



1. Fachkongress für Businessfrauen

„Wenn schon anders, dann besser!“

Abstracts zu den Vorträgen und Workshops vom 17. Oktober 2009

Veranstalter: WOMAN's Business Akademie GmbH / PURPLE Consulting

	Vortragsraum I	Vortragsraum II		Vortragsraum III
9:30-11:00	Endlich wieder ruhig schlafen... – Von der Vision zu Strategie! Stefan Hagen S. 2-3	Mental auf Erfolg programmiert. Gabriele Autenrieth S. 10-11		Podiumsdiskussion: Finanzielle Unabhängigkeit. K. Förtsch, C. Kisslinger-Popp, A. Kitzmann-Schubert S. 19-20
11:30-13:00	Podiumsdiskussion: Erfolg im Geschäft und Leben A. Fendt, R. Mehler, G. Graupner, Dr. P. Kholghi, Dr. M. Schramm, T. Reichert-Facilides S. 4-5	Was Businessfrauen von Schauspielerinnen lernen können. Sabine Kistler S. 12-13		So positionieren Sie sich auf dem Arbeitsmarkt. Birgit Krietemeyer & Christina Kruse S. 21-22
14:30-16:00	Entdecke die Diva in dir. Monika Scheddin S. 6-7	14:30-15:15 Eine Frau trägt Buch. Eva-Maria Popp, S. 14	15:15-16:00 Vom Beruf zur Berufung. Kirstin Wolf S. 15-16	Krisen gibt es nicht! – Nur Herausforderungen und Möglichkeiten. Regina Mehler S. 23-24
16:30-18:00	Warum Frauen Witze erzählen sollten und wie sie es lernen können. Sissi Perlinger S. 8-9	Spinnen ist Pflicht – jetzt erst recht! Anke Meyer-Grashorn S. 17-18		Fleißige Frauen arbeiten, schlaue steigen auf. Wie Frauen in Führung gehen. Dr. Barbara Schneider S. 25-27

Protokollantinnen: Melanie Meyer, Sabine Pflieger und Angela Pietzsch

Rückfragen an:

WOMAN's Business Akademie GmbH

Sonja Lorenz, info@womans.de, 089/44 71 72 75



„Endlich wieder ruhig schlafen... – Von der Vision zur Strategie!“

Stefan Hagen, Werte.Coach – bekannt aus der TV-Doku-Serie „Hagen hilft!“

Dass Stefan Hagen einmal Beamter in der Stadtverwaltung war, kann man sich heute nur mehr schwer vorstellen. Heute kennt man ihn als Unternehmerberater, Coach und vor allem aus seiner eigenen *Sendung „Hagen hilft!“ auf Kabel1*, in der er verschuldete Kleinbetriebe vor dem Ruin bewahrt. Doch von der Stadtverwaltung zur eigenen Fernsehkarriere war es auch für ihn ein weiter, harter Weg.

Ohne seinen damaligen Chef hätte er vermutlich den Sprung aus der abgesicherten Beamtenlaufbahn ins unsichere Unternehmertum nicht gewagt. Deshalb rät er auch seinen Zuhörerinnen: ‚Däuen‘ ist rheinisch-platt und bedeutet soviel wie ‚schubsen‘. Man sollte sich niemals schämen, Hilfe in Anspruch zu nehmen. Viel peinlicher ist es doch zu stolz zu sein, um Hilfe anzunehmen und so mit vermeidbaren Fehlern zu scheitern. Stefan Hagens zweiter Tipp: Seien Sie wach! Ergreifen Sie die Chancen, die sich Ihnen bieten, bleiben Sie aktiv und verschreiben Sie sich einer Aufgabe ganz und gar! Denn die Realität sieht selten so aus wie in Stefan Hagens Werbetrailer für Kabel1, in dem er eine Münze hochschnippt und dann ein Geldregen auf ihn niedergeht. Dabei hält er es mit einem Zitat von Johann Wolfgang von Goethe, das er im Blog von Monika Scheddin entdeckt hat: „In dem Augenblick, in dem man sich endgültig einer Aufgabe verschreibt, bewegt sich die Vorsehung auch. Alle möglichen Dinge, die sonst nie geschehen wären, geschehen, um einem zu helfen.“

Dabei vergleicht Stefan Hagen den *Weg zum Erfolg* mit einem *Marathon*, für den man regelmäßig trainieren muss. Jede Woche sollte man sich dafür vier Stunden lang Zeit nehmen, aber nicht um *im*, sondern um *am* Unternehmen zu trainieren. Wie das aussehen kann, erklärt Stefan Hagen am Beispiel einer alleinerziehenden Buchhändlerin, die er betreut hat. Diese Buchhändlerin war von früh bis spät in ihrem Laden, der aber trotzdem nicht laufen wollte. Sie war schon fix und fertig und suchte nach Strategien, um noch mehr zu schaffen und noch mehr zu arbeiten. Da riet ihr Stefan Hagen, sich für vier Stunden die Woche eine Aushilfe einzustellen und dafür nach Hause zu gehen und zu lesen. Für diese unternehmerische Entscheidung musste das Pferd der Tochter verkauft werden. Die Buchhändlerin schrieb über die in diesen vier Stunden gelesenen Bücher Rezensionen, die sie in ihrem Buchladen aushing. Dies war der entscheidende Aspekt, der die Kunden wieder ins Geschäft zog. Übrigens: Das Pferd der Tochter konnte letztendlich sogar wieder zurückgekauft werden. Zum langen Atem gehören jedoch auch so banale betriebswirtschaftliche Dinge wie ausreichend Eigenkapital und Liquidität, um schlechte Zeiten überbrücken zu können. Denn alles, was schnell wächst, hat keine Zeit Wurzeln zu schlagen und fällt ohne ein richtiges Fundament beim ersten Sturm um.

Stefan Hagen fragt die Unternehmerinnen im Publikum, weshalb ihre Kunden gerade zu ihnen kommen. Mit den Antworten „Preis, Leistung und Qualität“ will sich der Referent aber nicht zufrieden geben. Denn: „In diesen Punkten sind Sie absolut mit der Konkurrenz vergleichbar und es wird immer einen Wettbewerber geben, der billiger oder besser ist!“ Bei diesem Vergleich kann man also nur



verlieren. Stefan Hagen rät zum anders sein. Es sind die ganz individuellen Lebenswege und Eigenschaften, die eine Person *unverwechselbar* machen. Stefan Hagen spricht da aus eigener Erfahrung. Er entschied sich zu Beginn seiner zweiten Karriere gegen die üblichen Porträtfotos in Anzug und Krawatte und präsentierte sich stattdessen in einem neuen Internetauftritt ohne Krawatte und mit verschränkten Armen. Auf diesen Unternehmensberater, der sich so ganz anders zeigte als die anderen, wurde schließlich die UFA aufmerksam und lud ihn zum Casting für seine spätere Sendung ein.

Doch all diese Bausteine zum Erfolg sind noch völlig wirkungslos, solange ein Aspekt fehlt: *Das Wollen*. Jeder sollte eine langfristige Vision für sein künftiges Leben entwickeln und sich fragen: Was will ich wirklich? Für Stefan Hagen war dabei eine Frage hilfreich, die er auch gerne an seine Zuhörerinnen weitergibt: „Herr Hagen, wie sieht eigentlich Ihr idealer Tag mit 65 aus?“ Stefan Hagen beantwortet diese Frage für sich persönlich folgendermaßen: „Mit 65 Jahren möchte ich arbeiten, aber an einem warmen Ort. Ich mache mir Notizen für mein Buch.“ Diese große Vision sollte man dann in konkrete und kurzfristige Ziele umsetzen. Seine Klienten fragt er dazu immer gerne, was es denn braucht, damit sie sagen können: „Herr Hagen hat mir geholfen!“ Und auch wenn es in der Sendung selten gezeigt wird: Über 80 Prozent der Klienten antworten auf diese Frage, dass sie endlich einmal wieder ruhig schlafen möchten – ohne Sorgen. Für dieses Ziel sollen sie sich dann konkrete Termine und Fristen setzen, die aber so realistisch gewählt sind, dass sie nicht demotivieren.

Und wie kann man diese Ziele erreichen? Stefan Hagen empfiehlt, *sich auf die eigenen Stärken zu besinnen* und sich zu fragen, wem die eigenen Stärken nutzen können. Man kann auch die eigenen Kunden fragen, was sie besonders an einem schätzen. Da gibt es das Beispiel einer Landschaftsgärtnerin, der Stefan Hagen geholfen hat. Sie erhielt den Großauftrag, eine Gartenanlage für ein Krankenhaus zu planen. Doch mit dieser Aufgabe fühlte sie sich so überfordert, dass es ihr den Schlaf raubte. Als sie aber den Auftrag bekam, eine große Weihnachtstanne zu organisieren, war sie voll in ihrem Element. So erkannte sie: Die kreativen Arbeiten sind nicht ihre große Stärke. Stattdessen hat sie sich darauf spezialisiert, ihre Kollegen im organisatorischen Teil ihrer Arbeit zu unterstützen – und kann endlich wieder ruhig schlafen!

