

# ZEHN KÖNIGSWEGE ZUM ERFOLG

WIE ERREICHE ICH MEINE ZIELE?  
WIR HABEN **TOP-COACHES** NACH IHREM  
KARRIERE-MANTRA GEFRAGT

Von Bärbel Schwertfeger und Isabell Nitzsche

# M

anche Sätze begleiten uns ein ganzes Berufsleben lang. Weil sie zeitlos sind, in unterschiedlichsten Situationen anwendbar, aber trotzdem immer den Kern der Sache treffen. Um solche markanten Leitformeln für den Job zu finden, haben wir führende Berater aus dem deutschsprachigen Raum gebeten, uns ihre wichtigste Maxime preiszugeben und zu erläutern. Denn sie alle haben im Laufe ihrer Coaching-Karriere jeweils eine zentrale These herausgefiltert, die die Quintessenz ihres umfangreichen Wissens und ihrer Erfahrung darstellt. Das Ergebnis unserer Recherchen wird Sie sicher weiterbringen. Viel Erfolg! >

## „DESIGNEN SIE SICH IHREN JOB SELBST“

Sie haben eine gute Stelle, sind aber unzufrieden? „Oft sind es nur Kleinigkeiten, die zum Glück fehlen“, sagt Madeleine Leitner. Und die lassen sich ändern, wenn wir die Sache aktiv angehen. „Drehen Sie den Spieß um und gestalten Ihren Job selbst“, rät die Psychologin. Was stört Sie? Was ist Ihnen wirklich wichtig? Was lässt sich ändern? Warum nicht einen Teil der Arbeit im Home-Office erledigen? Oder in ein anderes Team wechseln? Möglich ist vieles. Vorausgesetzt, Sie wissen, was Sie wollen.



**Madeleine Leitner, Dipl.-Psychologin, Mitarbeit am Bestseller „Durchstarten zum Traumjob“.**  
www.karriere-management.de

## „ERKENNEN SIE ALTE MUSTER“

Unbewusste Schemata aus der Kindheit bestimmen oft unser Verhalten“, sagt Roswita Königswieser. Das ist der Grund, weshalb es in einigen Situationen immer wieder knirscht.

Eine Marketingleiterin etwa ist frustriert, weil sie ihre Forderung nach einem größeren Budget wieder nicht durchsetzen konnte. Was passiert? Kaum sagt der Chef nein, zieht sie sich in ihr Schneckenhaus zurück statt zu kämpfen. Wie schon als Kind verzichtet sie auf vieles – aus Angst vor Ablehnung. Einfach ist es nicht, solche Muster zu entdecken. „Fahnden Sie nach dem roten Faden“, empfiehlt die Beraterin. Suchen Sie sich dazu drei Situationen aus verschiedenen Lebensphasen. Wann waren Sie als Kind, Jugendliche und Erwachsene besonders traurig oder frustriert? Gab es bestimmte Auslöser? Waren Sie zu nachgiebig? Wollten Sie immer Recht haben? Königswieser: „Wer seine Muster kennt, kann professioneller mit seinen Problemen umgehen.“



**Roswita Königswieser, Expertin für systemische Organisationsberatung und Psychoanalytikerin.** www.koenigswieser.net

## „WECHSELN SIE IHRE PERSPEKTIVE“

Sie engagieren sich und schufteten wie eine Bessene, und Ihr Boss ist trotzdem unzufrieden mit Ihnen. Ihr Ärger darüber ist zwar verständlich, aber lediglich aus Ihrer Sicht. „Nur wer auch die Ziele seines Chefs im Auge hat,



## WER DEN GEWOHNTEN BLICKWINKEL ÄNDERT, KANN NUR GEWINNEN

kommt weiter“, erklärt Sabine Dembkowski. Viele Arbeitnehmer sind zu sehr in ihrem eigenen Kosmos gefangen und vergessen darüber, auch im Sinne der ganzen Abteilung oder Firma zu denken.

