

DIE FÜNF ULTIMATIVEN KARRIERE-STRATEGIEN

SO SETZEN SIE SICH DURCH!

Beruflicher Erfolg hängt längst nicht nur von Ehrgeiz und Leistung ab. Ein neues Buch verrät die fünf wichtigsten Regeln auf ihrem Weg ganz nach oben.

Für VOGUE-Chefin Anna Wintour (61) steht es seit mehr als 23 Jahren an der Tagesordnung: sich durchzusetzen! Seit 1988 ist die erfolgreiche Chefredakteurin ebenso berühmt-berühmt für ihre zielorientierte Arbeitsweise wie für ihren ungebrochenen Erfolg. Ihr gelang jene Karriere, von der Tausende Frauen träumen und hart dafür arbeiten. Und dennoch will es bei den meisten nicht so ganz klappen mit dem großen Durchbruch.

Dale Carnegie steht seit vielen Jahrzehnten für eines der erfolgreichsten Business-Coaching-Programme weltweit. Internationale Manager-Größen wie Warren Buffet, einer der reichsten Männer der Welt, zählen zu den Absolventen des von Kommunikationsexperten und Bestseller-Autor Dale Carnegie entwickelten Trainings.

In dem neuen Dale-Carnegie-Buch „Sich durchsetzen, aber richtig!“ werden die fünf entscheidenden Strategien verraten, wie man sich in der Geschäftswelt durchsetzen kann. Denn fest steht: Nicht nur Fleiß und Ehrgeiz machen erfolgreich – es gehört noch viel mehr dazu, es ganz nach oben zu schaffen. Und das sogar auf nettere Art als Anna Wintour...

1 AUFBAU VON BEZIEHUNGEN
Die erste der grundlegenden Fähigkeiten im Verhältnis zu Ihren Mitmenschen ist der Aufbau von Beziehungen. So macht nicht nur die Arbeit mehr Spaß, er ist auch die Grundlage für gegenseitige Hilfe und Unterstützung. Bei den ersten Begegnungen sollten Sie sehr vorsichtig sein, insbesondere dann, wenn Sie negative Dinge äußern. Stellen Sie Ihre Fragen offen, halten Sie Blickkontakt und seien Sie ein guter Zuhörer. **Zeigen Sie sich in jeder Hinsicht positiv und machen Sie den ehrlichen Versuch, gemeinsame Werte oder Interessen zu finden.** Zeigen Sie, dass Sie froh darüber sind, die neue Person kennenzulernen. Sprechen Sie stets klar und deutlich und das Wichtigste: Lächeln Sie!

2 Neugier
Ihr nächster Schritt besteht darin zu lernen, wie Sie die natürliche Neugier anderer Menschen am besten für sich nutzen. Vielleicht wollen Sie als Manager Ihr Team motivieren, so schnell wie möglich so viel wie möglich zu lernen. Oder Sie sind ein neuer Mitarbeiter und neugierig auf das Unternehmen. Sie wollen Ihre Neugier befriedigen – und

damit nützen Sie sich selbst und Ihrem Arbeitgeber. Ganz gleich, ob Sie schon lange in einer Firma sind oder gerade erst angefangen haben: Seien Sie neugierig! **Sie sollten ihr Bestes geben, um Informationen über Ihr Fachgebiet und darüber hinaus zu sammeln, um immer auf dem neuesten Stand zu sein.** Das bedeutet jedoch keineswegs, dass Sie jeden Tag viele Stunden im Internet oder einer Bibliothek verbringen müssen. **Neugier hat damit zu tun, die Lücke zwischen Theorie und Praxis zu schließen.** Setzen Sie Gelerntes praktisch um und suchen Sie so oft wie möglich das Gespräch mit Experten!

