

## KarriereNews

### FEIERABEND

#### Sich aussprechen und dann Themenwechsel

Der Chef hatte einen Tobsuchtsanfall, und der wichtigste Kunde hat sich beschwert: Läuft es auf der Arbeit nicht rund, reden sich viele zu Hause den Kummer von der Seele. Das sei auch gut, um nach der Arbeit herunterzukommen, sagt Stephan Weiler von der Deutschen Gesellschaft für Arbeits- und Umweltmedizin. Nach spätestens einer Stunde sollte aber Schluss sein – und andere Themen auf den Tisch kommen. Das schont nicht nur die Nerven des Partners. Es gelingt so eher abzuschalten.

Doch selbst, wenn die Arbeit nicht thematisiert wird, ertappen sich viele Arbeitnehmer dabei, nach Feierabend gedanklich immer wieder zum Job abzuschweifen. Um herunterzukommen, ist es deshalb gut, sich ein festes Feierabend-Ritual anzugewöhnen. Das kann zum Beispiel eine Tasse Tee sein, die immer dann getrunken wird, wenn man das Haus betritt. Egal, was es ist: Das Ritual hilft dabei, dem Körper zu signalisieren, dass es nun Zeit ist abzuschalten. *dpa*

### WAHL DES BETRIEBSRATS

#### Kandidaten genießen Sonderkündigungsschutz

Vom 1. März bis zum 31. Mai 2014 werden bundesweit in vielen Unternehmen wieder die Betriebsräte gewählt. Wer sich als Kandidat aufstellen lässt, genießt einen Sonderkündigungsschutz. Darauf weist Marie Seyboth, Justiziarin beim Deutschen Gewerkschaftsbund, hin. Kandidaten können in dieser Zeit nicht ordentlich gekündigt werden. Außerordentliche, fristlose Kündigungen sind aber weiter möglich.

Der Sonderkündigungsschutz greift ab dem Zeitpunkt, ab dem ein Arbeitnehmer offiziell als Kandidat nominiert ist und ein Wahlvorstand besteht.

Der Schutz soll verhindern, dass Arbeitgeber einen Kandidaten verhindern, indem sie dem Mitarbeiter aus einem vorgeschobenen Grund kündigen. Wann der Sonderkündigungsschutz endet, hängt davon ab, wie für den Kandidaten die Wahl ausgeht. *dpa*

## Impressum

Eine Veröffentlichung der Berliner Morgenpost

**Chefredakteur:** Carsten Erdmann  
**Redaktion Sonderthemen**  
**Leitung:** Astrid Gmeinski-Walter  
**Redaktion:** Dr. Anke-Sophie Meyer (verantwortl.)  
 Heike Kowitz, Marie Thérèse Nercessian,  
 Christina Petrick-Löhr, Dagmar Trüpschuch  
**Gestaltung & Produktion:** Walter Lendl

**Gesamtanzeigenleiter:** Stephan Madel  
**Anzeigen:** Robert Burghardt  
**Verlag:** Ullstein GmbH  
**Druck:** Axel Springer SE, Berlin  
**Anzeigenannahme:** (030) 585888

# Strategien für 2014: Die besten Tipps der Berater

## Wie Sie mit Angst und Stress umgehen. Und: Wie Sie Ihre Potenziale erkennen und nutzen

Das alte Jahr ist rum, die Zeit der guten Vorsätze hat begonnen. Damit es bei der Umsetzung nicht wieder hapert, hat **Kirsten Niemann** bei jenen nachgefragt, die anderen auf die Sprünge helfen. Drei Coaches berichten aus der Praxis: Warum manchmal das Gegenteil zum Ziel führt und warum es gut ist, auch mal zuzuschlagen.

