

BUCHTIPP

Dorette Segsneider

„Glück macht Erfolg – Wie Glück zu mehr Rendite führt“

Frankfurter Allgemeine Buch
1. Auflage 2014, 269 Seiten
ISBN 978-3-95601-051-4
24,90 €

„Der Wirtschaftsfaktor Glück ist ein knallhartes Finanzthema.“ So begründet die Betriebswirtin Segsneider, die als Moderatorin der Informationssendung „3sat-börse“ Fernsehzuschauern ausschließlich Themen rund um Wirtschaft und Börse nahegebracht hat, ihre Entscheidung, sich mit ihrem Buch der Materie „Glück“ zu widmen. Denn Glück sei nicht nur eine seichte Erfolgsideologie, sondern vielmehr eine wirtschaftliche Macht, die sich positiv auf den beruflichen Erfolg auswirke.

Die ökonomische Glücksforschung hat erkannt, dass das Streben nach Glück eine wirtschaftliche Triebkraft ist. In diesem Zusammenhang beschreibt die Autorin, wie Arbeit und Glück zusammenhängen, und belegt, dass Erfolg keine Glückssache ist, sondern Ergebnis zufriedener Mitarbeiter. Dabei betont sie, dass jeder den Schlüssel zum Glück selbst in der Hand hat. Die entsprechenden praktischen Ideen zum Eigentaining seiner Gedanken liefert Segsneider gleich mit.

Aufgrund zahlreicher Praxisbeispiele und Gastbeiträge, wie z. B. von Formel-1-Fahrerin Susie Wolff, Schauspielerin Jutta Speidel und Zen-Meister Hinnerk Polenski, ist es Segsneider gelungen, Führungskräften viele wertvolle Anregungen zu liefern, um den Wirtschaftsfaktor Glück für sich selbst und/oder für das Unternehmen zu nutzen. — **sb**

SONDERVERLOSUNG

Wir verlosen drei Exemplare des Buches unter unseren Mitgliedern. An dieser Verlosung können Sie teilnehmen, indem Sie eine kurze schriftliche Nachricht mit dem Stichwort „Sonderverlosung“ an folgende Adresse senden:

Geschäftsstelle Essen
Alfredstraße 77–79, 45130 Essen,
per Fax: (0201) 95971-29 oder als
e-Mail: essen@die-fuehrungskraefte.de
Einsendeschluss ist der 30. 09. 2014.

SCHWERPUNKT KARRIERETOOLS

NETZWERKEN SIE NOCH?

von Nicole Mai

Gute Leistungen hin oder her: Wer Karriere machen will, darf nicht darauf warten, entdeckt zu werden. Beziehungspflege, Networking, Vitamin B – der Austausch mit Erfahrenen und Einflussreichen hat viele Namen. Fakt ist, dass Beförderungen oder Geschäftsabschlüsse ohne entsprechende Kontakte nicht gelingen.



Nicole Mai (rechts) und Stefanie Bilen, Chefredakteurin von SAAL ZWEI


Buch-Autoren, Karriere-Journalisten und Management-Trainer predigen es seit Jahren: Ein gutes, diverses Netzwerk ist unerlässlich für den nächsten Karriereschritt. Das dürfte bei den Meisten angekommen sein. Aber wissen sie eigentlich, was sich dahinter verbirgt? Glauben nicht die meisten Berufstätigen, auf Veranstaltungen gehen sei Networking? Denken sie nicht, dass möglichst viele Xing-, Facebook- oder LinkedIn-Kontakte als Beweis für erfolgreiche Beziehungspflege steht? Und – Hand aufs Herz: Sind nicht viele Führungskräfte der Meinung, dass Networking Zeitverschwendung ist, weil es ihnen die Zeit fürs Arbeiten raubt? Ich höre solche Äußerungen zumindest immer mal wieder.