So wie die Personalleiterin, die ihre ganze Energie daransetzt, Programme zur Bewerberauswahl, Talentförderung und flexiblen Vergütung zu initiieren. Nur ihr Chef weiß diese Arbeit nicht zu schätzen. Der Grund ist aus seiner Sicht nachvollziehbar: Keines ihrer Projekte passt zu seinen aktuellen Prioritäten. Für ihn stehen derzeit nämlich vor allem Kostensenkung und Personalreduzierung auf der Agenda.

„Versetzen Sie sich einmal in die Situation Ihres Vorgesetzten“, rät Sabine Dembkowski. Worauf kommt es ihm an? Was sind seine drei derzeit wichtigsten Ziele? Und was tragen Sie konkret dazu bei, damit er diese erreicht? Bei der Beantwortung dieser Fragen ist der Aha-Effekt garantiert. „Im Extremfall wird Ihnen bewusst, dass Sie nur fünf bis zehn Prozent Ihrer Zeit darauf verwenden, die Pläne Ihres Chefs bewusst zu unterstützen.“ Die Konsequenz: Prioritäten verändern, Aufgaben delegieren und mit neuer Sichtweise argumentieren. Erklären Sie Ihrem Vorgesetzten, wie sehr er von Ihrer Arbeit profitiert.

**Dr. Sabine Dembkowski ist Gründerin und Direktorin von The Coaching Centre mit Büros in Köln und London und war vorher in der strategischen Unternehmensplanung tätig.** www.thecoachingcentre.com



## „GUTE BEZIEHUNGEN SIND EIN GRUND- PFEILER DES ERFOLGS“

Ein neuer Friseur, ein guter Arzt – geht es um Personen unseres Vertrauens, verlassen wir uns auf die Empfehlungen von Freundinnen. „Firmen machen das genauso, sie recherchieren in ihrem Netzwerk: „Kennen Sie jemanden für diese Position oder jenen Auftrag?“ Für Monika Scheddin, Spezialistin im Bereich Networking, spielen beim Beziehungenpflegen drei Dinge eine wichtige Rolle: 1. Teilen können. Geben Sie, dann wird Ihnen gegeben. Wer Angst hat, dass andere nur vom fremden Know-how profitieren wollen, signalisiert Schwäche. 2. Danke sagen. Kleines Wort, große Wirkung – daher nie vergessen. 3. Die absichtslose Absicht. Gute Netzwerkerinnen üben sich in Geduld. Sie haben Interesse an anderen Menschen und investieren Zeit in die Beziehung. Dafür gibt es jede Menge wertvoller Infos und irgendwann vielleicht auch ein interessantes Jobangebot. Größte Todsünde: Menschen nur wegen ihrer Position anzusprechen – jeder hilft gern, aber jeder merkt auch schnell, wenn er nur benutzt wird.



**Monika Scheddin, Coach und Gründerin der Woman's Business Akademie sowie Autorin des Ratgebers „Erfolgsstrategie Networking“.** [www.womans.de](http://www.womans.de)

## „MACHEN SIE IHRE ÄNGSTE ZU VERBÜNDETEN“

Einem Vortrag vor hundert Leuten halten. Den Vertrag mit schwierigen Kunden aushandeln. Auch wenn Ihnen schon der Gedanke daran Unbehagen bereitet – trauen Sie sich! Denn Sie können weit mehr als Sie denken. „Erweitern Sie Ihre Komfortzone“, appelliert Wolfgang Walter. Stellen Sie sich bewusst neuen Herausforderungen.

Die Furcht vor einer Blamage ist verständlich. Aber wie jede Emotion weckt sie auch Energie. Und die verpufft ungenutzt, wenn Sie wie das Kaninchen vor der Schlange erstarren. Nur wer seine Ängste aktiv angeht, kann sie überwinden – und von ihnen profitieren. Denn hinter jeder Befürchtung steckt auch eine positive Absicht. Schließlich ist es durchaus sinnvoll, sich vor einer Niederlage schützen zu wollen.

