

Memasarkan Diri Sendiri â€“ Mungkinkah Itu?

2007-09-09 02:16:34

Hore,
Hari Baru!
Teman-teman.

Kita tahu bahwa produk sebagus apapun, dengan pemasaran yang jelek susah untuk laku dipasaran. Bagaimana dengan diri kita? Apakah secara serta merta kita ini akan laku dipasaran tenaga kerja? Memasarkan diri sendiri bukan semata-mata kepentingan para mahasiswa yang baru saja diwisuda. Bukan mereka yang tengah berdebar-debar melamar pekerjaan kesana-kemari. Bukan pula monopoli para peserta Indonesian idol supaya disamber para produser untuk dilejitkan menjadi seorang bintang panggung. Kita semua berkepentingan untuk memasarkan diri kita sendiri. Bahkan ketika kita sudah memiliki pekerjaan yang bagus sekalipun. Lantas, kapan kita boleh berhenti memasarkan diri? Ketika kita tidak mengharapkan apapun lagi dari lingkungan eksternal kita. Tetapi, mungkinkan itu?

Ada beberapa langkah yang bisa kita tempuh untuk memasarkan diri kita tidak hanya secara efektif, tetapi juga positif ; Pertama, Jika kita sudah bekerja sekarang, hal pertama yang perlu kita lakukan adalah; memastikan bahwa kita benar-benar menunjukkan kinerja yang istimewa pada pekerjaan kita saat ini. Di jaman ini, bekerja baik saja tidak cukup. Karena banyak sekali orang yang bekerja dengan baik. Bahkan mungkin lebih baik. Tetapi, menjadikan anda istimewa ditempat kerja, adalah sebuah langkah yang sangat sulit ditandingi oleh siapapun. Setidaknya, kualitas anda akan sangat diperhitungkan.

Kedua, Membuka diri pada bidang yang berbeda. Banyak orang yang hanya berkutat pada bidang pekerjaan yang ditugaskan atasan kepadanya. Dengan kata lain, job description oriented. Sebaliknya, jika anda bersedia untuk berurusan dengan bidang pekerjaan lain, maka setidaknya, anda bisa terekspos pada lingkungan yang lebih luas dari sekedar kubikal atau ruang kerja anda. Ini membantu anda mendapatkan dua hal yaitu; keterampilan atau pengetahuan baru, dan memungkinkan lebih banyak orang mengetahui keunggulan-keunggulan anda. Jadi, semakin anda membuka diri, semakin meningkat keunggulan anda, dan semakin banyak orang yang tahu hal itu. Nilai anda akan menjadi semakin tinggi pula.

Ketiga, Asah dan optimalkan potensi diri anda. Banyak orang yang tidak mengoptimalkan potensi diri mereka hanya karena mereka menganggap bahwa pekerjaannya hari itu sudah selesai. Jadi mereka buru-buru pulang kerumah begitu jam pulang kantor berdentang. Coba saja anda perhatikan, berapa banyak karyawan bergelar KTG. Tahukah anda apa itu KTG? Karyawn Teng Go. Tidak peduli sebesar apa potensi diri anda; jika anda mendapatkan pekerjaan yang jauh dibawah potensi sesungguhnya dan anda langsung kabur seperti para KTG lainnya, maka potensi diri anda akan terbengkalai begitu saja. Ingatkah anda bahwa hampir semua orang memulai pekerjaannya dari level yang lebih rendah dari potensi diri yang sesungguhnya? Orang-orang istimewa tidak begitu; setelah menyelesaikan pekerjaannya hari itu, mereka datang kepada atasannya, dan bertanya; Bisakah saya membantu pekerjaan Bapak, sehingga hari ini akan menjadi lebih mudah bagi Bapak? Dia membantu atasannya, dan dia membantu dirinya sendiri untuk mengembangkan potensi yang dimilikinya.

Keempat, kenali dan bangun hubungan dengan orang-orang yang bisa mempengaruhi para pengambil keputusan. Jika pekerjaan anda memungkinkan anda untuk mempunyai akses kepada para pemegang otoritas, maka hal ini tidak menjadi isu krusial lagi. Tetapi, bukankah kebanyakan kita tidak berada pada posisi se-strategis itu ? Jika anda tidak bisa menyentuh langsung para pengambil keputusan itu, maka anda harus memastikan bisa meyetuh tangan kanan mereka. Para boss tidak selalu mempunyai cukup

Dadang Kadarusman

Memasarkan Diri Sendiri â€” Mungkinkah Itu?

waktu untuk melihat karyawannya satu per satu. Tetapi, para tangan kanannya bisa membantu mereka. Jika anda berhasil meyakinkan para tangan kanan mereka itu, maka nama anda akan muncul dalam daftar â€”karyawan potensialâ€”TM yang mereka sodorkan kepada boss.

Kelima, Hindari sikap negatif. Negative attitude, jika anda ingin menyebutnya demikian. Banyak orang lupa diri. Mereka pikir, kalau lebih bagus dari orang lain, dan mereka mempunyai akses kepada para pengambil keputusan; maka mereka boleh bersikap seenak perutnya saja. Mereka salah. Para boss hebat memiliki kepekaan yang tajam. Mereka tahu bahwa kualifikasi teknis bukanlah segala-galanya. Sikap karyawan bisa menjadi faktor paling penting apakah mereka memberikan kesempatan dan tanggungjawab lebih besar atau tidak. Bahkan, mereka tahu bahwa kecerdasan atau keahlian yang tinggi, jika dikombinasikan dengan sikap yang negatif; akan sangat membahayakan. Pendek kata; mereka tahu, orang-orang yang mempunyai attitude negative harus dipromosingkirkan, bukan dipromosikan. Kita tahu bahwa dalam diri setiap orang ada sisi positif dan negatifnya. Tetapi hal itu tidak berarti kita boleh mengumbar sisi negatif kita. Sebaliknya, jika kita berhasil memupuk sisi positif kita terus-menerus; maka yang kita hasilkan akan lebih banyak positifnya juga. Dan semuanya itu akan kembali kepada kita; berupa buah kenikmatan yang menyenangkan.

Cobain deh langkah langkah diatas itu. Lakukan secara konsisten. Saya yakin, anda tidak akan diabaikan. Bahkan anda akan muncul kepermukaan dimana setiap orang bisa mengenali, mengagumi, dan merekomendasikan anda kepada setiap orang lainnya. Kabari saya jika itu berhasil bagi anda.

Hore,
Hari Baru !

Catatan kaki :

Kecerdasan atau keahlian yang tinggi, jika dikombinasikan dengan sikap negatif; akan sangat membahayakan.

Buku [Belajar Sukses Kepada Alam](#)