

April 2009 > Emotion



VON STOLPERFALLEN UND **AUSWEGEN**

Ein Gespräch mit dem Kommunikationstrainer Werner Katzengruber über erfolgreiche Frauen und warum es sich für den Aufstieg lohnt, als Erste „Hier!“ zu schreien

Herr Katzengruber, Kreativität, Kommunikationsfähigkeit und Teamgeist werden heute in fast jeder Stellenanzeige gefordert. Eigentlich typisch weibliche Eigenschaften. Warum gibt es noch nicht mehr Frauen in Spitzenpositionen?

In den Anzeigen steht zwar immer, dass diese Fähigkeiten gewünscht werden, aber es stimmt nicht. Tatsächlich ist es den meisten Firmen wichtig, dass man den Erwartungen der Vorgesetzten entspricht und möglichst wenig Kritik an den Entscheidungen der Führungsriege übt. Wenn dann eine Frau kommt, die wirklich eine höhere Kommunikationskompetenz als ihre Vorgesetzten hat und möglicherweise auch noch kreativere Ideen, wird sie zur potenziellen Gefahr. Da sind die Konflikte programmiert.

Gilt das für Männer nicht ebenso?

Männer arbeiten eher taktisch. Wenn sie anderer Meinung sind als ihr Chef, meiden sie Diskussionen. Statt dessen suchen sie sich entweder Verbündete oder neue Ziele. Männer tendieren auch eher als Frauen dazu, Ja zu sagen, obwohl sie Nein meinen, besonders wenn es der eigenen Karriere dient. Sie passen sich den Gegebenheiten stärker an, wenn es darum geht aufzusteigen. Frauen haben einen höheren Kommunikationsbedarf. Manchmal versuchen sie, sich über Sachverhalte auseinanderzusetzen, und die Männer rollen dabei innerlich mit den Augen und fragen sich: „Was zickt sie denn jetzt schon wieder herum?“

Sind das die größten Hindernisse, um durchzustarten?

Frauen schreien auch nicht als Erste „Hier!“, wenn es um eine neue Aufgabe geht. Männer sind da forscher, waghalsiger und haben eine höhere Risikotoleranz. Gerade im Job kommt es deshalb bei ihnen öfter zu Karrieresprüngen, dafür aber auch zu drastischeren Niederlagen.

Wie erklären Sie sich diesen Unterschied?

Frauen haben ein emotionaleres Verhältnis zur Arbeit. Vor kurzem habe ich eine Studie gelesen, deren Fazit war, Männern sei es vor allem wichtig, dass das Geld stimme, während es Frauen darum gehe, sich bei der Arbeit wohlfühlen. Selbst wenn sich eine Chance bietet, wägen sie daher Vor- und Nachteile stärker ab. Deshalb setzen sie sich auch weniger stark für die eigenen Interessen ein und sind kompromissbereiter, was nicht immer zu ihrem Vorteil ist.

Verhandlungsbereitschaft als Stolperstein?

So ging es einer Klientin, die eine anspruchsvolle Führungsposition eingenommen hatte, mit der Zusage, sie könne ihr Team frei gestalten. Als sie sich von drei Mitarbeitern trennen wollte, die sie massiv behinderten, hieß es, die Abfindungen seien zu teuer, sie solle versuchen, mit denen klarzukommen. Frauen tendieren dazu, so etwas zu akzeptieren, selbst wenn es zu ihren Lasten geht.

Wovon hängt Erfolg im Wesentlichen ab?

Von realistischen Zielen und der Energie, die man dafür aufbringt. Eine große Rolle spielen eigene Visionen. Da hat mich immer der Lebenslauf der Afroamerikanerin Wilma Rudolph sehr beeindruckt, die mit vier Jahren an Kinderlähmung erkrankt war: Sie trainierte so konsequent, dass sie nicht nur laufen lernte, sondern sogar an den Olympischen Sommerspielen in Rom 1960 teilnahm. Dort gewann sie in allen drei Kurzstreckendisziplinen die Goldmedaille!

Lässt sich so eine Konsequenz lernen?

Oft sind die eigenen Ziele ungenau und verschwommen. Wer aber alles daransetzen will, ein Ziel zu erreichen, muss sich klarmachen, wohin er will. Oder wie es der irische Dramatiker George Bernard Shaw formulierte: „Man gibt immer den Verhältnissen die Schuld für das, was man ist. Ich glaube nicht an Verhältnisse. Diejenigen, die in der Welt vorankommen, gehen und suchen sich die Verhältnisse, die sie wollen – und wer sie nicht findet, schafft sie sich selbst.“ ■

📀 Wir verlosen zehn DVDs und zehn Bücher „Einfach erfolgreich“ von Werner Katzengruber unter www.emotion.de/katzengruber

📖 Buchtipps finden Sie auf Seite 149

April 2009 > Emotion

MEHR WISSEN

EINFACH ERFOLGREICH

Warum sind einige Menschen erfolgreicher als andere? Ist es Glück, Zufall oder einfach Schicksal? Weder noch: In seinem Buch "einfach erfolgreich" erklärt Werner Katzengruber, dass es die richtigen Strategien und Modelle sind, die zum Erfolg führen.

Werner Katzengruber ist überzeugt: Jeder hat die Möglichkeit, erfolgreich zu werden - privat und beruflich! Jenseits von esoterischen Glaubensan-dich-Formeln gibt es valide Vorgehensweisen, mit deren Hilfe man seinen eigenen Erfolg planen und strategisch umsetzen kann. Diese Strategien kann jeder lernen. Kurz und knapp stellt er uns seine "Roadmap"-Strategie vor. Dabei soll man zum Beispiel lernen, sich realistische Ziele zu setzen. Doch die Aufgabe des Buches ist nicht allein, den Weg zum persönlichen Erfolg zu zeigen sondern auch über die Demotivationsfaktoren aufzuklären, die den Erfolg blockieren. Ein leicht verständlicher Ratgeber, der einlädt, ehrlich zu sich selbst zu sein.



Buchcover

Die Coaching-DVD vermittelt Modelle und Strategien, um die eigenen Wünsche und Ziele zu erreichen. Lebendig schildert Werner Katzengruber die Ergebnisse seiner Analysen, fordert zu Übungen und Selbsttests auf und veranschaulicht seinen Vortrag durch Grafiken und Animationen. Das richtige Erfolgsbuch ist zentraler Bestandteil eines Coachings. Jedes Kapitel von "einfach erfolgreich" endet mit wichtigen Fragen zur Selbstreflexion. Deren Beantwortung ist der persönliche Weg zum Erfolg.

Werner Katzengruber ist einer der erfolgreichsten Personality Coaches Deutschlands. In seinem neuen GU-Buch "Einfach erfolgreich" hat er den Werdegang erfolgreicher Menschen analysiert und die wichtigsten Strategien zusammengestellt.

WEITERE THEMEN

Hier gehts's zum Erfolg: Der Blick von außen macht Lösungen sichtbar, die längst in Ihnen stecken.