

Wissen+Karriere

Magazin für Persönlichkeitsentwicklung, Motivation, Aus- und Weiterbildung

„Mach möglichst alles anders als alle anderen“

Life Designer Paul Misar: Wissen+Karriere Speaker of the year 2013



**GSA-Präsident
Andreas Buhr**
fokussiert auf
gesellschaftliche
Verantwortung



Martin Limbeck:
Es gibt keinen falschen
Zeitpunkt für den
Verkaufsabschluss



Dr. Stefan Frädrieh:
Was das Verhalten im
Verkehrsstau über
uns verrät



Alexander Christiani:
Warum engagierte
Eltern für Lehrer
unverzichtbar sind



4 198019 403908

05

So wird Frau im Job erfolgreich

Clevere Selbst-PR ohne Minirock

Sie kümmern sich um Kinder und Haushalt und können trotzdem Karriere machen. Doch ob mit oder ohne Familie: Beruflich ambitionierte Frauen haben es gegenüber ihren männlichen Kollegen schwerer mit dem Aufstieg im Beruf. Manchmal stehen sie sich dabei sogar selbst im Weg. Dabei kann Frau mit einigen cleveren Strategien viel für ihren Erfolg tun.

Studien zeigen, dass Frauen auch heutzutage noch mühsamer im Berufsleben vorankommen als Männer. Hin und wieder legen sie sich sogar selbst die Steine in den Weg: Frauen geben sich beispielsweise mit weniger Einkommen zufrieden als Männer und fragen seltener nach Beförderungen. Auch trauen sich Frauen häufig weniger zu und zögern damit, sich selbständig zu machen. Bei Finanzierungsverhandlungen für die Selbständigkeit lässt sich so manche Frau zu leicht „unterbuttern“. Ob Angestellte, Führungskraft oder Selbständige: Berufstätige Frauen sind oft hervorragend ausgebildet, sehr engagiert und äußerst zuverlässig. Woran mag es also liegen, dass nach wie vor eher Männer auf der beruflichen Karriereleiter nach oben steigen?

Es geht eben auch um Signale, die eine Person aussendet und um die Wirkung, die sie auf andere macht. Wenn Frau beispielsweise eher sympathisch, bescheiden und hilfsbereit auftritt, ihr männlicher „Konkurrent“ dagegen Kompetenz, Selbstbewusstsein und Durchsetzungsvermögen ausstrahlt – dann zieht SIE vermutlich den Kürzeren im Rennen um Projekt- oder Auftragsvergabe.

Wofür soll Frau sich denn nun entscheiden: Ellenbogen ausfahren, weibliche Waffen einsetzen oder es jedem recht machen? Alles nicht nötig, denn oft sind es nur Kleinigkeiten, die neben der fachlichen Kompetenz das Zünglein an der Waage ausmachen.



Ohne Erotik, aber mit guter Selbstpromotion

„So sollten sich die Damen in Sachen Outfit, Schmuck und Make up sehr zurückhalten“, weiß Angelika Resch-Ebinger. Die Fachfrau für Business-Knigge und Selbst-PR betont: „Signale, die als „erotisch“ gedeutet werden können, haben im geschäftlichen Alltag nichts zu suchen.“ Tiefe Ausschnitte, durchsichtige Blusen und Miniröcke seien deshalb ein absolutes No Go. Oberste Priorität müsse stets das Geschäftliche haben, gepaart mit gepflegter Business-Kleidung und einem dezenten Erscheinungsbild. Bei Besprechungen oder Geschäftsessen kommt es ebenfalls auf souveränes Auftreten an. Unsicherheiten oder Regel-Verletzungen werden sofort registriert. „Wenn eine Frau im Geschäftsleben punkten will, muss sie auch über Begrüßungshierarchien oder den Umgang mit Besteck & Co. Bescheid wissen“, meint Angelika Resch-Ebinger. Zudem komme es auf gekonnte Kommunikation und Körperhaltung sowie authentische Gestik und Mimik an. Eine geschickte Selbst-PR ist ein weiterer Faktor für die erfolgreiche Karrierefrau. Dabei geht es beispielsweise um unverkrampftes Selbstbewusstsein, Durchsetzungsvermögen und ein klares Berufsziel. Angelika Resch-Ebinger dazu: „Wer sicher auftreten möchte, benötigt ein gescheites Marketing in eigener Sache. Hier die goldene Mitte zu finden, weder zu übertrieben noch zu untertrieben aufzutreten, sollte das Ziel eines effizienten Selbstmanagements sein.“ Sich durchsetzen und dabei sympathisch

bleiben, Dresscode und Business-Knigge kennen, effizient kommunizieren, souverän auftreten und dabei authentisch bleiben – das sind kleine, aber feine Zutaten für den beruflichen Aufstieg. Frauen müssen sich da möglicherweise etwas mehr anstrengen als die Männerwelt – doch auch dieses Kind wird die clevere Business-Frau ganz bestimmt schaukeln! ■



Angelika Resch-Ebinger

ZUR PERSON

Angelika Resch-Ebinger ist Trainerin & Speaker für Vertriebs- und Persönlichkeitsentwicklung. Ihre 30jährige Berufserfahrung in der Kundenberatung, im Verkauf und im Vertrieb machen sie zu einer kompetenten und qualifizierten Trainerin und Rednerin in der (Kalt)Akquise, für die Themen Business-Knigge und moderne Umgangsformen. Denn der beste Ratgeber ist die Praxis - und die hat sie auf den Gebieten Kundenberatung, Verkauf, Marketing und Vertrieb gesammelt. Zu ihren Kernkompetenzen zählen Telefontraining, Kaltakquisetraining, Business-Knigge Seminare, Tischknigge für große und kleine Gruppen, Training on the Job, Einzelcoaching, Erfolgreich Kunden gewinnen.

www.resch-ebinger.de