Stefan Hagens Vortrag schließt mit der Aufforderung, alle Elemente für sich selbst zusammenzufügen: Die *Hilfe von Verbündeten*, das *Wachsein*, das *Ausdauertraining*, das *Anderssein*, die *großen Visionen* und die *konkreten Ziele* – und natürlich *das Wollen und das Tun*. Hier fühlen sich nicht nur die Selbstständigen und die Unternehmerinnen im Publikum angesprochen, auf die dieser Vortrag vor allem abzielte. Und auch wenn Stefan Hagen nur am Rande Tipps für eine entspannte Nachtruhe gibt – die Relevanz einer Vision für das eigene Leben konnte er anschaulich vermitteln. Denn selbst wenn Helmut Schmidt meint: „Wer eine Vision hat, sollte zum Arzt gehen“, kontert Stefan Hagen: „Wer keine Vision hat, kann sich bald keinen Arzt mehr leisten!“

von Sabine Pflieger



„Erfolg im Geschäft und Leben – Rezepte, Tipps und Überlebensstrategien erfolgreicher Businessfrauen“

Podiumsdiskussion mit:

- **Annegret Fendt**, Neue KinderFAN GmbH
- **Gaby S. Graupner**, DIMAT Services
- **Dr. Peri Kholghi**, Psychologin und Unternehmensberaterin
- **Regina Mehler**, Marketing Director Adobe
- **Tania Reichert-Facilides**, Geschäftsführerin Universum Film
- **Dr. Maja Schramm**, Senior Product Manager Pharma, Shire Deutschland

Moderation: **Christiane Wolff** und **Monika Scheddin**

Kein Wunder, dass die Podiumsdiskussion mit dem Titel „Erfolg im Geschäft und Leben: Rezepte, Tipps und Überlebensstrategien erfolgreicher Businessfrauen“ so gut besucht war. Denn hier ging es um Fragen, auf die man weder in der Ausbildung, noch im Studium Antworten erhält. Ein Thema also, wie für den Fachkongress der Businessfrauen gemacht. Insgesamt waren sechs hochkarätige Frauen eingeladen, um von ihren ganz persönlichen Erfahrungen zu berichten.

Den Anfang machte *Regina Mehler*. Die Marketingdirektorin bei Adobe, die eigentlich Schreiner werden wollte, charakterisiert sich selbst als risikofreudig, mutig und sehr neugierig. Doch selbstbewusst zu sein und an sich zu glauben, das habe auch sie erst lernen müssen: „Frauen meinen immer, sie müssten alles bis ins kleinste Detail verstehen. Aber irgendwann merkt man, dass die anderen auch nur mit Wasser kochen“, erklärte die Marketingdirektorin. „Man darf aber auch mal etwas nicht wissen und Fehler machen“, meinte die überzeugte Netzwerkerin und fügte hinzu: „Wichtig ist nur, dass man aus seinen Fehler lernt“.

Die Psychologin und Unternehmensberaterin *Dr. Peri Kholghi* startete ihre Karriere bei Mercedes. Weil sie aber immer schon ihr „eigenes Ding“ machen wollte, habe sie sich vor 17 Jahren selbstständig gemacht. Auf die Frage nach ihrem Erfolgskonzept gab sie an, dass es für ihren Beruf vor allem wichtig sei, fachlich verschiedene Methoden zu kombinieren und sich von allen Richtungen begeistern zu lassen. Ein allgemein verbindliches Erfolgsrezept habe sie nicht, weil sich Kompetenzen nur aus sich selbst heraus entwickeln ließen. Für den Erfolg aber sicherlich wichtig sei es, „dass man erst überlegt, anschließend entscheidet und dann aber auch wirklich tut“, ermutigte die Unternehmensberaterin das Publikum.

Gaby S. Graupner wollte eigentlich erst Sängerin, dann Lehrerin und schließlich Jägerin werden. Heute habe sich alles miteinander verbunden: „Ich stehe wie eine Sängerin auf der Bühne, gebe mein Wissen weiter wie ein Lehrer und erkläre, wie man Aufträgen erfolgreich hinterherjagt“, so die Vertriebstrainerin mit dem persönlichen Vorbild ‚Winnetou‘. Wichtig sei es, nicht aufzugeben und gerade auch nach Rückschlägen immer wieder aufzustehen, so die alleinerziehende Mutter von drei Kindern.



Annegret Fendt beschrieb ihre Natur als intuitive Querdenkerin als den wesentlichen Motor ihres Werdegangs: „Ich mache erst Action, dann denke ich nach und dann überzeuge ich“, so die Geschäftsführerin der Neue KinderFAN GmbH. Um erfolgreich zu sein, käme es vor allem auf Ausdauer und Beharrlichkeit an, „und dass man immer den Mut hat, das zu sein, was man ist“.

Ganz ähnlich erklärte *Tania Reichert-Facilides*, Geschäftsführerin von Universum Film, ihren beruflichen Erfolg damit, dass sie in entscheidenden Momenten ihres Lebens auf den Bauch gehört habe und sich selber immer treu geblieben sei. „Wichtig ist aber auch, immer ein Team von Kollegen um sich zu haben, die die eigene Persönlichkeit ergänzen, die Dinge können, die man selbst vielleicht nicht so gut kann. Besonders gut ist es immer dann für mich gelaufen, wenn ich Leute um mich hatte, die extrem gut in Bereichen waren, wo ich selbst eher schwächer bin“, berichtete die alleinerziehende Mutter.

Dass eine Karriere auch ganz ungewöhnlich starten kann, bewies *Dr. Maja Schramm*. Denn die Biologin hat geschafft, was wohl die meisten nicht für möglich hielten: Nur vier Wochen nach der Geburt ihres ersten Kindes ist sie als Produktmanagerin in einem Pharmaunternehmen eingestellt worden. Auf die Frage nach dem Rezept ihres Erfolges antwortete die Biologin: „Sich selbst begeistern können, dann begeistert man auch andere“.

von Melanie Meyer

„Entdecke die Diva in dir!“**Monika Scheddin**, Coach und Networking-Expertin (WOMAN's Business Akademie)

„In der Vergangenheit gab es genau zwei Typen von Businessfrauen: Auf der einen Seite den *Kumpel*, also das liebe, nette, fleißige Bienchen, und auf der anderen Seite die ehrgeizige und ich-bezogene *Zicke*.“ So lautete der Satz, mit dem Monika Scheddin ihren Vortrag zum Thema „Entdecke die Diva in dir“ eröffnete.

Doch die Spezies der Businessfrauen sei im Wandel und nehme moderne Formen an, erklärte die Vortragsrednerin, die seit über zehn Jahren ganz bewusst die *besonderen Charakteristika erfolgreicher Businessfrauen* beobachtet und sammelt. Monika Scheddin entwickelte sogar einen entsprechenden Fragebogen, um die neue ‚Spezies‘ besser kennenzulernen: Was tun oder lassen diese Frauen? Wie wurden sie erfolgreich? Wie leben sie? Und was können andere Frauen von ihnen lernen? Die eine oder andere Vorannahme stellte sich als falsch heraus, andere bestätigten sich.

Der Vergleich ihrer Beobachtungen brachte Monika Scheddin letztendlich zu dem Schluss, dass diese Frauen *verblüffend viel gemeinsam* hätten: „Sie sind alle emanzipiert, aber keine Emanzen. Sie sind selbstbewusst und stehen zu ihren Schwächen. Sie sind sehr selbstständig, ohne alles selber machen zu wollen. Sie sind erfolgreich, aber keine Streber. Sie haben gute Manieren, sind aber keine wandelnden Etikette-Ratgeber. Sie sind mutig, manchmal verwegen, immer für Überraschungen gut. Sie sind großzügig und emotional. Sie sind einfach im Handling und eigenwillig. Sie sind eindeutig Frau. Ihre größte Stärke ist ihr Humor. Ihre größte Schwäche ist ihr Gerechtigkeitsfimmel und ihr Credo lautet: wenn schon anders, dann besser!“, fasste Monika Scheddin die *charakteristischen und zugleich höchst individuellen Eigenschaften und Vorlieben* zusammen und fügte hinzu, dass es für diesen Typ Businessfrau, nur einen Namen geben könne: Diva!

Doch wie bei vielen Dingen im Leben, käme es auch bei der modernen Businessfrau auf die richtige Mischung an. Monika Scheddin sprach sich deshalb für folgende *Faustregel* aus:

- ✓ 30 Prozent *Kumpel* (für die Teamfähigkeit),
- ✓ 10 Prozent *Zicke* (für den Geschäftssinn) und
- ✓ 60 Prozent *Diva* (für Lässigkeit und Lebensfreude).

