



Beruflich ein Profi,

Es gibt Führungskräfte, die im beruflichen Umfeld professionell und überzeugend auftreten, aber im privaten Bereich große Defizite haben und so agieren, als gälten die allgemeinen Regeln des Zusammenlebens nicht. Doch unsere Verhaltensmuster im Beruf und im Privaten wirken auf interessante Weise zusammen. Nutzen Sie daher Ihre Möglichkeiten, um sowohl beruflich als auch privat erfolgreich zu sein.

Olaf Dunker ist ein gefragter Mann: Schon morgens im Marketing-Meeting zeigt er sich bestens vorbereitet und kennt die Bedürfnisse der Kunden von heute und morgen. In der Diskussion nimmt er jede Äußerung seiner Mitarbeiter höchst sensibel auf, prüft sie, gibt engagiert seine Kommentare und wirkt immer präsent. Auch nach zwei Stunden voller Engagement hat er noch Zeit für einen kurzen persönlichen Plausch. Dunker weiß, dass genau das extrem gut bei seinen Mitarbeitern ankommt – sein Einsatz und sein Interesse für ihre Arbeit.

Und schon eilt der Manager ins nächste Meeting – es geht um die Ergebnisse der neuesten Mitarbeiterbefragung. Da Dunker weiß, dass nur ein zufriedener Mitarbeiter produktiv ist, engagiert er sich für seine Leute und geht regelmäßig in Gesprächsrunden mit dem Betriebsrat, gibt seine Einschätzung ab und veranlasst dann zügig Maßnahmen. Aber selbstverständlich nicht ohne vorherige Abstimmung mit den Vorstandskollegen – er fällt doch niemandem in den Rücken! Loyalität ist einer seiner wertvollsten Grundsätze. Er ist eben ein Profi, der weiß, wie man richtig vermittelt. Teamgeist und der Wille zur Dienstleistung stehen in seinen Verantwortungsbereichen nicht nur auf Postern und Broschüren, sie werden täglich gelebt.



Bernd Nolte

gehört zu den international erfolgreichsten und vielfach ausgezeichneten Consultants und Coaches in der Finanz- und Investmentbranche und unterrichtet an renommierten Universitäten in Europa und Zentralasien. Zusammen mit seinen Kollegen von 4P berät und trainiert er seit über 15 Jahren weltweit Banken, Investment- und Versicherungsanbieter sowie Börsen und Aufsichtsbehörden in allen wichtigen Fragen rund ums Banking.

privat ein Amateur

Ein Mensch wie Dunker zeigt im Berufsalltag vollen Einsatz und im höchsten Maße Professionalität. Doch was passiert, wenn er nach Hause kommt? Auch heute ist es wieder einmal spät geworden: „Besondere Zeiten erfordern eben besondere Maßnahmen“, erläutert er. Den skeptisch-vorwurfsvollen Blick seiner Frau übersieht er dabei geflissentlich, jetzt erst mal in Ruhe ankommen, sich umziehen und gemütlich vor dem Fernseher bei einem Bierchen die Welt vergessen. Morgen hat er im Job schließlich wieder ein volles Programm.

Dunker arbeitet im Beruf höchst professionell, ist erfolgreich und geachtet. Allerdings nimmt das Berufsleben so viel Zeit und Energie in Anspruch, dass der „Privatkunde“ hinter den Gewerbekunden in die zweite Reihe rückt. Es ist das Dilemma vieler erfolgreicher Professionals, in erster Linie im Berufsleben „on top“ zu sein und dieselben Erfolgsregeln im Privaten zu vernachlässigen. Selten thematisieren Führungsrunden die Überwindung der spürbaren Höhenunterschiede zwischen beruflichen Gipfeln und privatem Alltag. Dabei kann man gerade im Privaten destruktive Verhaltensweisen ausfindig machen, die sich irgendwann auch auf das berufliche Agieren übertragen, dort Fehlentwicklungen und damit Kosten verursachen. Ich zeige Ihnen, welche acht Hürden berufliche und private High Performer nehmen:

Hürde 1: Verstummen

Wenn Menschen sich nichts mehr zu sagen haben, kaum noch aktiv und aufeinander eingehend miteinander reden, droht das gegenseitige Verständnis zu versanden. Die Ursachen dafür finden sich nicht nur in persönlicher (Über-)Beanspruchung, sondern auch in Tabus und Angst vor Offenheit. Gerade die wichtigen Gespräche über die eigenen Erwartungen oder anstehende Probleme werden gern vermieden. Doch wer beruflichen Schwierigkeiten couragiert begegnet, sollte auch im Privaten unangenehme Wahrheiten nicht aus dem Weg gehen und rechtzeitig gegensteuern.

Hürde 2: Vernachlässigen

Wenn jemand ständig berufliche Themen wichtiger nimmt als die privaten Beziehungen, so rücken diese in die zweite Reihe und schließlich in die letzte. Dort werden sich die Zurückgesetzten nicht lange wohlfühlen und mit der Zeit ausbrechen. So wie Sie Ihre Key-Clients hegen und pflegen, sollten Sie sich auch für Ihre privaten Top-Kunden immer wieder etwas Neues ausdenken.

Hürde 3: Verweigern

Wer sich anderen entzieht und Verständnis für die Perspektiven der anderen verweigert, strapaziert auf Dauer diese Beziehungen unerträglich. Die Betroffenen landen damit auf dem Abstellgleis – man lässt sie dort verhungern. Im Job ist dies vielleicht irgendwann die frustrierte Assistentin, die innerlich kündigt.

