht der Fall, sollten Sie Gedanken über Ihre Kanalwahl machen.
4. Andere Blogger oder Fachkräfte Ihres Themenbereiches betrachten Sie **als Konkurrenten**. Folglich teilen Sie deren Inhalte niemals, verlinken kommt auf gar keinen Fall infrage. Dass Sie sich so selbst isolieren, sollte Ihnen aber bewusst sein.
5. Sie bauen Ihr Netzwerk gezielt aus und sammeln fleißig neue Kontakte? Sehr gut, doch mit dem Sammeln sollten Sie vorsichtig sein: Oft werde einmal geknüpfte Kontakte vergessen und **Beziehungen nicht weiter gepflegt**. Für einen erfolgreichen Reputationsaufbau ist das ein absolutes Tabu, von der darin liegenden Respektlosigkeit ganz zu schweigen.
6. Sie teilen Inhalte anderer Blogs und Experten Ihres Themenbereiches – allerdings **ohne jeden Kommentar**. Gut: Das Teilen ist ein erster Schritt. Doch aktives Kuratieren basiert darauf, dass Sie die geteilten Inhalte auch einordnen. Und diese Einordnung ist es auch, die zum Reputationsaufbau beiträgt.

7. Beziehungsarbeit und Netzwerkpflge basieren nicht zuletzt auf **einem ausgewogenen Nutzen für beide Seiten**. Wenn Sie immer nur von Beziehungen profitieren, sich jedoch nie bei Ihren Netzwerkpartnern revanchieren, dürfen Sie sich nicht wundern, wenn Ihre Kontakte nach und nach weg brechen.
8. Hervorragende Kommunikation ist ein wichtiger Teil Ihres Personal Brandings, doch vergessen Sie dabei nicht, dass Sie diese auch **durch konkrete Leistung unterfüttern** und zeigen müssen, dass Sie Ihre Themen und Ihre Arbeit beherrschen. Ohne Leistung können Sie nicht dauerhaft überzeugend kommunizieren.
9. Empfehlungen basieren grundsätzlich auf **Vertrauen und der Überzeugung**, dass der Empfohlene die in ihn gesetzten Erwartungen auch erfüllt. Daher sollten Sie erst dann um Empfehlungen bitten, wenn die Beziehung bereits etabliert ist. Ohne eine gesunde Basis ist die Bitte um Empfehlung im besten Fall irritieren, im schlechtesten Fall unverschämt.
10. Sie **scheuen Konflikte** und wollen es möglichst allen recht machen? Das ist menschlich, hilft aber nicht beim Personal Branding. Denn so können Sie kein klares, trennscharfes Profil entwickeln und sich nicht von anderen abgrenzen und abheben.
11. Gespräche unter vier Augen sind vertraulich. Das gilt auch dann, wenn die Konversation via Chat oder in einem sozialen Netzwerk per Direktnachricht geführt wird. Veröffentlichen Sie ohne Rücksprache Details aus solchen Gesprächen, verlieren Sie schnell **jegliche Vertrauenswürdigkeit**.