Um dem Publikum die Gelegenheit zu bieten, diesen „neuen“ Frauentyp noch besser verstehen zu lernen, ließ Monika Scheddin in ihrem Vortrag einen kurzweiligen und amüsanten *Kurztrip in die Alltagswelt der Diva* folgen. So erfuhr das Publikum, dass eine Diva immer genau das tue, was sie gerade möchte, und sei es der Motorradführerschein mit 40. Statt vager Hoffnungen und vorsichtiger Ziele, habe sie stets kühne Absichten, anspruchsvolle Wünsche und glasklare Erfolgs-Formeln. Und ein Tag, an dem alles schief laufe, sei für die Diva noch lange kein Grund zu verzweifeln. Sie würde sich einfach sagen: „Die Anzahl der Probleme ist begrenzt. *Fünf ist Trümpf*. Mehr hatte ich noch nie an einem Tag. Schluss mit lustig, jetzt wird alles gut.“ Statt den Kopf in den Sand zu stecken, „nimmt sich



die Diva für den Rest des Tages frei, kauft sich sündhaft teure Dessous, verabredet sich für nächste Woche mit einer spannenden Person und lässt sich heute chic zum Essen ausführen“, so Monika Scheddin. Denn das Besondere an der Diva sei auch ihre Großzügigkeit – anderen gegenüber sowie sich selbst gegenüber. Sie sei tolerant im Hinblick auf die Sitten und Gebräuche anderer Nationalitäten, nehme Jugendliche ebenso wichtig wie ältere Menschen und sei stets bereit zu teilen. Alles in allem also eine durchaus sympathische Frau, diese Diva. Und deshalb ein guter Grund für die Businessfrauen im Publikum sich selbst zu fragen: „Ist da vielleicht auch ein Stückchen Diva in mir?“

von Melanie Meyer



„Warum Frauen Witze erzählen sollten und wie sie es lernen können.“

Sissi Perlinger, Entertainerin, Schauspielerin und Multitalent

„Ein Vampir kommt auf einem Tandem daher gefahren. Die Polizei hält ihn auf und fragt, was er getrunken habe. Zwei Radler, antwortet der Vampir.“

Und da behauptet Sissi Perlinger, *Humor sei eine ernsthafte Angelegenheit?* Zumindest hat sie hieb- und stichfeste Argumente: Humor will geübt werden, beim Witze erzählen macht man sich so manchen Mann zum Feind und reitet gerne auf Klischees herum. Also ist das mit den Witzen nichts für harmoniebedürftige Frauen? Nein, sagt da sogar Sissi Perlinger – um dann dem Publikum doch ein paar Tipps und Tricks zu verraten, mit denen es noch klappen könnte mit der Comedy-Karriere – zumindest bei nächster Gelegenheit im Bekannten- oder Kollegenkreis.

Doch Frauen, seid gewarnt: *Der Witz ist eine Männerdomäne.* „Und wenn man da eindringt, ist das kein guter Ausgangspunkt für einen Flirt oder die Karriere“, sagt die Comedy-Expertin. Schließlich wünschten sich 82 Prozent aller Frauen Humor bei einem Mann. „Doch der Mann will eine Frau, die über *seine* Witze lacht.“

Dabei sei Humor die Erfindung der kleinen Brillenträger, die sich eine Balznische geschaffen haben – „oder kennen Sie einen intelligenten, reichen, gut gebauten Adligen mit Witz?“ Doch da die Frau das einzige Opfer ist, das seinem Jäger auflauert, möchte sich der witzige Mann seine mühsam erarbeitete Nische nicht auch noch von seinem Opfer streitig machen lassen.

Wenn Frauen sich das trotzdem trauen möchten, müsse man zunächst ein wenig nachforschen: Wie entsteht Humor eigentlich? Indem man sich auf gängige Klischees einlässt und die Realität simplifiziert. Harmoniesucht ist da nicht förderlich: „Man muss sich schon entscheiden, ob man Humorist oder Politiker sein möchte“, sagt Sissi Perlinger. „Man muss sich locker machen – Political Correctness ist der Tod des Humors. Man muss frech sein, Tabus brechen.“

Wer das tut, wirkt stark. „Früher dachte ich immer, Männer haben Angst vor starken Frauen“, gibt Sissi Perlinger zu bedenken. „Jetzt weiß ich, dass Männer nur zu erschöpft vom Statusgerangel sind und nicht auch noch weibliche Konkurrenz möchten.“ Der Mann muss sich täglich beweisen: Ob als Nachkomme von Krieger oder Jäger – er muss täglich seine Position im Rudel verteidigen. Wer sich also als witzige Frau zur Konkurrenz macht, muss damit rechnen, in unbequeme Situationen zu geraten.

Das beste Beispiel: Erzählt der Chef einen Witz, lachen alle – auch wenn er gar nicht witzig war. Erzählt die „Tippse“ einen besseren Witz, herrscht Gefahr: Die Männer denken, „die ist witziger als ich“. Die Frauen meinen, „die will doch nur zeigen, dass sie etwas Besseres ist“. Warum spielen Frauen selten besser Gitarre als Männer, besser Schach, besser Billard? Weil sie ihren Beschützer nicht verärgern wollen. Frauen suchen den Schutz der Gruppe, stellen sich gleich, suchen nach



Harmonie – dieses Verhalten ist schlicht ungefährlicher. Der Mann hingegen suhlt sich in der Aufmerksamkeit: „Lachen ist eine extreme Art von Zustimmung“, sagt Sissi Perlinger. „Daraus entsteht aber eine Energie, um die sich Frauen nicht bringen lassen sollten.“

Also, los geht es mit der *Einführung in die Witzeschule* fürs Publikum. Regel Nummer eins: „Immer alles aufschreiben“. Zweitens: Ein Gefühl dafür entwickeln, wann welcher Witz passt. Der Beginn einer Party, wenn alle noch peinlich berührt in der Gegend stehen, sei nicht der passende Zeitpunkt für einen Witz. Auch nicht, wenn am Esstisch alles kurz mal schweigt. „In solchen Situationen musste auch ich erstmal lernen, mich zurückzuhalten“, sagt Sissi Perlinger. Stattdessen sollte man für ein gutes Witzeklima sorgen: Den Vortrag eines anderen nickend unterstützen, erstmal die anderen erzählen lassen. Wenn man einen Witz schon kennt, sollte man freudig nicken.

Wer nicht gleich vor einer großen Gruppe auftreten möchte, sollte unter vier Augen üben – gerne mit einem Mann als Witzetrainer – „damit der sich schön profilieren kann“. Ebenso wichtig: die richtige Mimik und die richtige Gestik. Und wenn der Mann dann lacht, merkt Frau ganz schnell: „Ja, Frauen sollten Witze erzählen!“

So forderte Sissi Perlinger schließlich auch noch verschiedene Damen aus dem Publikum auf, die theoretisch erlernten Grundlagen gleich hier und jetzt in der Praxis auszuprobieren und einen von ihr vorgetragenen Witz auf der Bühne nachzuerzählen – nein: nachzuperformen! Und dann war es im Gegenzug an Sissi Perlinger begeistert zu sein: begeistert vom demonstrierten humoristischen Potenzial der Businessfrauen!

von Angela Pietzsch



„Mental auf Erfolg programmiert“

Gabriele Autenrieth, Mentaltrainerin (CreativPower)

Ein heißer Sommer in Indien: Ein kleiner Elefant, der später einmal schwere Arbeiten erledigen soll, wird mit einem Strick um den Fuß am einen Baum gebunden. So kann er nicht weglaufen. Einen Sommer später ist der Elefant schon größer, immer noch hindert ihn der Strick daran, davonzulaufen. Viele Sommer später ist der Elefant erwachsen – und meint immer noch, der Strick halte ihn fest. Dabei könnte mit seiner Kraft längst den Baum ausreißen, an dem er festgebunden ist.

Den meisten Menschen ergeht es ähnlich, sagt Gabriele Autenrieth. „Empfundene Begrenzungen sind meist keine realen, allzu oft lassen wir uns von den *Automatismen in unseren Verhaltens- und Redeweisen* lenken.“ Dabei entsteht selten Neues: „Das ist, als ob man immer auf der Autobahn unterwegs ist. Dort gibt es nicht so viele Variationsmöglichkeiten. Erst auf einer kleinen Landstraße muss man neue Wege suchen, langsamer fahren und entdeckt ein anderes, neues Umfeld.“

Die Autobahn des Lebens zu verlassen, kostet *Mut*. Das weiß auch Gabriele Autenrieth. Doch sie hat für sich – und für andere Menschen, die auf der Suche sind – einen Weg gefunden, Lösungen zu schaffen. Als berufstätige Mutter von zwei Kindern, engagierte Ehe- und Hausfrau erlebte sie selbst, wie sich ein Burnout anfühlt. Ihr half mentales Training, wieder ruhig und gelassen zu werden, Grenzen selbst zu ziehen und sich ihre Lebensfreude zurück zu holen.

„Unser Denken hat Einfluss auf unseren Erfolg – und Misserfolg“, weiß die Augsburgerin heute. „Wir müssen unsere *Stärken stärken und unsere Schwächen schwächen*.“ Das funktioniert nur, wenn Verstand und Intuition gemeinsame Wege gehen. Das Problem: Wir handeln in Gewohnheiten – wie der Elefant. Damit schaltet aber der Verstand die Intuition, also die Kreativität aus, neue Lösungen können nicht entstehen. Beim Mentaltraining verankere man hingegen im entspannten Zustand *neue Denk- und Verhaltensweisen*. Das Gehirn bildet neue Verknüpfungen, neue Verhaltensmuster können entstehen.

„Wir haben rund 50.000 bis 60.000 Gedanken am Tag“, sagt Gabriele Autenrieth. „Es ist doch besser, wenn diese positiv sind, so können wir auch etwas für unsere mentale Gesundheit tun.“ Erreichen kann man dieses Ziel durch *verschiedene Arten von Mentaltraining*:

- *Subvokales Training*: Wie bei einem Selbstgespräch betet man sich das Positive immer wieder selbst vor.
- *Verdecktes Wahrnehmungstraining*: Man stellt sich vor, die gewünschte Situation, die Lösung, sei bereits erreicht.
- *Ideomotorisches Wahrnehmungstraining*: Ähnlich wie Bob- oder Skirennläufer spielt man Situationen so lange in Gedanken durch, bis sie in der Realität kein Problem mehr darstellen.



