

Erfolg ist kein Zufall - wie Sie die Schätze in sich zum Glänzen bringen

Warum Erfolg und Wertschätzung zusammenhängen und was Frauen und Männer in der strategischen Herangehensweise, in der Selbsteinschätzung und in der Selbstvermarktung unterscheidet.

Freude am Erfolg als Motor für Unternehmer und Unternehmerinnen

Vorweg ist es mir wichtig zu betonen, dass es mir in diesem Beitrag keinesfalls darum geht, eine geschlechterbezogene Zuschreibung vorzunehmen, oder etwa allgemeingültige Aussagen zu treffen. Es ist kein Plädoyer für Frauen oder gegen Männer. Ich begleite seit mehr als 30 Jahren weibliche und männliche Führungskräfte dabei ihren Erfolg gemeinsam mit ihren Teams auszubauen. Dabei coache ich auf den unterschiedlichen Mitarbeitererebenen. Seit 26 Jahren bin ich mit meinem eigenen Unternehmen selbständig und habe tausende Führungskräfte und UnternehmerInnen begleitet. Zuvor war ich 12 Jahre als HRM Verantwortliche in einem Großkonzern (KARSTADT AG) tätig.

Mein Fokus liegt dabei immer sowohl auf der menschlichen wie auch auf der wirtschaftlichen Ebene. Mit meinem Motto „Freude am Erfolg“ ver helfe ich Menschen zu mehr Leichtigkeit und ganzheitlichem Erfolg. Einige meiner Beobachtungen zu den Unterschieden in Bezug auf Selbsteinschätzung und Strategie möchte ich hier mit Ihnen teilen.

Fragen Sie sich: Warum sind Sie erfolgreich?

In meinen Trainings und Coachings für Führungskräfte stelle ich häufig die Frage: „Wie ist es Ihnen gelungen, erfolgreich zu sein oder wie sind Sie zu Ihrer Position gekommen?“. Erstaunlicherweise antworten viele Frauen: „Es hat sich irgendwie ergeben oder es war mehr oder weniger Zufall...“, während die meisten Männer antworten: „Weil ich gut bin und schon früh wusste, was ich

erreichen wollte“. Dies bringt mich immer wieder zum Staunen, zeigt es doch die unterschiedliche innere Einstellung zum Thema Selbstwert, Selbstbewusstsein und zur strategischen Vorgehensweise.

Es geht nicht allein darum, was erreicht wird, sondern es geht gerade in der Wirtschaft und im Alltag auch darum, sich entsprechend zu „verkaufen“. Darunter verstehe ich in angemessener Form Selbstmarketing zu betreiben. Eine Grundvoraussetzung dafür ist die eigenen Schätze zu kennen, zum Glänzen zu bringen und diese auch strahlen zu lassen.

In Vorbereitung auf diesen Beitrag habe ich nicht nur meine Beobachtungen geschärft, sondern einige meiner KundInnen dazu befragt, wie sie die Unterschiede wahrnehmen.

Folgende Aspekte fallen immer wieder ins Auge:

1. Frauen fühlen sich **für Vieles verantwortlich** und bewältigen zumeist nicht nur die beruflichen Alltagsthemen, sondern managen noch Haushalt, Kindererziehung und übernehmen die sozialen Beziehungen im Umfeld.
2. Die meisten **Männer steuern klar ihre Berufskarriere** und es fällt ihnen leicht, zu delegieren und sich zu vernetzen.
3. Während **Frauen oft abwägen und sich emotional binden**, agieren Männer meist strategisch, pragmatisch und für das große Ziel.
4. Selbstdarstellung und sich auch nach außen in Szene zu bringen, dies ist längst nicht jedem Menschen gegeben. **Manche Frauen unterschätzen dies** bzw. halten dies nicht für notwendig.
5. **NEIN sagen** und alles im Sinne einer Sache zu stellen, dies gilt es zu lernen. Wer es allein recht machen will, der wird sich selbst meist nicht gerecht. Großer Aufwand wird eben oft nicht belohnt, nicht der Aufwand zählt, sondern das Ergebnis.