## Andreas Bernutz: Chancen sehen und dranbleiben

Angst spielt eine große Rolle in unserem Leben. Die Natur hat sie uns gegeben, um unser Überleben zu sichern: Sie warnt uns vor Gefahr. Angst blockiert uns aber auch, sie lässt uns irrational denken und führt häufig zu Fehlentscheidungen – oder noch schlimmer: wichtige Entscheidungen aufzuschieben. Manche verkriechen sich vor Angst hinter ihrem Computer, machen sich damit quasi unsichtbar. Andere verfallen in blinden Aktionismus, ohne eine geeignete Strategie für ihre Lösungen im Blick zu haben. Das bereitet uns Stress – und der führt zu einem Tunnelblick. Angst und Stress kann man mindern, wenn man eine andere Perspektive einnimmt. Was kann schon Schlimmes geschehen, wenn Sie in einem Bewerbungsgespräch sitzen? Dass Sie den Job nicht bekommen. Aber Sie verlieren ihn ja auch nicht, weil Sie ihn noch gar nicht hatten.

Denken Sie einmal nicht an Worst-Case-Szenarien, sondern an Alternativen und Ihre persönlichen Stärken! Ich habe immer wieder festgestellt, dass Sport zum einen Stress abbaut und ein sehr guter Weg ist, die eigenen Potenziale zu erkennen. Ein großes, meist ungenutztes Potenzial ist Mental Power. Sie ist eine Fähigkeit, die erlernbar ist. Körperliches Training ist dabei ein Weg, uns nicht nur physisch, sondern auch emotional und mental zu stärken. Bleiben Sie dran! Ob bei der Akquise, im Umgang mit den Vorgesetzten oder den ganz banalen Problemen im Büroalltag – hier wie auch im Sport ist es wichtig, sich den Herausforderungen zu stellen.

Häufig kommen Menschen zu mir, die zwar auf der Karriereleiter einiges erreicht haben. Doch ihr Körper zeigt Defizite: hoher Blutdruck, Bauchfett, Migräne oder Rückenschmerzen – viele Beschwerden sind inzwischen chronisch. Häufig sind es Leute,

die früher durchaus sehr sportlich waren. „Mach mich mal wieder fit!“, sagen sie, „aber mach schnell, nächste Woche kommt der Kunde XY, eine wichtige Präsentation steht an, ein Abschluss muss erreicht werden – dann muss ich wieder ganz da sein!“

### Umdenken am Sandsack

Doch meistens ist es nicht nur ihre „Hardware“, die schlapp gemacht hat. Vielmehr fehlt es an Orientierung, wo will ich hin? Die Karriere hängt an einem Punkt fest, das Familienleben ist auf der Strecke geblieben. Wenn ich meinen Klienten die Boxhandschuhe anziehe und an den Sandsack stelle, gewinnen sie neue Perspektiven.

Sport ist generell sinnvoll, das Boxen speziell schult eine Vielzahl an Fähigkeiten. Ein guter Boxer muss Ausdauer haben, Geschicklichkeit, Kraft und Präzision. Das Boxen vermittelt uns Werte, die einen ganz pragmatischen Nutzen haben – auch im Job: Selbstbewusstsein, Disziplin, Zielstrebigkeit, Flexibilität, Selbstbeherrschung und der Wille zu siegen. Es gehört auch Mut dazu, sein Gegenüber treffen zu wollen, die Konfrontation zu suchen. „Was mag denn da zurückkommen, wenn ich schlage?“, fragen sich manche, „habe ich überhaupt die Kraft dazu?“

## Zahlenwerk

# 150

**Euro** ist der durchschnittliche Stundensatz für ein Coaching. Im Top-Management können die Sätze bei mehr als 1000 Euro pro Tag liegen. Doch wo Coach drauf



Natürlich haben Menschen, die noch nie geboxt haben, erst einmal Angst. Angst vor Konflikten, zu versagen, eben niedergeschlagen zu werden. Angst ist, wie eingangs bereits erwähnt, überlebenswichtig. Man muss nur lernen, mit ihr umzugehen. Wenn Sie beim ersten Training nach fünf Minuten schweißgebadet und völlig erledigt sind, geben Sie nicht auf! Blicken Sie auf das, was Sie bereits erreicht haben: Sie haben immerhin schon angefangen und fünf Minuten durchgehalten. Viele Menschen versuchen es gar nicht erst. Ihnen rate ich: Anfangen, beharrlich bleiben, dranbleiben.