Gabriele Autenrieth setzt bei ihren Seminaren zusätzlich noch auf *Intuition und Kreativität*, um den Erfolgsprozess möglichst kurz zu halten. Weil Kreativität nur im entspannten Zustand auftaucht – also dann, wenn der Verstand mal Pause hat – setzt die Trainerin auf *Entspannungsübungen*. „In der Meditation erreichen wir tiefere Ebenen. Und die kreativen Ideen, die hier entstehen, können wir durch das mentale Training mit ins Bewusstsein nehmen“, sagt sie. „Denn wir machen unsere Gefühle, wir haben sie nicht.“

Doch wie funktioniert das? Gabriele Autenrieth hat eine einfache Erklärung: Unser Körper sendet *energetische Schwingungen* aus, im Volksmund liegt man mit anderen Menschen zum Beispiel „auf einer Wellenlänge“. „Doch es ist ganz klar meine Entscheidung, mit welchen Schwingungen ich mich umgebe“, sagt die Trainerin. „Es ist doch die Frage, wo ich Schwingungsgrenzen setze.“ Im schlafenden Zustand senden wir andere Schwingungen aus als im wachen, also bewussten. Dennoch sind wir im Schlaf fähig, Realität zu erleben – zum Beispiel im Traum. Diese Fähigkeiten aktiviert Gabriele Autenrieth bei ihrem *Mentaltraining „Creative Power“ nach der Methode von Dr. Minister*. „In der Entspannung geht man in eine ähnliche Schwingungsebene, verankert neue Gedanken – und nimmt sie mit ins Bewusstsein.“

von Angela Pietzsch



„Was Businessfrauen von Schauspielerinnen lernen können“

Sabine Kistler, Schauspielerin und Trainerin

Schauspielerei ist die *unterhaltsamste Art der Persönlichkeitsentwicklung*, macht sexy und fit zum Führen. Doch wer wollen wir sein? Genau diejenige, die wir im wahren Leben nicht sind? Diejenige, die uns das wahre Leben so schwer macht? Diejenige, die wir schon immer sein wollten? Diejenige, vor der wir Angst haben?

Sabine Kistler war lange Jahre selbst Schauspielerin und hat sich in den vergangenen Jahren zur *Psychodrama-Psychotherapeutin* weitergebildet. Sie weiß, dass auf die Frage „Was willst Du spielen?“ immer die Wahl auf eine Rolle fällt, die eine Auseinandersetzung mit dem Thema bietet, das uns gerade am meisten beschäftigt.

Dabei ergeben sich erfahrungsgemäß folgende Kategorien von Rollen:

- *Gegenrolle*: Diese Rolle ergänzt die gerade akute Alltagsrolle und wirkt ausgleichend. Businessfrauen wählen daher häufig Rollen wie die Urlauberin, den kleinen frechen Jungen, Pippi Langstrumpf oder die reiche Millionärin. Diese Rollen dienen der Work-Life-Balance.
- *Status-Quo-Rolle*: Diese Rollen drücken genau die Schwierigkeiten aus, in denen die „Schauspielerin“ gerade steckt. Sie kann die Rolle nutzen, um sich neue Lösungsmöglichkeiten zu „erspielen“.
- *Erweiterungsrolle/Wunschrolle*: Diese Rollen zeigen den nächsten Entwicklungsschritt auf. So kann man Gefühle wie Macht spielerisch ausprobieren.
- *Antagonistenrolle*: In diesen Rollen spielen wir Menschen, die uns herausfordern, die emotionale Qualitäten haben, die uns Angst machen. In diesen Rollen eignen wir uns deren Kompetenzen an, die Angst verliert ihren Schrecken.

All diese Rollen dienen dazu, Kompetenzen und Ressourcen zu aktivieren, unsere Persönlichkeit weiterzuentwickeln. „Sie bringen das Potenzial in uns zur Blüte“, sagt Sabine Kistler. Denn wenn wir geboren werden, stehen uns genau sechs Gefühle zur Verfügung: Furcht, Trauer, Freude, Ärger, Überraschung/Neugierde und Ekel. Aus dieser „Grundausstattung“ differenzieren sich alle weiteren Gefühle heraus. Kommt dabei eine Emotion zu kurz, kann man sie „bei uns Normalneurotikern“ später über das Schauspielern aktivieren. „Eine wichtige Aufgabe haben hierbei die *Spiegelneuronen*“, sagt die ehemalige Schauspielerin. Das sind die Nervenzellen im Gehirn, die uns erahnen lassen, was der andere gleich tun wird. Zum Beispiel: Hebt jemand sein Glas, weiß sein Gegenüber, ob er oder sie daraus trinken wird oder es wieder absetzt. Das Besondere: Bei jeder Aktion werden neue Verbindungen im Gehirn geschaffen.



Doch warum macht Schauspielern sexy? Weil es die Präsenz fördert, den Ausdruck und die Ausstrahlung erweitert. Das „*Method Acting*“ nach Lee Strasberg spricht die Sinne an, schöpft aus Intuition, Improvisation und Kreativität, die nur in entspanntem Zustand wirklich aufblühen. Daher seien Entspannungstechniken besonders wichtig. Regt man einmal seine „emotional memory“, sein emotionales Gedächtnis an, kann man überzeugend Behauptungen aufstellen: „Ich bin Martina Mustermann von der Mustermann AG und kompetent und qualifiziert in dem, was ich tue. „Dann betritt man die Bühne und *ist* diese Person“, sagt Sabine Kistler.

Fit zum Führen macht die Schauspielerei, weil man sich auf einen *schöpferischen Prozess* einlässt. Früher, in einer nicht-globalisierten Welt, brauchten Männer Effizienz, Kompetenz, Machtgespür, hierarchisches Denken und Überblick, wenn sie es nach ganz oben schaffen wollten. Heute benötigen Männer und Frauen in Führungspositionen auch Mut zur Lücke, Offenheit und Freiheit. Und die Fähigkeit, Lösungen für ein Problem zu finden, obwohl manch eine Detailinfo fehlt. Deswegen empfiehlt Sabine Kistler, sich am Rubikon-Modell zu orientieren: Das Problem ist der Starter, nach einer Phase der Ambiguität fällt eine Entscheidung. Diese führt entweder zu einer Krise oder zu einer Spontaneitätsslage – beides mündet im kreativen Flow, der Veränderungen in der Wirklichkeit bewirkt und zur Stabilität führt.

„Beim Schauspiel wird dieser schöpferische Prozess oft künstlich herbeigeführt, damit etwas neues entsteht“, sagt die Expertin. Und wer das beim Schauspielern übt, profitiert davon im Alltag. Oder wie Paul Newman einst sagte: „Das Interessantes an meiner Arbeit ist, dass sie mich an Orte führt, von denen ich vorher nicht wusste, dass sie existieren.“

von Angela Pietzsch



„Eine Frau trägt Buch.“

Eva-Maria Popp, Verlegerin und Unternehmensberaterin (basic erfolgsmanagement)

„Erfolg kommt von ‚er folgt‘ – der Erfolg folgt Ihnen, wenn Sie ihn nur lassen!“, empfiehlt Eva-Maria Popp ihren Zuhörerinnen. Doch wie bringt man den Erfolg dazu, einem zu folgen? Eva-Maria Popp, Chefin von Basic Erfolgsmanagement und Unternehmensberaterin, Coach und Verlegerin hat dafür ein einfaches Rezept: Schreiben Sie Ihr eigenes Buch! Mit dem eigenen Buch kann man von sich reden machen und sich zugleich selbst ausdrücken. Dabei gehen das eigene Buch und die Werbung für die eigene Person und Sache Hand in Hand. Konventionelle Formen der Werbung können häufig nicht mehr zu den Zielgruppen durchdringen, denn die Rezipienten haben – abgeschreckt von den schwarzen Schafen der Branche – die sprichwörtlichen Schotten längst dicht gemacht. Deswegen greifen auch Werber inzwischen auf den *Trend des Geschichtenerzählens* (story telling) zurück. So wird bei der Zielgruppe die Gehirnschranke überwunden, das Gegenüber ist angeregt und möchte mehr Informationen. „Hier steht es schwarz auf weiß!“, dieses Argument gilt nach wie vor.

Eva-Maria Popp wagt die Prognose, dass man sich in den nächsten fünf bis sieben Jahren noch erfolgreich mit dem eigenen Buch präsentieren kann. Dabei kann man nicht nur zu den gewünschten Zielgruppen durchdringen und die eigene Kompetenz demonstrieren, sondern auch die eigenen Gedanken und Ideen einmal im Detail darlegen. „Ein Buch zu schreiben macht Spaß, bereichert das eigene Ich und man verändert sich durch den Schreibprozess“, so Eva-Maria Popp. Vorab sollte sich aber jede künftige Autorin über einige Punkte klar werden: Wer braucht dieses Buch, wer soll es lesen? Was möchte ich mit dem eigenen Buch erreichen? Wie werde ich das Buch vermarkten? Eva-Maria Popp versteht sich selbst dabei als Hebamme, die den Büchern ihrer Klientinnen auf die Welt hilft und sie bei der Klärung der genannten Fragen unterstützend begleitet.