Hier ein paar Aussagen von Unternehmern:

Typisch Frau:

1. Emotionale Themen im Blick und das Miteinander in der Zusammenarbeit verbinden

Helge Garrels, der gemeinsam mit seiner Schwester und seiner Mutter ein traditionelles Optik- und Hörakustikunternehmen führt, sagt dazu: „Es ist wichtig, die



männlichen und weiblichen Energien im Team zu verbinden und dadurch eine breite Basis zu haben. Meine Erfahrung ist, dass in reinen Männerteams oft der Umgangston deutlich rauer ist und daher schätze ich die weibliche Energie in meinem Team, die Ideen ins Spiel bringt, auf die ich sonst nicht komme und die das Miteinander besonders im Auge hat.

2. Bilder sagen mehr als viele Worte und bleib dir treu

Nicole Meyer - seit 30 Jahren Vollblut Unternehmerin und Präsidiumsmitglied in größeren Verbänden bestätigt die Aussage von Helge Garrels und spricht zusätzlich das Thema Werbung an: „Wenn wir in Arbeitsgruppen z.B. gemeinsame Unternehmensauftritte oder Werbeaktivitäten besprechen, dann fällt mir immer wieder auf, dass die männlichen Aktivitäten deutlich textlastiger sind und mehr auf der Sachebene informieren, während ich mit meinen weiblichen Geschäftspartnerinnen Wert auf die Bildsprache lege, um die Emotionen in den Vordergrund zu stellen. Meine Empfehlung an die Ladies dieser Welt: Bleib dir treu und versuche nicht, der bessere Mann zu sein. Denn beides hat seine Berechtigung und kann nebeneinanderstehen. Ich lege immer Wert darauf, beide Energien im Team zu verbinden - doch wenn ich selbst gefordert bin, bleibe ich mir treu.“

3. Emotionaler Zugang und ausgeprägtes Problembewusstsein

Gregor Neubert, Inhaber mehrerer Hörakustikfachgeschäfte, sagt über die Zusammenarbeit mit Kunden in seiner beratungsintensiven Branche Folgendes: „Wir beobachten in Gesprächen mit Frauen oft einen leichteren emotionalen Zugang, starkes Problembewusstsein und starke Handlungsorientierung. Während unsere männlichen Kunden meist inhaltlich sehr detailliert vorbereitet sind und zumeist sehr kritisch hinterfragen. Hier brauchen wir viel Argumentationsgeschick, um zu überzeugen.“

Hier meine 5 besten Tipps zum Erfolg für Sie:

1. Seien Sie sie selbst und ehrlich zu sich
(erstellen Sie Ihre persönliche Stärkenliste, Motivstruktur).
2. Holen Sie sich UnterstützerInnen und verbinden Sie beide Seiten
(die weibliche und die männliche).
3. Orientieren Sie sich an Vorbildern
(wer ist bereits da angekommen, wo Sie hinwollen?).
4. Machen Sie sich einen Plan
(womit starte ich, was ist mein Ziel, eliminieren Sie Hindernisse).
5. Trauen Sie sich und bleiben Sie sich selbst treu
(sich lieben mit allen Stärken und Schwächen - und stehen Sie dazu!)

Über Veronika Vehr

[Veronika Vehr](#) ist seit über 30 Jahren erfolgreich im Verkauf als Führungskraft, Leiterin Personalentwicklung und Trainerin für tausende Mitarbeiter tätig. Die Expertin für Hörakustik steht mit Ihrem Unternehmen VeronikaVehrConsulting für exklusive Beratung auf Augenhöhe mit viel Herz, Verstand und messbaren Ergebnissen. Des Weiteren ist sie Buchautorin des Sachbuchs „Verliebt in beide Ohren“ und bereits seit 1995 Trainerin & Coach für Hörakustik und Optik.

Imusanditam rem quuntibus placepelit lab iusaepe rsperum eum quid ut aliatibero bea qui blaccab ororerero et et quasimp ernamet *harchit ibusae* et doluptat officiistor aut asi corum corrovidi opta con estiume lamusaeptat [#provenexpert](#)

Value 1	Value 2	Value 3
Item 1	Item 2	Item 3
Item 1	Item 2	Item 3