*Andreas Bernutz ist Coach für Mental Training und Boxen.*  
 ➔ [www.magicsports-berlin.de](http://www.magicsports-berlin.de)

## Michael Ross

Customer first! – so heißt es doch immer, zuerst kommt der Kunde. Verkäufer haben das Storytelling gelernt. Und die Kunden müssen Vorführungen über sich ergehen lassen. Der Verkäufer will schließlich zeigen, was er verkauft. Und oft übersieht er dabei, was der Kunde wirklich möchte.

So geht er mit einem schweren Sack über der Schulter in ein Gespräch und versucht diesen Sack leer zu machen. Alles was ihn daran hindert, diesen Sack zu leeren, ärgert ihn. „Lassen Sie mich eines noch sagen“, wird er sagen, wenn der Kunde ihn unterbricht. Er ist immer am Senden und merkt am Ende gar nicht, wenn sein Gegenüber sauer wird.

### Zwischentöne

Ein Beispiel aus meiner Beratungstätigkeit als Coach. Eine Kundin sagt: „Herr Rossié, ich muss nächste Woche einen Vortrag halten, vor 500 Leuten. Helfen Sie mir!“ Was will sie hören? Soll ich ihr sagen, sie soll sich fest auf beide Füße stellen und in möglichst kurzen Sätzen reden? Das wird sie nicht hören wollen, das weiß sie ja eigentlich selber. Blöder

steht, ist nicht immer ein Coach drin. Manche Trainer haben lediglich eine Schmalspurschulung von 30 Tagen hinter sich.

**Die Stiftung Warentest** hat deshalb Kriterien erarbeitet, die eine gute Coaching-Ausbildung ausmachen. Sie empfiehlt eine Ausbildungsdauer von mindestens zwölf Monaten und 250 Stunden Präsenzunterricht.



**Mit Schlagkraft**  
Andreas Bernutz (li.)  
vermittelt seinen  
Klienten über das Boxen  
Werte, die sie auch im  
Beruf anwenden können

CHRISTIAN KIELMANN

## ie: Zuhören statt reden

Rat, denkt sie, sie wird enttäuscht sein und wahrscheinlich nie wieder kommen.

Meine Meinung ist: Sie will gar keinen Ratschlag, Menschen wollen nur selten Ratschläge hören – auch Ratschläge sind Schläge! Zunächst einmal sollte es uns vielmehr darum gehen, dem Gegenüber Empathie zu zeigen.

Also frage ich die Kundin, was ihr Probleme bereitet. „Die Nervosität!“, sagt sie. Das kann ich verstehen, sage ich, ein Vortrag vor 500 Leuten, das ist nicht einfach – und die Kundin ist glücklich, dass auch ich das finde. Ich frage sie, was sie sich denn selber überlegt hat, um der Nervosität Herr zu werden. Sehr wahrscheinlich hat sie Vorschläge – vorher in die Sauna gehen, Sport treiben.

Das halte ich für eine gute Idee, sage ich ihr. Sie denkt sich: Der Herr Rossié ist ein super Coach, der versteht mich. Die Kundin geht gestärkt aus unserem Gespräch und kommt beim nächsten Problem bestimmt wieder. Oder sie hat gelernt, auf ihre eigenen Ideen zu vertrauen. Ein anderes Beispiel: Kommt ein

Kunde in den Laden um einen Kühlschrank zu kaufen. Der Verkäufer führt den Kunden in die entsprechende Abteilung und sagt: „Hier stehen unsere Kühlschränke. Der kann dies, der kann das, der hat Gefrierfächer ...“ Der Kunde wird das nicht hören wollen, er wünscht sich erst einmal, dass der Verkäufer ihm zuhört, ihm Fragen stellt: Will der Kunde diesen Kühlschrank für eine Großfamilie oder für ein Ferienhaus? Und wenn er weiß, was der Kunde will, dann kann er beraten.