Eine dieser Klientinnen ist die unabhängige Finanzberaterin Sigrid Schmeykal, die vor kurzem mit Hilfe von Eva-Maria Popp ihr erstes eigenes Buch zu zeitgemäßen Geldanlagen herausgebracht hat. Sie berichtet von ihren *Erfahrungen als Autorin*. Erst im Februar 2009 hat sie an einem Coaching bei Eva-Maria Popp teilgenommen und dabei den Entschluss gefasst, ihr erstes eigenes Buch zu schreiben – und fünf Monate später war das Werk fertig. Sie erzählt von entmutigenden Kommentaren wie z.B. „Denkst Du nicht, es gibt schon genug zu dem Thema?“ und dem Muffensausen vor dem ersten Lektorat, doch auch von der positiven Resonanz und dem ganz neuen Standing, das sie für sich selbst seit dem Erscheinen des Buches entdeckt hat. Das Buch hat ihr nicht nur Kraft und Sicherheit gegenüber der Konkurrenz verschafft, sondern ihr auch dabei geholfen, Texte für die eigene Imagebroschüre zu formulieren. Eva-Maria Popp räumt dabei ein, dass man mit einem Buch in ihrem Verlag vermutlich nicht in den Bestsellerlisten landen wird, doch sie verspricht, dass man durch das eigene Buch sich selbst und das eigene Business voranbringt. Und wenn man sieht, wie strahlend Sigrid Schmeykal von ihrem eigenen Buch berichtet, denkt man: „Das eigene Buch, das wär’ doch was...“

von Sabine Pflieger



„Vom Beruf zur Berufung.“

Kirstin Wolf, Business-Match-Makerin und Coach (PURPLE Consulting)

Kirstin Wolf, die Inhaberin der Purple Consulting, ist Allrounderin durch und durch: Sie ist Netzwerkerin und trifft viele interessante Menschen – hört aber auch von deren Lebensgeschichten und beruflichen Leidenswegen. Sie ist Pädagogin und hat das Ziel, Menschen zu helfen. Sie ist FH-Dozentin und muss mit ansehen, wie junge Menschen zu spät erkennen, dass sie sich für das falsche Studium entschieden haben. Sie ist Beraterin und Coach und hilft häufig Menschen in beruflichen Nöten. Dabei sieht sie sich selbst als eine zu 95 Prozent Glückliche in ihrem Job.

All diese Erfahrungen inspirierten Kirstin Wolf zum Vortrag „Vom Beruf zur Berufung“. Vom Beispiel zweier Frauen, die unglücklich in ihrem Job sind, weil sie nicht in ihrer Berufung arbeiten, spielt sie den Ball an ihr Publikum weiter. Jede der anwesenden Frauen sollte sich selbst fragen, ob sie glücklich ist in ihrem Job, ob sie sich morgens auf die Arbeit freut, wie oft sie bei der Arbeit lacht und wie oft sie abends zufrieden nach Hause geht.

Doch: Was heißt das eigentlich – Berufung? Kirstin Wolf definiert Berufung als Beschäftigung, die den eigenen Neigungen und dem eigenen Können entspricht, die befriedigt und in der man sein Bestes leisten kann. Allerdings sind laut der repräsentativen DGB-Studie „Gute Arbeit 2009“ nur zwölf Prozent der vollbeschäftigten Frauen mit ihrem Job voll und ganz zufrieden. Kirstin Wolf meint: Wenn Frauen schon so viel Zeit bei der Arbeit verbringen und zudem schlechter bezahlt werden als Männer, dann sollte doch zumindest die berufliche Zufriedenheit gegen 100 Prozent gehen!

Kirstin Wolf stellt daneben auch die Befunde einer selbst durchgeführten explorativen Studie vor, bei der 57 berufstätige Frauen befragt wurden. Der Großteil dieser Frauen gab an, in der eigenen Berufung zu arbeiten. Frauen, die in ihrer Berufung arbeiten, sind eher reifer und erfahrener und haben tendenziell verantwortungsvollere Positionen inne. Rund 67 Prozent dieser befragten Frauen haben vor maximal zehn Jahren gemerkt, dass sie nicht in ihrer Berufung arbeiten. Zu diesem Zeitpunkt hatten sie häufig schon ein bis zwei Berufe hinter sich, doch sie sind auch zum Schluss gekommen, dass es für Veränderung nie zu spät ist. Vor allem Langeweile, Unzufriedenheit und der Mangel an Spaß bei der Arbeit haben ihnen gezeigt, dass der eingeschlagene Berufsweg nicht der richtige zu sein scheint. Die meisten der befragten Frauen haben gezielt nach ihrer Berufung gesucht bzw. sich daraufhin weitergebildet. Die Berufung ist laut Kirstin Wolf vor allem durch Spaß bei der Arbeit, eigenverantwortliches Arbeiten, Herzblut, Beachtung der eigenen Ideen und Gestaltungsfreiheit gekennzeichnet. Dabei spielt die Bezahlung eine untergeordnete Rolle: Über die Hälfte der Frauen würde für ihre Berufung sogar finanzielle Einbußen in Kauf nehmen. Kirstin Wolf zieht folgendes Fazit aus ihrer Studie: Soll aus dem Beruf eine Berufung werden, so muss die Arbeit Spaß machen und als sinnvoll empfunden werden.

Doch wie findet man selbst zur Berufung? Kirstin Wolf rät ihren Zuhörerinnen, sich zunächst 15 Minuten lang über die Kriterien klar zu werden, die für die eigene *Zufriedenheit im Job* maßgeblich



verantwortlich sind. Diese Kriterien sollte man dann von völlig unwichtig bis enorm wichtig auf einer zehnstufigen Skala bewerten. Allen Kriterien, denen man mehr als eine 5 auf der Skala verliehen hat, sollte man auf dem Weg zur Berufung große Beachtung schenken. Als nächstes sollte man feststellen, was man braucht, um so richtig *Spaß bei der Arbeit* zu haben. Die Berufung sollte außerdem zu 70 Prozent den *eigenen Präferenzen und Talenten entsprechen*. Die eigenen Präferenzen und Talente kann man z.B. mit dem *Team Management System (TMS) nach Margerison-McCann* im Rahmen eines Coachings ausleuchten.

Daneben rät Kirstin Wolf den Teilnehmerinnen: Überprüft euren Marktwert! Jede Frau sollte diesen durch den Gang zum Headhunter oder durch eine Bewerbung überprüfen. Und last but not least: Frauen sollten für die eigenen Bedürfnisse und Wünsche im Job eintreten und dafür Verbündete finden. Das komme letztlich auch dem Chef zugute, der ja von motivierten und glücklichen Mitarbeitern letztendlich nur profitieren kann.

von Sabine Pflieger



„Spinnen ist Pflicht – jetzt erst recht!“

Anke Meyer-Grashorn, Innovationsberaterin und Autorin (große Freiheit)

Warum Spinnen Pflicht ist, erklärte die Inhaberin der *Agentur große Freiheit* in München, Anke Meyer-Grashorn, gleich zu Beginn ihres Vortrages – und zwar anhand der beeindruckenden Geschichte von Max Reiböck, der im Jahr 1985 mit seiner Frau und zwei Kindern in den Urlaub fahren wollte. „Weil jedoch das Auto der Reiböcks, eine BMW Limousine, für das Reisegepäck der Familie viel zu klein war und BMW zu dieser Zeit noch keinen Kombi im Programm hatte, entschied sich Max Reiböck den Kombi aus einem alten 3er selber zu bauen. Weil Max Reiböck damals als Meister bei BMW arbeitete, zeigte er das Auto seinem damaligen Chef und der wiederum zeigte es dem damaligen Vorstandsvorsitzenden, Eberhard von Kuenheim. Die Konsequenz: Das Auto durfte das Werksgelände nicht mehr verlassen und ging kurz danach mit minimalen Änderungen als BMW Touring in Serie. Ein Beispiel das zeigt: Wir brauchen mehr Max Reiböcks“, erklärte Anke Meyer-Grashorn und fügte hinzu: „Wer heute keine Spinner in den eigenen Reihen hat, hat in der Wirtschaft von morgen keine Chance. Denn Innovationen machen den Unterschied,“ so die Innovationsberaterin. In jedem von uns stecke ein Spinner, so Anke Meyer-Grashorn, denn als Kind seien wir alle maximal kreativ gewesen. Anders als landläufig gedacht, seien Ideen jedoch in der Regel keine Zufallsprodukte, sondern das Ergebnis eines intensiven Prozesses, erklärte die Agenturinhaberin. Und dieser Prozess sei erlernbar.

Wie so eine *systematische Ideenproduktion* funktioniert, erklärte die Agenturinhaberin anhand des von ihr entwickelten *Ideen-Produktionsprozesses*. Dieser bestünde aus drei Schritten: 1. Freie Ideensammlung, 2. Vorauswahl realistischer Vorschläge und 3. Finale Auswahl von ein bis fünf Top-Ideen.

Um Ideen produzieren zu können, brauche man allerdings gewisse *Rahmenbedingungen*, so die Innovationsberaterin. So benötige der Ideenproduzent einen Raum, der sowohl Entspannung, als auch Konzentration ermögliche, er brauche Mitspinner und Verbündete, ein gutes Handwerkszeug sowie Mut und eine gesunde Einstellung zu Fehlern.