Hürde 4: Verachten

Viel öfter als vermutet kommt es vor, dass Menschen die Wertschätzung füreinander verlieren und sich – offen oder verborgen – gegenseitig gering schätzen und verachten. Man setzt den anderen herab, spricht ihm Wissen, Urteilsfähigkeit oder anderes ab. Das frustriert diesen nicht nur, sondern führt zur Angst, nicht mehr zu genügen.

Hürde 5: Vergleichen

Unangebracht ist es auch, andere Menschen an vermeintlich erfolgreicheren zu messen. Da werden nicht nur „geborene“ Kinder zu „gekorenen“ Verlierern – auch Mitarbeiter und Kollegen verlieren ihr Gesicht. Und nicht selten warten sie dann voller Rachsucht auf eine günstige Gelegenheit, um alles heimzuzahlen.

Hürde 6: Verübeln

Richtig schlimm werden alle Arten von Konflikten erst dadurch, dass wir nachtragend sind und nicht verzeihen und vergessen wollen. Wer anderen laufend Vorhaltungen macht, ihre Fehler und Schwachstellen penetrant herauspickt, zeigt damit auch eine eigene Schwäche.

Hürde 7: Vereinnahmen

Nicht nur durch Vernachlässigung kann man scheitern. Auch das Gegenteil, das permanente Kontrollieren und Sich-Einmischen, kann eine Vertrauensbasis belasten. Letztlich führen diese Zeit- und Energie-„Investitionen“ zu einer immer schwächeren Rentabilität der eigenen Performance – privat wie beruflich.

Hürde 8: Vernichten

Dieses Extrem trifft immer dann zu, wenn einer glaubt, nur Rechte zu haben und diese auch gegen den Willen anderer erzwingen zu können – mit aller Dominanz und Machtausübung. Das Gefährliche daran: Selbst wenn ein Cäsar sich immer wieder durchsetzt, eines Tages nutzt irgendein Brutus die Gelegenheit, mit gleicher Kraft zurückzuschlagen.

Im Wettlauf der Besessenen gibt es alle Arten von Läufern: Die einen stolpern beruflich wie privat stets über die gleichen Fehler. Andere meistern beruflich mit großer Eleganz und Hingabe dieselbe Herausforderung, die sie privat zu Fall bringt, und umgekehrt. Doch es gibt auch diejenigen, die sowohl privat als auch geschäftlich jede Hürde nehmen. Diese erfolgreichen Läufer sind sich der Hindernisse bewusst und hinterfragen kritisch, an welcher Stelle sie in welcher Situation hängen bleiben könnten. Sie gehen ihre beruflichen wie privaten Herausforderungen quasi im Kopf vorab durch und bereiten sich auf jede Person und Situation professionell vor. Sie trainieren ihre Verhaltensweisen, schauen sich von anderen etwas ab und setzen das dann besser um.

Prüfen Sie deshalb für sich, welche der acht Hürden Sie bei welcher Person und in welcher Situation leichter nehmen. Und an welcher Sie Gefahr laufen zu stolpern. Überlegen Sie dann, was Sie tun können, um Herausforderungen in Zukunft noch besser zu meistern. Viel Vergnügen und Erfolg dabei – beruflich wie privat.

Wie beurteilen Sie Ihren Bankberater menschlich?

Björn Hübner, Managementtrainer & Coach, Freiburg:

Meine Bankberaterin macht einen rundum professionellen Eindruck. Sie legt Wert auf ihr Äußeres und tritt mir stets im gepflegten Business-Outfit gegenüber. Ihr Umgangston ist sehr offen und nett, und sie interessiert sich für mich und meine Bedürfnisse. Das schafft eine angenehme Gesprächsatmosphäre, die durch die persönliche Einrichtung ihres Büros vertieft wird. Auch wenn sie Daten in den Computer eingibt, bleibt sie immer präsent und hält stets die Verbindung zu mir als Gesprächspartner. Sie ist verlässlich und gibt prompte Antwort auf E-Mail-Anfragen. Wenn ich ein Angebot ablehne, reagiert sie niemals beleidigt und hat Verständnis dafür, dass ich eine zweite Meinung einhole. Sie ist die perfekte Dienstleisterin.

Gerd Müller-Laessig, Vertriebsleiter, Hanau:

Ich habe genau den Bankberater, der zu mir passt. Er fällt in seiner hemdsärmeligen und dynamischen Art aus dem Rahmen, und genau das mag ich an ihm. Wenn ich ihn besuche, kommt er mir schon hektisch entgegen und begrüßt mich wild gestikulierend. Ein Sakko gibt es bei ihm nicht. Dennoch ist er sehr professionell und immer für mich da. Wenn ich am Freitag um 19 Uhr einen Termin brauche, ist das kein Problem. Darüber hinaus spricht er meine Sprache. Er erklärt mir die Produkte, so dass ich sie verstehe, und ist auch sonst auf Zack. Er hat meine Konten im Blick, weiß genau, welcher Anlegertyp ich bin, und wenn es etwas zu tun gibt, meldet er sich ganz unkompliziert und tritt in Aktion.

Anke Weier, Coach für interkulturelle Kompetenz, Burgkirchen:

Der Bankberater unseres Vertrauens tritt uns stets sympathisch und höflich gegenüber. Die Zusammenarbeit mit ihm war von Anfang an sehr gut. Als ich das erste Mal die Bank betrat, um mich nach bestimmten Zinskonditionen zu erkundigen, bat er mich gleich zum Gespräch, obwohl ich keinen Termin hatte. Auch in den weiteren Gesprächen innerhalb der vergangenen fünf Jahre zeigte er nach wie vor großes Interesse an unseren Bedürfnissen. Wir haben bei ihm das Gefühl, als Menschen und nicht nur als Kunden wahrgenommen zu werden. Er ist entgegenkommend, und wenn wir auseinandergehen, haben wir einen für beide Seiten zufriedenstellenden Abschluss erzielt.