Doch seien Sie ehrlich – an wen denken Sie, wenn es darum geht, neue, tragfähige Bindungen einzugehen? Mit wem machen Sie am liebsten Geschäfte? Nehmen wir ein Beispiel: Sie suchen eine neue Werbeagentur für Ihre nächste Marketingkampagne. Über die einschlägigen Branchenmedien kennt

jeder die Top-Werbeagenturen, aber für Sie kommen diese nicht in Frage, denn Ihr Budget reicht dafür nicht aus. Wie geht man also vor? Die Suche per Google ist eine Möglichkeit, Geschäftspartner und Wegbegleiter zu fragen, eine andere. Am Ende setzen Sie höchstwahrscheinlich auf eine Mischung aus persönlichen Empfehlungen und dem Abgleich im Netz, bevor Sie eine Agentur zum Gespräch einladen, aber ganz ohne persönliche Empfehlung gibt es kaum eine Entscheidung.

Ein anderes so geschehenes Beispiel aus dem Unternehmensalltag: Der Partner einer renommierten internationalen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft sucht dringend einen erfahrenen Wirtschaftsprüfer für die Automobilbranche, der Mandant fordert dringend eine schnelle Nachbesetzung eines weggefallenen Kollegen. Eine Stellenanzeige ist schnell geschrieben, auch einen Headhunter setzt man zügig ein – aber die präsentierten Bewerber sind enttäuschend. Der Partner kennt den Kun-

SAALZWEI ist das Business Online-Magazin für Frauen. Bereits über 7.500 Frauen (und auch 15% Männer) lesen regelmäßig SAAL ZWEI. Man kann das Online-Magazin als wöchentlichen Newsletter gratis abonnieren.



SAAL ZWEI
verbinder. wachstümlich.

SAAL ZWEI versteht sich als on- und offline Community für Frauen im Business. Gemäß dem Claim „Verbindet Wesentliches“ verbindet SAAL ZWEI Frauen mit relevanten, nationalen und internationalen News aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft, zeigt Role Models und bietet Nutzwert für die eigene Karriere. Darüber hinaus bietet SAAL ZWEI unter dem Dach der Akademie Seminare und Webinare und veranstaltet Netzwerkabende in verschiedenen Städten.

den, seine Unternehmenskultur und seine Ansprüche sehr gut und möchte ihn durch eine Fehlbesetzung nicht verlieren. Beim Alumnitreffen seiner ehemaligen Schule berichtet er einem alten Schulfreund von der Misere im Job. Dieser weiß Abhilfe und weist auf eine ehemalige Mitschülerin hin, damals zwei Jahrgänge unter ihnen, die – genauso wie sein Freund – zum Thema „Transfer Pricing“ die Doktorarbeit geschrieben hat und seit vielen Jahren in einer mittelständischen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft internationale Automobilzulieferer betreut.

Der Wirtschaftsprüfer erinnert sich: Schon damals war sie ihm als schlau und offen aufgefallen und mit ähnlichen Werten ausgestattet. „Die könnte passen“, denkt er, und bittet seinen Freund um ihre Kontaktdaten. „Du findest sie bei Facebook, sie wird sich sicher freuen, von dir zu hören – egal ob es mit dem Job was wird. Bestelle ihr schöne Grüße“, sagt dieser.

In einer Welt, in der Zeitbudgets sehr knapp sind, aber die Angebotsvielfalt steigt, werden private Kontakte, Empfehlungen und vertrauensvolle Beziehungen ein immer entscheidenderer Erfolgsfaktor. Das Thema „Gleiches Werteverständnis“ spielt dabei eine immer wichtiger werdende Rolle. Daher schreiben Sie das Thema „Netzwerken“ nicht komplett ab, sondern entscheiden Sie vielmehr, welche Netzwerke Sie bereichern und aktiv mitgestalten möchten.

Vier Networking-Tipps in aller Kürze:

1. Entscheiden Sie nach Ihrem Interesse: Welche Personen, Netzwerke on- und offline interessieren oder inspirieren Sie? Sie sollten keinen Netzwerken beitreten, Events besuchen oder Menschen kontaktieren, weil dies augenscheinlich strategisch wichtig ist.
2. Seien Sie neugierig: Gehen Sie mit offenen Fragen auf Ihre Netzwerkpartner zu, nutzen Sie die Chance, fernab von Ihrem Alltagsgeschäft Neues zu erfahren, neue Aspekte und Sichtweisen kennenzulernen, allein das ist ein großer Mehrwert.
3. Seien Sie generös: Stellen Sie nicht die Frage, was Ihnen das Netzwerk für Ihre Karriere, für Ihr Budget o. Ä. zu welchem Zeitpunkt gebracht haben muss, sondern stellen Sie die Frage, welchen Mehrwert Sie einbringen können. Dann macht Netzwerken Freude.
4. Hinterfragen Sie, welche Werte Ihnen wichtig sind, und überprüfen Sie daraufhin Ihr Netzwerk und Ihre Kontakte. Ohne sich vor neuen Dingen verschließen zu müssen, kann dieser Weg enorm helfen, Netzwerken nicht als Zeitverschwendung zu betrachten, sondern als Bereicherung.