Insbesondere beim Handwerkszeug käme es auf die Techniken an. Beim *Brainstorming* sei es beispielsweise wichtig, dass wirklich jede Idee zählt, ganz egal ob realisierbar oder nicht. Je mehr Ideen, desto besser. Es dürfe keine Wertung und keine Kritik geben und wirklich alle Ideen müssten dokumentiert werden. Die Dauer betrage je nach Thema 5 bis 10 Minuten und die Teilnehmerzahl zwei bis zehn. Als weitere sehr interessante Technik nannte Anke Meyer-Grashorn unter anderem das *Superhero-Spiel*, eine verschärfte Variante des Brainstormings, da es zusätzlich einen Rollentausch und damit einen Perspektivwechsel beinhalte. Das Superhero-Spiel sei sofort nach einem Brainstorming anwendbar, sobald keine Ideen mehr fließen: „Dann benennt jeder Teilnehmer spontan seinen Superhelden, schreibt diesen auf ein Klebeetikett, klebt sich dieses auf die Brust, versetzt sich phantasievoll und intensiv in die Lage der Persönlichkeit und fragt sich, wie wohl der Held das Problem bzw. die Aufgabe lösen würde,“ erklärte die Agenturinhaberin das Prinzip.



Insgesamt machte der Vortrag sehr deutlich, dass Ideen in der Regel keine Geistesblitze sind, sondern zum Großteil Technik und harte Arbeit. Oder um es mit den Worten von Anke Meyer-Grashorn zu sagen: „Innovation ist ein Prozent Inspiration und neunundneunzig Prozent Transpiration“.

von Melanie Meyer



„Finanzielle Unabhängigkeit macht souverän und selbstbewusst.“

Podiumsdiskussion mit

- **Kerstin Förtsch**, Fachanwältin für Bank- und Familienrecht
- **Cornelia Kisslinger-Popp**, Inhaberin einer Steuerkanzlei
- **Annegret Kitzmann-Schubert**, Finanzexpertin und Vermögensberaterin

Das Motto der Podiumsdiskussion – „Finanzielle Unabhängigkeit macht souverän und selbstbewusst“ – hätten die drei Diskutantinnen nicht besser repräsentieren können. Selbstsicher, positiv und optimistisch stellten sich Kerstin Förtsch, Cornelia Kisslinger-Popp und Annegret Kitzmann-Schubert ihren Zuschauerinnen vor. Drei Frauen, die immer nur eines wollten: selbstständig sein. So war *Kerstin Förtsch*, die aus einer fränkischen Wirtschaftskanzlei nach München kam, von Anfang an fokussiert auf das Ziel: „Meine eigene Kanzlei“. Doch der Weg dorthin sei nicht immer einfach gewesen, räumte Kerstin Förtsch ein: „Wenn man sich selbstständig machen will, finden das die einen toll, die anderen sind kritisch. Mit Mies-Machern darf man nicht mehr über dieses Thema reden. Das blockiert einen weiterzukommen“, erklärte die Fachanwältin für Bank- und Familienrecht und fügte ihr ganz persönliches Motto hinzu: „Das Ziel im Auge behalten, dann kommt der Weg von ganz allein!“.

Auch für *Cornelia Kisslinger-Popp* war der Schritt in die Unabhängigkeit alles andere als einfach. Vor allem souverän und selbstbewusst zu sein, habe sie erst lernen müssen. „Bis vor zehn Jahren hätte ich mir nicht träumen lassen, einmal vor so großem Publikum wie heute zu reden“, so die Inhaberin einer Steuerkanzlei. *Annegret Kitzmann-Schubert* wusste Ähnliches zu berichten: „Ich wollte mein Wissen durch Vorträge weitergeben, hatte aber immer Angst, mal ein oder zwei Fragen nicht beantworten zu können“. Heute jedoch wisse sie, fügte Kitzmann-Schubert hinzu: „Man darf auch mal etwas nicht wissen, denn die anderen wissen auch nicht immer alles. Stell' dich hin und mach's einfach“, motivierte die Finanzberaterin das Publikum. Ein typisch weibliches Problem sei das, meinte Cornelia Kisslinger-Popp: „Ich arbeite in einer Bürogemeinschaft mit zwei Männern. Von denen kann ich viel abgucken. Während meine Kollegen ganz selbstverständlich davon ausgehen, dass sie richtig gut sind, habe ich lieber noch mal hier eine Fortbildung gemacht und da eine. Aber das ist alles gar nicht nötig, wir müssen nur endlich anfangen, an uns zu glauben“, so die Steuerberaterin.

Ein weiteres typisch weibliches Problem sei es, dass sich noch immer viele Frauen beim Thema Finanzen allzu gern auf ihre Ehemänner verließen, bemängelte Annegret Kitzmann-Schubert. Häufig würden Frauen nicht einmal wissen, wie und ob sie für das Alter versorgt sind, so die Vermögensberaterin. Diese Erfahrungen konnte Kerstin Förtsch nur bestätigen: „Gerade bei einer klassischen Rollenverteilung, bei der der Mann arbeiten geht und sich die Frau um die Kinder kümmert, ist es wichtig, dass auch ihre Altersvorsorge geregelt ist“, so die Fachanwältin für Familienrecht. Deshalb sei es wichtig, sich *selbstverantwortlich* um diese Themen zu kümmern, „denn auf seine Rechte kann man nur verzichten, wenn man sie kennt“, ermutigte Kerstin Förtsch das Publikum.



Auch auf die Frage, wie sie in ihrem Leben mit Scheitern und wie mit Erfolg umgegangen seien, wussten die Diskutantinnen einiges aus ihrem Erfahrungsschatz zu berichten. So erklärte Kerstin Förtsch, dass es wichtig sei, sich seines eigenen Erfolges bewusst zu sein und sich selber wertzuschätzen. „Erfolg wird immer mehr, indem man ihn sich selber gönnt.“ Sie habe auch selbst immer wieder Rückschläge einstecken müssen, sei dadurch aber jedesmal stärker geworden. Ähnlich sah es Cornelia Kisslinger-Popp: „Natürlich macht sich die Wirkung von Scheitern stärker breit als der Erfolg. Wir kommen aber nur durch Scheitern immer wieder einen Schritt höher. Das macht uns erfolgreich, nur das.“ Doch ebenso wichtig, wie das Lernen aus Fehlschlägen, sei es, seine Erfolge zu feiern, so die Steuerberaterin: „Dann schenke ich mir ein Glas Sekt ein, stell mich vor den Spiegel und sage: Das hast du toll gemacht“.

Auf die Abschlussfrage nach ihrem ultimativen Tipp, waren sich die Podiumsteilnehmerinnen einig: *Finanzielle Verantwortung für sich selber übernehmen*, sich trauen erfolgreich zu sein und stets daran denken: „Geld ist nicht das Wichtigste im Leben, aber es ist so wichtig, dass man es nicht schleifen lassen sollte“.

von Melanie Meyer



„Wir begleiten Sie auf neuen Wegen... – So positionieren Sie sich auf dem Arbeitsmarkt.“

Birgit Krietemeyer & Christina Kruse, Personalberaterinnen (conpega leadership consulting GmbH)

Die beiden Personalberaterinnen Birgit Krietemeyer und Christina Kruse starten in ihren Vortrag, dem sie den Untertitel „Headhunter plaudern aus dem Nähkästchen“ gegeben haben, mit der Aufforderung an die Teilnehmerinnen, ihre *derzeitige Position zu bestimmen*. Das scheint auf den ersten Blick recht einfach: Wir haben den 13. Tag nach dem diesjährigen Oktoberfest und wir befinden uns im Novotel in München Riem, d.h. Nord 45°7'59,03" Ost 11°41'33,50". Auch die eigene berufliche Position ist noch einfach zu bestimmen, mit einem Blick auf die eigene Visitenkarte oder ins Organigramm des Unternehmens.

Die individuelle Beurteilung der eigenen beruflichen Position fällt da schon weniger leicht. Welche Kompetenzen habe ich und welche Befugnisse? Kann ich das, was ich tun soll? Und glaubt das auch mein Chef? Diese Beurteilung ist ein erster Wegweiser zur Positionierung auf dem Arbeitsmarkt. Birgit Krietemeyer und Christina Kruse empfehlen allen Zuhörerinnen, denen ihre aktuelle Position gefällt, sich die (noch) fehlenden Kompetenzen anzueignen und Befugnisse einzufordern.

Die beiden Personalberaterinnen richten sich aber vor allem auch an die Zuhörerinnen, die sich beruflich neu orientieren möchten und die nach beruflicher Veränderung streben. „*Love it, change it or leave it!*“ empfehlen sie ihrem Publikum. Doch dazu muss man erst einmal wissen, wohin man eigentlich möchte. Sie raten, sich über die eigenen kurz-, mittel- und langfristigen Ziele im Beruf klar zu werden und sich auch zu fragen, wer einen auf dem Weg zum Ziel unterstützen kann. Die Wege zu den eigenen Zielen sind so individuell wie die Frauen, die auf diesen Wegen unterwegs sind. Dabei sollte man sich auch immer fragen, ob man den nächsten Schritt gehen muss und auch möchte.