„Machen Sie Ängste zu Ihren Verbündeten“, so der Rat des Coach. Selbstvertrauen oder positives Denken allein genügt nicht. „Sie müssen schon etwas dafür tun“, sagt der Psychologe. Entscheidend sind Sorgfalt und Kompetenz. Gute Vorbereitung ist alles. Wenn es trotzdem schief geht? Dann ist das meist auch kein Beinbruch. Fehler sind der beste Lehrmeister – solange man sie erkennt. Und die nächste Chance kommt bestimmt.

**Wolfgang Walter, Coach bei der Personalberatung Heidrick & Struggles.** [www.heidrick.com](http://www.heidrick.com)



## „VERSÖHNEN SIE SICH MIT IHREM STRESS“

Sie stehen im Job unter Hochdruck und ärgern sich darüber? „Akzeptieren Sie den Stress“, rät Louis Lewitan, „er ist Energie.“ Der Coach ist überzeugt, dass es keine Arbeit ohne Stress gibt. Es geht nur darum, ihn positiv zu lenken. Lernen Sie Ihre Grenzen kennen, statt sich darüber hinwegzusetzen. Überdenken Sie Ihre Glaubenssätze. Heißen die „Ich muss immer die Beste sein“ oder „Ich darf im Job keine Gefühle zeigen“? Das ist Raubbau an Ihren Kräften. Besser: Grenzen ausdehnen. Mit Sätzen wie „Ich kann nicht alles schaffen“ zeigen Sie Stärke und Profil. Reden Sie Klartext mit Chefs und Kollegen, statt sich anzupassen. Sonst haben Sie Stress, weil Sie in einer Rolle stecken die Ihnen nicht entspricht.

**Louis Lewitan, Coach, Psychologe.** E-Mail: [louis@lewitan.de](mailto:louis@lewitan.de)



## ZEIGEN SIE, WER SIE SIND UND WAS SIE KÖNNEN: DER JOB IST IHRE BÜHNE



## „ZÄHMEN SIE IHREN PERFEKTIONISMUS“

Sie sind stolz darauf, dass alles bis aufs i-Tüpfelchen stimmt? Leider zahlt sich Detailliebe nicht immer aus. Wenn Frauen vehement um Kleinigkeiten kämpfen, wirkt das oft nicht engagiert, sondern unsouverän.

„Wer sich auf Einzelheiten fixiert, verliert schnell den Blick fürs Wesentliche“, warnt Coach Susanne Alwart. Die Ökonomin, die auch andere Trainer ausbildet, rät deshalb zum Umdenken. Worauf kommt es wirklich an? Ist es wichtiger, dass der Bericht nicht einen einzigen Tippfehler enthält oder dass Sie Kunden mit einer neuen Argumentation von Ihrer Dienstleistung überzeugen? Bewährte Gegenstrategie bei übergroßer Detailversessenheit: genau überlegen, wie viel Zeit eine Aufgabe kosten darf. Da hilft das Pareto-Prinzip – die letzten 20 Prozent fürs Ergebnis brauchen 80 Prozent der Zeit. Also statt eine Aufgabe hundertprozentig erfüllen zu wollen, lieber mehr Aufgaben zu 80 Prozent erledigen. Vorsicht Falle: auf keinen Fall Themen stets bis ins Letzte recherchieren, Aspekte immer weiter aufdröseln, Dinge nicht aus der Hand geben wollen. „Entwickeln Sie Gelassenheit“, so Alwart, „und akzeptieren Sie Tatsachen. Wo gehobelt wird, fallen Späne.“



Susanne Alwart ist Ökonomin, Coach und Ausbilderin für Coaches, und lehrt an der Universität Lüneburg. [www.alwart-team.de](http://www.alwart-team.de)

## „DEN MARKTWERT PUSHEN“

Werden Sie Ihr eigener Trendscout! „Was Sie gestern gelernt haben, ist morgen schon wieder überholt. Nur wer auf dem neuesten Stand und damit attraktiv für seinen Arbeitgeber bleibt, sichert seinen Job“, weiß Doris Brenner. Viele sind gut in ihrem aktuellen Fachgebiet, aber nur die wenigsten machen sich Gedanken darüber, welche Anforderungen sie in Zukunft erfüllen müssen.