Fragen stellen, aufmerksam sein – das gilt auch im Büro. Wir wissen, dass Mitarbeiter sich am wohlsten in einem Unternehmen fühlen und am erfolgreichsten arbeiten, wenn sie sich verwirklichen können. Diese Erkenntnis kann sich ein Vorgesetzter gut zunutze machen, etwa in einem Mitarbeitergespräch. Zunächst fragt er seinen Mitarbeiter: „Wie geht es Ihnen?“ Gut! – „Ja, aber wie fühlen Sie sich bei uns?“ – Prima, wirklich. Bis auf, naja, außer, wenn ich mich manchmal ärgere, aber jeder ärgert sich ja mal

... – „Worüber haben Sie sich denn geärgert?“ Das war ein tolles Gespräch, wird der Mitarbeiter hinterher sagen, wenn er mal sagen durfte, was ihn stört. Im Nachhinein erscheint es ihm immer besser: Ich hab unserem Chef mal alles auf den Tisch geknallt! Der Mitarbeiter fühlt sich super. Der Chef mag sich möglicherweise über das Eine oder Andere ärgern und wird eine Extrarunde Golfspielen gehen, um sich wieder zu beruhigen. Aber er weiß nun über Schwierigkeiten in der Firma Bescheid und kann entsprechend reagieren.

Im neuen Jahr mehr zuhören statt selber zu reden. Das gilt im Beruflichen wie im Privaten.

Fragen Sie Ihren Mann, ob er Lust hat am Wochenende mit auf diese Party zu kommen und er sagt ein gedehntes „Jahaa“, sollten Sie davon ausgehen, dass er vielleicht gar keine Lust hat. So manch ein Ja bedeutet eigentlich ein Nein, was man sehr wohl erkennt, wenn man die Zwischentöne wahrnimmt. Und die kann jeder hören, er muss nur empathisch sein.

Michael Rossié ist Sprechtrainer und bereitet auf Reden und schwierige Gespräche vor.

➤ [www.sprechertraining.de](http://www.sprechertraining.de)



**Empathisch**  
Michael Rossié

PRIVAT

## Michael Schürks: Loslassen statt festhalten

Geschäfte machen bedeutet Probleme haben und Probleme lösen. Wer keine Probleme mehr hat, ist nicht mehr im Geschäft. Entscheidend ist immer wieder, wie Sie auf Probleme reagieren. Und: wo Sie die Lösung vermuten. Normalerweise mögen Sie sich die Frage stellen: Was kann ich tun, um dieses Problem zu lösen? So berechtigt diese Frage auch sein mag. Sinnvoller und zielführender ist häufig vielmehr: Was tue ich bereits, was das Problem hervorruft oder erhält – und was könnte ich sein lassen? An Gedanken, Gefühlen, Wünschen, Glaubenssätzen über die Welt, in der Sie leben und all das, was Ihr Handeln leitet.

### Herz statt Verstand

Denken Sie einmal an Ihren unangenehmsten Kunden, Ihren vielleicht unleidlichen Chef oder Ihre Angestellten, die nächste Kaltakquise – wie beängstigend es sein kann, allein schon den Telefonhörer in die Hand zu nehmen –, das nächste Bewerbungsgespräch. Und nehmen Sie wahr, was Sie denken, empfinden, sich wünschen. Vielleicht sind Sie verzweifelt und denken: Ich muss diesen Abschluss bei diesem Kunden jetzt schaffen, koste es, was es wolle, sonst werde ich meine Zielvorgaben unmöglich erreichen. Den ganzen Tag schon jagt ein Misserfolg den anderen. Und dann das bedrückende Gefühl, es nicht zu schaffen.