Dabei sollte man stets die *eigene Haltung überprüfen*, auch und gerade wenn es einmal nicht so gut läuft. Als Vorbild führen die beiden Referentinnen hier Oliver Kahn an, der in einem Werbespot für einen Bierhersteller meinte „Auf der Bank ist es doch am schönsten!“ und das obwohl er kurz vor der Fußball-WM von der Nummer 1 im deutschen Tor zum Bankdrücker degradiert worden war. Für soviel Haltung wurde Oliver Kahn sogar mit der „Goldenen Kamera“ ausgezeichnet und schaffte zum Ende seiner aktiven Karriere eine erfolgreiche Neupositionierung. Hier können sich Frauen, die häufig in widrigen Situationen zu verzagt und emotional reagieren, einiges abschauen.

Nur drei Frauen im Publikum melden sich, als die beiden Referentinnen fragen, wer denn *klare Vorstellungen vom weiteren beruflichen Weg* hat. Der Alltag lässt oft nicht zu, dass man in Ruhe über eigene Ziele und Visionen reflektiert. Doch nur wer die eigenen Ziele kennt, kann diese auch erreichen. Auf die typische Frage im Vorstellungsgespräch „Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?“, antworten Frauen allzu oft „Das kommt darauf an...“. Damit machen sie sich vom Zufall abhängig. Der



kann sie zwar zufällig in die richtige Richtung führen – genauso gut aber in eine Sackgasse. Deshalb laden Birgit Krietemeyer und Christina Kruse ihre Zuhörerinnen zu einem *kleinen Workshop* ein. Zunächst sollen die Frauen im Publikum eine *Bestandsaufnahme ihrer Stärken* machen und sich unter anderem fragen, welche ihre größten Erfolge waren, welche Fähigkeiten zu diesen Erfolgen beigetragen haben und welche Menschen bei welchen Themen bei ihnen Rat suchen. Es stellt sich auch die Frage, ob die eigenen Stärken zu den Anforderungen des eigenen Berufs passen.

Zur Bestandsaufnahme gehört natürlich auch die *Definition der eigenen Schwächen*, doch die fällt bei Frauen ja ohnehin allzu oft sehr ausführlich aus. Hier können sich Frauen einiges bei ihren männlichen Kollegen abschauen, wenn es z.B. darum geht, Redeplatz in Meetings zu beanspruchen oder auch einmal „Nein!“ zu sagen. Auch die *Chancen und Risiken im aktuellen Job* sollten eruiert werden: Befindet man sich in einem prosperierenden Segment oder läuft man Gefahr, bald auf dem Abstellgleis zu landen? Auch die Werte, die einem selbst wichtig sind, spielen hier eine große Rolle. Findet man diese im eigenen Unternehmen und der eigenen Position wieder? Und wo muss man Kompromisse machen? Über diese Fragen sollte sich jede Frau einmal in einer ruhigen Stunde klar werden.

Abschließend geben die beiden Referentinnen konkrete Tipps, wie die möglichen weiteren Schritte nach dieser Basisarbeit aussehen könnten. Sie raten den Zuhörerinnen, Kongresse, Messen und offene Weiterbildungsveranstaltungen zu besuchen. Nur im Vergleich mit anderen Vertretern der eigenen Branche kann man sich selbst beurteilen und die Erfordernisse im eigenen Sektor einzuschätzen lernen. Solche Veranstaltungen helfen außerdem zugleich, Netzwerke aufzubauen und Kontakte zu knüpfen. In Zeiten, in denen 70 Prozent der offenen Stellen über Empfehlungen vergeben werden, ist ein gut gepflegtes Netzwerk von unschätzbarem Wert. Doch auch die Positionierung im aktuellen Unternehmen sollte man nicht außer Acht lassen. Frauen bemühen sich nach wie vor viel zu wenig um Projekte, die imageträchtig und sichtbar sind. Außerdem sind Frauen häufig viel zu ehrlich in Vorstellungsgesprächen. Schon im Anschreiben zur Bewerbung betonen sie vor allem die 20 Prozent der Stellenanforderungen, die sie nicht erfüllen anstatt auf die 80 Prozent zu verweisen, mit denen sie glänzen können. Wenn Frauen dann noch bei einem Feierabendbier mit Kollegen wichtige Jobinformationen einholen, nicht alles so persönlich nehmen und darüber hinaus authentisch bleiben, steht der erfolgreichen beruflichen Veränderung eigentlich nichts mehr im Weg.

von Sabine Pfleger



„Krisen gibt es nicht! – Nur Herausforderungen und Möglichkeiten“

Regina Mehler, Marketing Director, Central-/Eastern Europe & Middle East Africa bei Adobe Systems

Die ganze Welt spricht nur noch von der „Krise“. Doch gibt es die überhaupt? Nein, behauptet Regina Mehler, Director Marketing Central-/Eastern Europe, Middle East & Africa, bei der Adobe Systems GmbH. Denn wann ist man besonders erfolgreich? In so genannten „Krisensituationen“, die eigentlich unmöglich zu meistern sind, in denen man quer denken, neue Ideen haben muss.

Regina Mehler hat solche Situationen schon mehrfach erlebt: Zuletzt, als sie zu Adobe wechselte, wo gerade das Marketing-Team halbiert worden war. „Wir haben es geschafft, das Team neu zu motivieren, zum Beispiel durch externe Workshops.“ Zwei Tage lang sprach das Team nicht über Adobe, sondern spann große, verrückte Ideen, erfand die Welt neu. Später brachen die Teilnehmer diese Ideen auf das Unternehmen herunter – neue Ideen, neue Blickwinkel entstanden.

Gleichzeitig holte das Marketing Externe, zum Beispiel von Google, ins Haus, die vor der gesamten Belegschaft, Kunden und Freunden des Hauses Vorträge hielten und neue Ideen mitbrachten. Ein weiteres Projekt: Beim Adobe Innovations-Pool konnten die rund 150 bis 200 Mitarbeiter aus der Region Ideen einreichen, die besten wurden umgesetzt. „Natürlich muss man bei solchen Projekten in Energie und Zeit investieren“, sagt Regina Mehler. Aber es lohnt sich: Die Marketingexpertin ist fast froh über die Krise, denn endlich sei im Marketing alles möglich. „Und unsere Ideen wandern auch mal von Europa in die USA – und nicht immer umgekehrt.“

Krisensituationen so innovativ entgegenzutreten, erfordert allerdings auch Mut, sagt Regina Mehler. Den hat sie schon mehrfach bewiesen, wie einige Beispiele aus ihrer Laufbahn zeigen. Bei einem ehemaligen Arbeitgeber, der Software AG, half sie dem Unternehmen aus seinem Schattendasein heraus. Das ehrgeizige Ziel: Den Traffic auf der Website um 400 Prozent zu erhöhen. Die Arbeit begann mit einer Analyse: Wer besucht die Website, was wird besonders oft angeklickt? Dann gestaltete das Team eine intelligente Website, die sich merkt, was der Besucher sucht und ihn richtig lenkt. „Außerdem war uns klar, dass die Website wie eine Zeitung sein musste: Alle 48 Stunden musste eine neue Message online stehen“, sagt Regina Mehler. „Nur dann werden die Leute neugierig.“ Gleichzeitig kurbelte das Team die integrierte Kommunikation an: Alle Kommunikationsmaßnahmen liefen auch über die Website. Das faszinierende Ergebnis: 700 Prozent mehr Traffic, fast keine Kosten.

Bei einem anderen Job verhalf Regina Mehler dem ehemaligen CRM-Monopolisten Siebel Systems zu unerwartetem Erfolg in Russland. „Wir hatten kein Budget, keine Leute, keine Kontakte – und sollten die Marke Siebel in Russland einführen.“ Am Anfang stand wieder eine Analyse: Wer kennt Siebel Systems, wer arbeitet mit uns? Dann kam die Idee: Der „First Russian CRM Congress“ als Kick-Off-Event für den Start von Siebel Systems in Russland. Regina Mehler und ihre Kollegen



schafften es, drei Partner, die Geld und Kontakte beisteuerten, für eine exklusive, halbjährliche Zusammenarbeit zu gewinnen. Siebel übernahm dafür die gesamte Organisation. Das Ergebnis: 120 Presseinterviews, fünf TV-Stationen, die live berichteten – und ein fulminanter Start für Siebel Systems in den russischen Markt.

Bei einem weiteren Projekt für Siebel Systems erzielte Regina Mehler wiederum mit minimalem Einsatz maximalen Gewinn: Siebel wollte Kontakte zu den wichtigsten Vorstandsvorsitzenden in Europa generieren. Die Idee: 25 europäische CIO's und CEO's gehen gemeinsam eine Woche lang auf US-Tour. „Aber das Thema musste sexy sein: Wir wollten Visionen zeigen – wohin geht die IT in den nächsten 15 Jahren.“ Der Deal war: Die Vorstände treffen wiederum nur Vorstände – von Global Playern wie Microsoft, Intel oder HP. Weil beide Seiten mit den Bestätigungen zögerten, bewies Regina Mehler erneut Mut: Sie bestätigte, dass die jeweils andere Seite das Treffen bestätigt habe. „Innerhalb von zwei Tagen hatten wir 75 Prozent aller Zusagen“, erinnert sich Regina Mehler.