Als Fazit: Ein diverses Netzwerk, in dem Sie sich nicht ausschließlich mit Ihresgleichen austauschen, ist vielmehr als eine persönliche Bereicherung. Wer vielfältige Kontakte hat, wird auch von den eigenen Kollegen als ‚gut verdrahtet‘ anerkannt und um Rat oder Tipps gebeten. Und wer auf diese Weise im Gespräch bleibt, profitiert auch bei eigenen Fragen oder Problemen! Zudem werden Sie ein attraktiver Bewerber für die nächste Führungsebene, häufig liest man: „Wir suchen eine Persönlichkeit mit einem Netzwerk zu Topentscheidern in Wirtschaft und Politik.“ —

Kontakt: www.saalzwei.de

Nicole Mai gründete gemeinsam mit Stefanie Bilen SAAL ZWEI. Die Medienmanagerin ist kaufmännischer Kopf und als Beraterin für strategisches Marketing und Employerbranding tätig.

Die studierte Volkswirtin arbeitete u. a. bei der Düsseldorfer Verlagsgruppe Handelsblatt, der ZEIT und bei der Unternehmensberatung A. T. Kearney

„AM RANDE VERMERKT“

von Ulrich Goldschmidt

DIKTATUR DER MITTELMÄSSIGKEIT

Nun, nach dem Ende der Fußballweltmeisterschaft, müssen wir uns notgedrungen wieder den weniger wichtigen Themen des Lebens zuwenden und wollen gleich einmal fragen: Was haben Fußball und Politik eigentlich gemeinsam? Und da gibt es doch so einiges.

Zunächst einmal: Selbst mit allenfalls durchschnittlichen Leistungen werden überall auf der Welt grenzdebile Erregungszustände als Massenphänomen erzeugt. Da kann die eigene Mannschaft nur deshalb trotz aller Rumpelfüßigkeit gewinnen, weil die anderen noch schwächer waren – egal. Das Auto wird trotzdem in Nationalfarben gehüllt und ab geht es zum Autokorso. Als Rumpelfüßler der deutschen Politik entpuppt sich immer mehr unser Bundesverkehrsminister Alexander Dobrindt und sorgt für vergleichbare Erregungszustände. Mit seiner Pkw-Maut plant der CSUler offensichtlich ein übles Revanchefoul an Österreich. Eine Retourkutsche für die österreichische Autobahnmaut oder für das 2:3 von Cordoba 1978? Vielleicht braucht aber auch ein Bundeskabinett einfach seinen Pausenclown, der alle anderen von Zeit zu Zeit mit lustigen Ideen überrascht. Ist Dobrindt der Podolski der Bundespolitik? Schöner wäre aber noch ein gelungener Spielzug zum Breitbandausbau für schnelleres Internet in Deutschland. Könnte mal jemand Herrn Dobrindt sagen, dass er dafür der zuständige Minister ist?

Immerhin ist das bürokratische Maut-Monster aus dem Hause Dobrindt in der Lage, jedes mediale Sommerloch spielend zu füllen. Und wie beim Fußball kann hier fast jeder Deutsche fachkundig mitreden. Womit wir bei einer weiteren Gemeinsamkeit von Fußball und Politik wären: Verständnisprobleme. Die Autofahrer verstehen den Minister nicht. Und Jogi Löw als oberster Fußballbundesübungsleiter dürfte sich so manches Mal von den geschätzt 40 Millionen Bundestrainern hier zu Lande unverstanden gefühlt haben.

Deshalb etwas Versöhnliches zum Abschluss. Sobald die Dobrindt-Maut vom Tisch ist, veranstalten wir einen Autokorso. Versprochen. —