„Verlassen Sie Ihren Trott“, empfiehlt die Beraterin und Buchautorin (z. B. „Karrierefaktor Self-Assessment“, Haufe). Seien Sie offen für neue Themen, Methoden und Projekte, und tauschen Sie sich regelmäßig mit Insidern darüber aus, wie sich die Märkte entwickeln.

**MUT ZUR LÜCKE  
UND GESPÜR FÜR NEUES  
VERLEIHEN STÄRKE**

ANZEIGE 1/2 QUER  
210 x 140 mm

Filtern Sie ebenso heraus, wo Sie individuelle Stärken am besten einsetzen können. „Das ist wie in der Mode“, erklärt Brenner. „Nur trendy auszusehen hilft nicht, das Kleidungsstück muss auch gut passen.“



**Doris Brenner, Gründungsmitglied, Vorstand der Deutschen Gesellschaft für Karriereberatung e. V. [www.karriereabc.de](http://www.karriereabc.de)**

## „HABEN SIE MEHR MUT ZUM SOUVERÄNEN AUFTRITT“

**Überzeugen Sie ohne Worte.** „Auftreten und Kleidung sind so wichtig wie Ihre Botschaft“, sagt Reiner Neumann. Welches Styling passt zu welcher Situation? Ein Vortrag erfordert ein anderes Outfit als ein Meeting mit Kollegen. Ebenso entscheidend: die passende Körpersprache. Fester Stand, unterstützende Gestik, regelmäßiger Blickkontakt. Üben!



**Reiner Neumann, Psychologe, Coach und Autor. [www.der-perfekte-auftritt.de](http://www.der-perfekte-auftritt.de)**

## „HALTEN SIE SICH AN DIE SPIELREGELN“

**Aufstieg durch Topleistung?** Beim Weg nach oben wiegt ein anderer Faktor mindestens genauso schwer: „In Unternehmen gelten auch Regeln für den Erfolg, die nichts mit der direkten Performance zu tun haben“, sagt Coach Achim Mollbach. Dies sind „Männer-Regeln“. So bilden Männer Koalitionen, ohne große Worte. Nur das gemeinsame Ziel zählt. Sie haben Lust an Macht. Hinter rationalen Entscheidungen stehen daher oft profane Machtspiele. Da kann eine Frau noch so gut argumentieren, der Stärkere gewinnt. Also hilft nur mitspielen statt jammern.

Männer belegen die „Star-Themen“, die Image und Prestige bringen. Frauen befassen sich hingegen gern mit Themen, weil sie Spaß machen oder sinnvoll wirken. Also Vorsicht, nicht alles, was Ihnen als wichtig verkauft wird, ist es auch. „Frauen müssen aufpassen, dass sie nicht von erfolgswilligen Männern in sogenannte Aschenputtel-Themen gedrängt werden“, warnt Mollbach. Haben Sie ein Topthema souverän besetzt, müssen Sie es weiterhin gekonnt vermarkten. Sonst droht die nächste Falle: das „Dornröschen-Syndrom“. Frauen warten leider oft, bis sie wach geküsst werden. Bis dahin sind Männer schon längst mit ihren Ideen vorbeigezogen. Unternehmen sind nun mal Marktplätze, auf denen sich jeder rechtzeitig positionieren muss.

**Achim Mollbach, Coach bei Kienbaum Consultants International, einem der Branchenführer mit Kernkompetenz Managementberatung. [www.kienbaum.de](http://www.kienbaum.de)**

