

## Die Angst (zu) vertreiben

Sicher kann man der ehemaligen Google- Director of Privacy Alma Whitten nicht vorwerfen, sie habe aus Angst das Handtuch als Datenschutzbeauftragte des Internet-Riesen geschmissen.

Denn: Hätte Sie tatsächlich Angst gehabt, hätte sie anders reagiert. Das zumindest weiß der renommierte Angst-Forscher Professor Borwin Bandelow zu berichten. Nicht speziell über Frau Whitten, sondern eher generell über Ängste und Promis. In seinem Buch Celebrities:

Vom schwierigen Glück, berühmt zu sein ferndiagnostiziert er nämlich das Scheitern bekannter Promis an ihrem Ruhm. Dabei sind nicht nur die obligatorischen weiblichen Vertreter wie Marilyn Monroe, sondern eben auch Legenden wie Steve Jobs. Insgesamt erfolgreiche Menschen, Narzissten, Borderliner, will man Bandelow glauben. Und immer präsent: Die Angst. In seinem Buch und seinen anderen Arbeiten.

Die Angst, sagt Borwin Bandelow, sei Motor für Erfolg und es gäbe zudem viele Gründe, sich mit ihr anzufreunden. Weiterhin spricht der Forscher immer auch von und in Systemen:

Angstsystem, Vernunftsystem, Belohnungssystem. Wenn wir beispielsweise fürchten, auch dieses Jahr wieder übergangen zu werden, wenn es um die Besetzung der Teamleitung geht und uns aus dieser Angst heraus nicht trauen, beim Abteilungsleiter unsere Ansprüche anzumelden, werden wir den Job wohl auch nicht bekommen. Dann wird sich die Angst als Bremse und nicht als Motor ausgewirkt haben.

Wenn wir aber wissen, dass wir bei der Überwindung unserer Angst mit einer Ausschüttung von Wohlfühlhormonen belohnt werden. Kurz gesagt: Wenn Sie sich also trauen, Ihren Abteilungsleiter anzusprechen und ihm sagen, dass Sie die neue Teamleiterin werden wollen, weil sie es können, und ihr Abteilungsleiter Ihnen erleichtert entgegnet: "Na endlich, Frau Müller! Ich dachte schon, Sie sagen wieder nichts! Natürlich sind Sie die Beste für diese Position, habe das auch schon mit der Unternehmensführung besprochen!" , dann wird Ihnen der sprichwörtliche Stein vom Herzen fallen - und diese Erleichterung tut gut.

Angst - eine Handlungsaufforderung

In einem Artikel im Manager Magazin antwortet derselbe Professor Bandelow auf die Frage, warum Topmanager so häufig mit Promi-Frauen anhängeln: Weil Sie Endorphinkicks brauchen. Man könnte die Top-Macher der DAX-Konzerne aber auch Endorphiniks nennen. Ähnlich der Beatniks und der Beat-Generation, die ihre Bewegung als euphorisch und seligmachend definierte, setzen die Manager scheinbar Euphorie mit hübschen Frauen gleich.

Doch, würde man Google - Director of Privacy Alma Whitten - ohne Zweifel eine Top-Managerin - auch eine Endorphinik nennen, wenn sie mit männlichen Promis anhängeln würde? Eher nicht, denn mitunter wird immer noch dazu geneigt, Frauen an der Seite von Männern als Ornament zu betrachten: Schön, dekorativ und austauschbar. Und da wären wir wieder bei der Angst. Der Angst, nicht oder falsch wahrgenommen zu werden.

Vielleicht "nur" als Frau und nicht als Führungspersönlichkeit. Gerade in von Männern dominierten Bereichen sind Begriffe wie Angst und Endorphine ja ständig präsent. Und wenn es darum geht, dass man wie im Verkauf und Vertrieb, anhand von Zahlen gemessen wird, kann es noch eher dazu kommen, dass

Angst und Alphamänner den Frauen die Kehle zuschnürt.

Hier genau aber sollte der Professor Bandelow in uns aufschreien und sagen: Irrationale Angst soll mich nicht daran hindern, meine Ansprüche geltend zu machen. Laut, deutlich und für alle vernehmbar.

Die beste Verbündete ist dabei die Zahl, denn ihr grammatisches Geschlecht ist weiblich und es ist ihr egal, wer sie "macht". Das heißt: Auch und gerade Frauen können Zahlen machen - im Verkauf und Vertrieb. Und: Ihre Zahlen sind genauso gut oder schlecht wie die "männlichen". Frauen verkaufen, verhandeln und vertreiben - anders, aber deswegen nicht weniger erfolgreich. Ihr Erfolg lässt sich dabei ganz geschlechtsneutral messen - eben an Zahlen.

Damit diese Zahlen sich auch sehen lassen können, habe ich einen Workshop Mit Herz, Bauch und Power im Vertrieb - Frauen verkaufen eben anders! entwickelt, der Frauen im Vertrieb und Verkauf dabei hilft, mit perfektem Timing und durch geschicktes Einsetzen von Manipulations- und Überzeugungstechniken, beruflich erfolgreich zu sein - auch und vor allem in vermeintlichen Männerdomänen.