3 Kommunikation
Wir bewundern Menschen, die in der Lage sind, sich gut auszudrücken. Es gibt viele unterschiedliche Möglichkeiten, dies zu tun, aber bestimmte Grundsätze gelten für jede Art von Kommunikation: 1. **Sprechen Sie andere Menschen stets mit ihrem Namen an.** Dies ist eine unglaublich einfache Methode, um Ängste und Vorurteile Ihres Gesprächspartners abzubauen. 2. **Geben Sie offen zu, wenn Sie Unrecht haben.** Das ist eine wichtige und geschätzte Eigenschaft, über die

nur wenige Menschen verfügen. 3. **Geben Sie anderen konkretes und vor allem aufrichtiges Lob.** 4. Zeigen Sie stets Ihre Dankbarkeit. 5. Lassen Sie Ihre eigentlichen Aufgaben von Zeit zu Zeit beiseite und **helfen Sie anderen** – ohne dass der Kollege Sie erst darum bitten muss. 6. Lassen Sie andere ihr Gesicht wahren, indem Sie ein **Missgeschick mit Humor aus der Welt schaffen.** 7. Und



MADONNA



Anna Wintour hat es geschafft, sich in der beinhalten Modewelt durchzusetzen. Vor der VOGUE-Chefin hat sogar Karl Lagerfeld Respekt.

denken Sie immer daran: **Bescheidenheit siegt** und Angeber sind ziemlich unbeliebt!

4 Ehrgeiz
Führung bedeutet nicht nur, seinen Teammitgliedern Anweisungen zu geben, sondern auch sie zu besseren Leistungen zu inspirieren. Das beinhaltet, andere zu motivieren und Ehrgeiz in ihnen zu wecken. Am besten tun Sie dies, **indem Sie den Tag mit Schwung beginnen**, denn die ersten drei Minuten des Arbeitstages sind die wichtigsten mit Ihrem Team. Kommen Sie also früh ins Büro und bringen Sie viel Energie und gute Laune mit. **Machen Sie es sich zur**

Gewohnheit, Ihr Team mit Begeisterung und Humor zu begrüßen. Anschließend kommunizieren Sie Ihre Erwartungen, indem Sie einen Aktionsplan erstellen, den Sie Ihrem Team mitteilen. Denn **Menschen brauchen Führung** und wissen gerne, wohin die Reise geht, und warum.

5 Konfliktlösung
Konflikte gehören nun einmal zum Arbeitsleben dazu. Führungskräfte müssen kreativ damit umgehen können und in der Lage sein, stabilisierend zu wirken. Wenn Sie selbst an einem Konflikt beteiligt sind, sollten Sie schnell aktiv werden und notwendige

Maßnahmen ergreifen. Dabei könnte Ihnen Ihr Ego im Wege stehen. Halten Sie sich also vor Augen, dass eine gewisse Flexibilität Ihrerseits nicht bedeutet, dass andere Menschen die Oberhand gewinnen. **Benennen Sie sich niemals wie ein Kleinkind, das sich im Sandkasten mit einem anderen Kind streitet. Beschimpfen Sie andere nicht** und zeigen Sie nicht mit dem Finger auf sie. Sprechen Sie lieber über Ihr eigenes Verhalten, nicht über das der anderen Person. Es ist nicht immer einfach, sich selbst zu bremsen, aber langfristig ist es um einiges produktiver.

Wie man weiß, laufen neun-

zig Prozent der menschlichen Kommunikation nonverbal ab. **Die Körpersprache entscheidet in Konfliktsituation darüber, ob Vertrauen entsteht oder zunichtegemacht wird.** Es beginnt damit, dass Sie lächeln, Augenkontakt herstellen und angemessenen Abstand zu der anderen Person einhalten. **Passen Sie Ihre Körperhaltung und Gestik an Ihr Gegenüber an.** Dieses Spiegeln signalisiert dem Gehirn Ihres Gesprächspartners, dass er Ihnen vertrauen kann, weil Sie ihm ähnlich sind. Eine hervorragende Methode, um Streitigkeiten zu verhindern oder zum Positiven zu wenden.

D. SCHIMKE, K. FISCHER ■