Nun stellen Sie sich die Frage: Könnte ich mir gestatten, dieses Gefühl, diesen Gedanken loszulassen? Antworten Sie ohne groß darüber nachzudenken und lassen Sie im Moment eher Ihr Herz sprechen als Ihren Verstand. Und dann: Wäre ich bereit dazu, wenn ich es könnte? Und: wann? Und in dem Moment, wo Sie loslassen, entspan-



**Den Gedanken auf der Spur**  
Coach Michael Schürks

nen Sie sich. Und dann sagt der Kunde plötzlich ja.

Wenn Sie wahrnehmen, dass Sie sich mehr Anerkennung wünschen, mehr Kontrolle oder mehr Sicherheit, dann fragen Sie sich: Wäre ich bereit, den Wunsch nach Anerkennung, nach Kontrolle, nach Sicherheit loszulassen? Nur gerade jetzt? Wer wäre ich ohne dieses Gefühl, ohne diesen Gedanken, ohne diesen Wunsch? Wer wäre

ich, zum Beispiel, ohne den so oft enttäuschten Wunsch, von meinem Chef rückhaltlose Anerkennung zu erfahren? Ich strenge mich so an und es wird nicht gewürdigt.

### Körperorientierte Methode

Sowohl im Coaching face-to-face als auch im Telefoncoaching mache ich immer wieder die Erfahrung, dass das Loslassen die Lösung für viele scheinbar unlösbare Probleme ist – es schafft neue Räume. Und, für den Klienten häufig überraschend: Es ist kinderleicht. Festhalten und Loslassen. Ein Kinderspiel.

Die meisten von uns haben es nur ein wenig verlernt und brauchen ein bisschen Übung. Eine eher körperorientierte Methode ist die Alexander-Technik. Ende des 19. Jahrhunderts von Frederick Matthias Alexander begründet, im angelsächsischen Raum Wahl- oder Pflichtfach an vielen Hochschulen für Schauspiel, Musik oder Tanz, ist sie ein Weg, überflüssige Spannungen zu erkennen – und dann loszulassen. Körperliche Spannungen entstehen immer wieder, wenn wir gewohnheitsmäßig reagieren. Probieren Sie auch dies einmal aus. Entscheiden Sie sich, wenn Sie gerade sitzen, aufzustehen, und nehmen Sie wahr, wie die bloße Absicht aufzustehen die Spannungsmuster in Ihrem Körper verändert. Und dann lassen Sie die Intention, die Absicht aufzustehen wieder los. Plötzlich entspannt sich ihr Unterkiefer, die Gesichtszüge und der Nacken werden weich.

Im Rahmen einer wissenschaftlichen Studie wurde eine Gruppe von Außendienstmitarbeitern einer New Yorker Versicherungsgesellschaft darin geschult, loszulassen und mit einer Gruppe verglichen, die die üblichen Verkaufstechniken vermittelt bekam. Die Gruppe, die hinderliche Gefühle und Gedanken loszulassen lernte, schnitt hochsignifikant um 33 Prozent besser ab als die Kontrollgruppe. Vielleicht bemerkenswerter noch: Die Ergebnisse wurden mit der Zeit immer besser. Wenn Sie sich jetzt also gewohnheitsmäßig fragen „Was könnte ich nun tun?“, dann fragen Sie sich doch bitte auch einmal: Was kann oder könnte ich unterlassen? Und lassen Sie sich von der Antwort überraschen.

Zum Schluss eine kleine Übung: Halten Sie heute im Laufe des Tages immer mal wieder inne, bevor sie die nächste Bewegung beginnen. Und nehmen Sie wahr, wie sich Ihre Bewegungsmuster zu verändern beginnen. Und wie gut es Ihnen tut, ab und zu einmal auf diese Weise loszulassen.

Michael Schürks lebt in Berlin und ist Coach für Mental Training und Alexandertechnik.

➤ [www.schuerks.com](http://www.schuerks.com)