Gemeinsam trainieren wir, wie Sie als Frau Gespräche lenken und so ihr Fachwissen und Ihre Kompetenz nachhaltig und eindrucksvoll platzieren können. Auf allen Ebenen und immer mit dem Fokus auf Ihren Erfolg!

So finden Sie - nicht frei von Angst, aber in einem neuen Verhältnis zu diesem Gefühl - zu einer neuen Wahrnehmung Ihrer Fähigkeiten und zu einer gesunden Balance von beruflichem Erfolg und erfüllendem Privatleben. Ganz natürlich, nachhaltig und selbstverständlich mit jeder Menge Spaß.

Sie finden zudem Ihre eigenen Antworten auf stets präsente Fragen und Ängste und lernen, wie Sie Angst in Energie umwandeln, mehr Mut bei beruflichen und privaten Entscheidungen aufbringen und die Angst vor der Beförderung ablegen können.

## **Wir sollten reden...**

... wenn Sie sich in einem oder mehreren Bereichen wiederfinden. Aber wir sollten auch reden, wenn Sie sich nicht sicher sind, ob wir Ihnen helfen können. Meist lässt sich durch ein Gespräch ganz einfach klären, wo Bedarf besteht und wo genau wir helfen können.

## **Wo erhalte ich weitere Informationen rund um die Themen Qualitätsmanagement, Leadership / Führung, Digitalisierung und Industrie 4.0?**

Informationen zu den Themen **Führungskräfteentwicklung und Leadership** erhalten Sie hier:

<https://www.manager-plenum.de/> - <https://www.mallorca-kontor.de/> - <https://www.kraftwerk-kontor.de/>

Informationen zum Thema **Qualitätsmanagement im Automotive Umfeld** erhalten Sie hier:

<https://www.automotive-kontor.de/> - <https://www.iatf16949-kontor.de/>

Weitere Informationen zu den Themen **Qualitätsmanagement, Prozessoptimierung und ISO 9001**

erhalten Sie hier: <https://www.audit-kontor.de/> - <https://www.tqm-kontor.de/> - <https://www.qm-kontor.de/>

Weitere Informationen zu den Themen **FMEA, Risikomanagement, Risikoanalyse und QFD** erhalten Sie hier: <https://www.qfd-kontor.de/> - <https://www.fmea-kontor.de/>

Weitere Informationen zu den Themen **Lean, Changemanagement / Veränderungskultur, KVP, 5S,**

**Six Sigma** erhalten Sie hier: <https://www.lean-kontor.de/> - <https://www.kaizen-kontor.de/> - <https://www.sixsigma-kontor.de/>

Weitere Informationen zu den Themen **APQP, Automotive Core Tools, Projektmanagement und Qualitätsvorausplanung** erhalten Sie hier: <https://www.apqp-kontor.de/>

Weitere Informationen zu den Themen **Industrie 4.0, Digitalisierung, MES Lösungen und CAQ Software Einsatz** erhalten Sie hier: <https://www.mes-kontor.de/> - <https://www.tech-kontor.de/> - <https://www.industrie40-kontor.de/> - <https://www.caq-kontor.de/>

Weitere Informationen zu den Themen **Product-Lifecycle-Management / PLM, Enterprise Content Management / ECM, Customer Relationship Management / CRM und Dokumenten Management Systemen / DMS** erhalten Sie hier: <https://www.crm-kontor.de/> - <https://www.plm-kontor.de/> - <https://www.ecm-kontor.de/> - <https://www.dms-kontor.de/>

Informationen zu den Themen **Reklamationsmanagement / Beschwerdemanagement, Service Excellence und Kundenorientierung** erhalten Sie hier: <https://www.servicequalitaet-kontor.de/> - <https://www.8d-kontor.de/> - <https://www.lead-kontor.de/> - <https://www.salesforce-kontor.de/>

Informationen zu den Themen **Qualitätsmanagement, Lean, KVP und 5S im Pharma, Medizintechnik und Lebensmittel Umfeld** erhalten Sie hier: <https://www.haccp-kontor.de/> - <https://www.gmp-kontor.de/> - <https://www.fda-kontor.de/>

## **Wo erhalte ich weitere Informationen rund um die Themen von Seminar-Terminen, Inhalten und Veranstaltungsorten?**

Alle Informationen zu unseren Trainings und Seminaren erhalten Sie auf unserem [Seminar- und Trainings-Portal Seminar Plenum](#)

## **Wo erhalte ich Antworten auf häufig gestellte Fragen?**

Alle Fragen und Antworten zu häufig gestellten Fragen erhalten Sie hier in <https://www.kontor-gruppe.de/glossar.html>. Sie haben Fragen oder Anregungen? Wir freuen uns auf Ihr Feedback und die Gespräche mit Ihnen.