Das Highlight der Tour war der Besuch bei Bill Gates: „Da waren die Jungs wirklich Jungs.“ Die Vorstände erlebten einen unglaublich schüchternen Microsoft-Chef, der auf der Bühne den Schalter umlegte, zwei Stunden redete und sich insgesamt vier Stunden Zeit für seine Kollegen aus Deutschland nahm – obwohl deutlich weniger Zeit eingeplant war. Das Ergebnis: Die Vorstände trugen die Reisekosten selbst – und Siebel Systems schloss vor Ort Verträge im Wert von \$ 20 Millionen ab. Ein netter Nebeneffekt: Die Vorstände halten heute noch Kontakt zueinander.

von Angela Pietzsch



„Fleißige Frauen arbeiten, schlaue steigen auf. Wie Frauen in Führung gehen.“

Dr. Barbara Schneider, Managementcoach, Speakerin und Autorin

„Liebe Frau Schneider, gegen die Machtspiele der Männer sind Sie doch chancenlos...“, so einst ein Topmanager an der Hotelbar. Doch gegen solche Statements geht Barbara Schneider mit einem Augenzwinkern an und ermutigt die Frauen, endlich ins Männerland der deutschen Chefetagen vorzudringen. Sie selbst arbeitete 18 Jahre lang im Management namhafter Unternehmen. Den Plan B hatte sie jedoch immer in der Tasche und so verließ sie 2004 ihren Arbeitgeber und gründete ihr eigenes *Beratungsunternehmen 2Competence*. Ihre langjährige Erfahrung setzte sie schließlich in ihr 2009 erschienenen Buch *„Fleißige Frauen arbeiten, schlaue steigen auf“* um, auf dem auch ihr Vortrag auf dem 1. Fachkongress für Businessfrauen basiert. Es scheint das richtige Buch zur richtigen Zeit zu sein, denn fast alle Frauen im Publikum – ob Berufsanfängerin oder gestandene Geschäftsfrau – entdecken sich in Barbara Schneiders Ausführungen wieder.

Zum Einstieg ins Thema zeigt die Referentin, dass Frauen zwar die Bildungsgewinnerinnen vom Kindergarten bis zur Universität sind. Doch auf dem Weg nach oben gehen diese Frauen verloren. Im Club der DAX-Vorstände findet man im Jahr 2009 nur eine einzige Frau – und 194 Männer. Dieses Ungleichgewicht hält Bundeskanzlerin Angela Merkel für „absolut veränderungsbedürftig“ und Wirtschaftsberater Roland Berger für „gesellschaftliche und menschliche Verschwendung“. An Erkenntnissen mangelt es also nicht ebenso wenig wie an mutigen Frauen, die diesen Status quo nicht hinnehmen möchten. Doch was können die schlaue Frauen anders machen? Barbara Schneider betont die Wichtigkeit und Wirksamkeit der *Unterstützung von Frauen durch Frauen* in Form von Mentoring, denn nur Frauen in Spitzenpositionen können weitere Frauen nach sich ziehen. Das einzige Problem dabei: Es gibt einfach viel zu wenige Frauen in Spitzenpositionen. Das Argument der Stutenbissigkeit unter Frauen lässt Barbara Schneider dabei nicht gelten, denn auch männliche Chefs blockieren gezielt die Karriereleiter für ihre weiblichen Mitarbeiter, weil sie ihre „graue Effizienz“ nicht verlieren möchten. Wenn also Frauen Frauen nicht helfen, dann tut es in der Regel niemand.

Im zweiten Teil ihres Vortrags geht Barbara Schneider den *Ursachen* dafür nach, dass es beim Blick in deutsche Chefetagen immer noch heißt „Willkommen im Männerland!“ und belegt die vorhandenen Missstände durch Zahlen aus verschiedenen Studien. Nicht spezifisch weibliches Führungsverhalten identifiziert Barbara Schneider als Bremse und Barriere auf dem Weg zum Erfolg, sondern ein ganzes Ursachenbündel, allen voran männlich geprägte Unternehmensstrukturen. Während in den meisten Unternehmen durchweg formale Gender Correctness herrscht, wird diese beim Blick hinter die Kulissen schnell entlarvt. Es dominieren männliche Netzwerke und Seilschaften, deren Mitglieder beim Karrieresprung gegenüber Frauen bevorzugt werden. Wie durch eine gläserne Decke sind Frauen von den obersten Hierarchiestufen abgeschnitten und wenn sie den Schritt in Führungspositionen dennoch schaffen, dann sind sie im Inner Circle der Macht immer noch Fremdkörper. Ein kurzer Faktencheck zur (Un-)Vereinbarkeit von Kind und Karriere zeigt, dass auch die Familiengründung eine Bremse für Frauen auf dem Weg zum Erfolg ist. Hier dürfen sich Mütter nicht allein auf ihren gesetzlichen Anspruch oder die Lösung der Betreuungsfrage verlassen. Was also



tun? Neben der Wahl eines familienfreundlichen Arbeitgebers ist auch die Unterstützung durch den Partner ein wichtiger Erfolgsfaktor für Mütter im Job. Die Männer legen den Frauen so manchen Stein in den Weg und Kinder machen es einem auch nicht leicht – doch häufig steht sich Frau auch selbst im Weg. Frauen treten oft zu unsicher auf und haben erhebliche Defizite im Selbstmarketing.

Im dritten Teil ihres Vortrags skizziert Barbara Schneider die *Bausteine der Aufstiegskompetenz*. Qualifikation und Leistung sind die Basis einer jeden Karriere. Doch allein damit ist es eben auch nicht getan. Leistung, Fachkompetenz und Wissen sind nur zu zehn Prozent für eine erfolgreiche Karriere verantwortlich. Zu rund 30 Prozent zählen hier auch der persönliche Stil, das eigene Image und der gute Ruf. Und zu ganzen 60 Prozent bestimmen der eigene Bekanntheitsgrad, das Netzwerk und die Beziehungen inner- und außerhalb des Unternehmens, ob man es in Führungspositionen schafft. Hier räumt Barbara Schneider auch gleich ein Missverständnis aus, das der Titel ihres Buches bisweilen provoziert: Gute Selbstdarstellung kann niemals Ersatz für gute Leistung sein. Sie plädiert eher für einen Wahlspruch aus der PR-Branche: „Tue Gutes und rede darüber!“, womit nicht ständige Dampfplauderei gemeint ist. Und Barbara Schneider gibt gleich noch einen Tipp: Erfolg beginnt im Kopf. Sie rät ihren Zuhörerinnen, sich hinderliche Glaubenssätze bewusst zu machen, wie z.B. „Erfolg macht einsam!“ oder „Als Frau muss man doppelt so gut sein!“.

Frauen sollten ihre *Ansprüche und Ziele klar formulieren* anstatt auf das Prinzip Hoffnung zu setzen und sich darauf zu verlassen, dass gute Arbeit am Ende entdeckt und belohnt wird. Sie warnt vor der Fleißfalle, denn welcher Chef will schon sein bestes Pferd im Stall verlieren? Neben der Fleißfalle schnappt auch häufig die Servicefalle zu. Frauen fühlen sich bei Meetings häufig für die drei Ks zuständig: Kaffee, Kekse und Kopien. Stattdessen sollten Frauen Leerlaufzeiten in Meetings besser nutzen, um sich selbst zu promoten und wichtige Informationen einzuholen. Außerdem sollten Frauen ihren Kommunikationsstil überprüfen. Die weibliche indirekte, vorsichtige und sachorientierte Kommunikation ist zwar dazu geeignet, erboste Kunden zu besänftigen, doch sie bringt Frauen auf der Karriereleiter selten nach oben. In einem Szenario wie z.B. einer Gehaltsverhandlung sind Männer mit ihrem statusorientierten Stil, klaren Forderungen und Anweisungen in der Regel klar im Vorteil. Dass Frauen in Deutschland deutlich weniger verdienen als Männer in der gleichen Position ist bekannt, doch häufig auch darauf zurückzuführen, dass Frauen ihr Gehalt sehr schlecht verhandeln und sich mit „Mädchenpreisen“ abspesen lassen. Die Referentin gibt konkrete Tipps, wie Frauen bei der nächsten Gehaltsverhandlung besser abschneiden: Pokerface, Kompetenzton, Blickkontakt mit dem Verhandlungspartner und einen Betrag ohne Zusätze nennen. Frauen sollten vorab üben, den Betrag, mit dem sie zufrieden nach Hause gehen können, laut zu nennen. Barbara Schneider rät ihren Zuhörerinnen außerdem, die typisch weiblichen Bremsklötze Selbstzweifel und Bescheidenheit abzulegen. Während Männer häufig nach Jobs greifen, die ihnen ein bis zwei Nummern zu groß sind, bewerben sich Frauen erst, wenn sie die Stellenanforderungen zu 100 Prozent erfüllen. „Runter von der Zuschauertribüne, rauf auf die Jobbühne!“ so Barbara Schneiders Credo. Und: 30 Prozent der Jobwechsel ergeben sich über persönliche Kontakte. Doch während Männer gezielt in ihre Netzwerke und Seilschaften investieren, arbeiten Frauen fleißig die alltäglichen Aufgaben ab und kümmern sich erst um Kontakte und Beziehungen, wenn es dafür eigentlich zu spät ist, wenn sie sie nämlich



dringend brauchen. „Lieber mal die Letzte an der Bar als die erste im Büro!“, empfiehlt stattdessen Barbara Schneider, denn „Beziehungen schaden letztlich nur dem, der keine hat“.

Und der *Erfolgsfaktor Nr. 1? – Der lange Atem!* Und mit einem Zitat von Harry Belafonte schließt Barbara Schneider ihren Vortrag: „Ich habe über dreißig Jahre gebraucht, um über Nacht berühmt zu werden.“

von Sabine Pfleger

