

Erfolgreich im Beruf mit Robert Bosch und Käthe Kollwitz

Das Buch „30 Impulse für Ihre Karriere“

- Tipps und Tricks von Salomo & Co.
- Ausschließlich Originalzitate mit exakten Quellenangaben
- Erläuterungen mit Beispielen und Hilfen für die Praxis

Es gibt viele Wege, Karriere zu machen. Doch was immer von Vorteil ist: meisterlich mit Vorgesetzten, Kollegen und sich selbst umzugehen. Dabei hilft Ihnen ein buntes Team von Meistern u.a. die Unternehmer Andrew Carnegie und Robert Bosch, die französischen Moralisten Francois de

Rocheffoucauld und La Bryère, die Wissenschaftler Isaac Newton und Max Planck und die Künstler Käthe Kollwitz und Auguste Rodin. Die 30 Impulse gehen zurück auf eine Kolumne, die in der Berliner Zeitung und der Frankfurter Rundschau veröffentlicht wurde.



Über den Augenblick hinausschauen

Das Buch hilft Ihnen, erfolgreicher zu denken, zu sprechen und zu handeln. Wie? Indem die Meister Sie auf die jeweiligen Folgen aufmerksam machen. Investieren Sie wie Robert Bosch in Vertrauen statt in Geld! Sie werden dadurch vielleicht kurzfristig Geld verlieren, aber nur kurzfristig (Kapitel 11). Gestehen Sie, wie von

Herman Melville empfohlen, Fehler ein! Das mag im Moment nicht angenehm sein, wird sich aber langfristig auszahlen (Kapitel 21). Und es gehört einiges dazu, wie von Dietrich Bonhoeffer empfohlen, zu vergeben und nach vorn zu blicken (Kapitel 16). Aber es lohnt sich!

Das Buch „30 Impulse für Ihre Karriere“ (Hardcover, ISBN 978-3-945788-05-9) kann für 24,95 Euro bestellt werden:

- von Privatpersonen bei Amazon
- von Buchhändlern bei Umbreit oder Libri.

Gerne steht Ihnen der Autor für Fragen oder Interviews zur Verfügung.

Edition Meistertricks

Salomo, Maria Stuart, Robert Bosch: Seit Tausenden von Jahren lehren die Meister das richtige Schreiben, Reden und Managen. Ein Wissensschatz, der in Bibliotheken verstaubt. Die wichtigsten Tipps und Tricks hat die Edition Meistertricks für Sie recherchiert, systematisiert und auf die heutige Zeit übertragen.

Ob Führungskraft oder Sekretärin, Student oder Bücherwurm: Profitieren Sie von den einfachen und schnell anwendbaren Tricks!

Der Autor

Dr. Ralf Lengen ist langjähriger Unternehmer und Agenturinhaber sowie Doktor der Philosophie. Schon seit Schulzeiten studiert er die Meister der Geistesgeschichte. Seine Dissertation hat er über Aristoteles geschrieben. Lieblingsmeister des Autors ist aber Salomo, der für weises und zugleich ethisches Handeln steht.

Die Tricks der Meister präsentiert Dr. Lengen nicht nur in Publikationen, sondern auch in Seminaren.

Die Meister im Netz

Auf www.meistertricks.de finden Sie weitere Tricks dieser und vieler anderer Meister sowie Informationen zu Publikationen und Seminaren.

Sie möchten Neuigkeiten als Erster erfahren? Dann abonnieren Sie unseren **Newsletter** oder folgen Sie unseren Social-Media-Kanälen: **Facebook** und **Twitter**.

Seinem Lieblingsmeister Salomo widmet der Autor ein eigenes Portal: www.salomo.de.

Ein Auszug: Kapitel 3 „Zugänglich sein“

3 Zugänglich sein

„Ich habe es immer zum Grundsatz gehabt, dass man in jedem Alter und jeder Lage sehr zugänglich sein muss, und ich weise auch Unbekannte nie zurück.“

Wilhelm von Humboldt



Original-Zitat

Der Impuls

Fiktive Geschichte: Die Figur scheitert, weil sie nicht den Impuls umsetzt.

Portrait nach historischer Vorlage

3

Zugänglich sein

Andreas Baumann war zufrieden mit seinem Vortrag. Oder besser: mit der Resonanz auf seinen Vortrag. Viel Applaus, viel Zustimmung und viele Zuhörer, die anschließend zu ihm kamen und einige Worte mit ihm wechselten – sogar Petra Beltracchi, eine Spezialistin auf diesem Gebiet. Nervig war nur der Student zum Schluss, der mit der Antwort auf seine Frage nicht zufrieden schien und um einen Telefontermin bat. Baumann hob bedauernd die Schultern und verabschiedete sich von seinem vollen Terminplan. Was er nicht ahnte: Der Student war kurz vor dem Abschluss seiner Dissertation zum Thema des Abends – und wurde innerhalb von fünf Jahren selbst zu einem gefragten Experten. Und dann war er es, der keine Zeit hatte – jedenfalls nicht für Baumann.

Netzwerk ausbauen

Ein großes Netzwerk ist gut. Ein stetig wachsendes Netzwerk ist besser. Sie werden in Ihrem Berufsleben, aber auch im Leben überhaupt, immer wieder auf neue Leute angewiesen sein. Leute, die Sie vorher nicht kannten. Und Leute, die Sie zwar vorher kannten – von denen Sie sich aber nicht vorstellen konnten, dass sie einmal für Sie wichtig werden würden. Dann: Seien Sie zugänglich!

20



Sich Zeit nehmen für neue Bekanntschaften

Zugänglich sein heißt eben nicht, für anerkannte Personen gesprächsbereit zu sein, für Personen, von denen klar ist, dass Sie von ihnen profitieren können. Zugänglich sind Sie, wenn Sie sich Zeit für alle Menschen nehmen – also auch für diejenigen, von denen Sie keinen Nutzen erwarten. Diese Menschen haben ein erstaunlich gutes Gedächtnis, zu beiden Seiten hin. Sie vergessen selten eine Abweisung. Und sie sind – nicht immer, aber meistens – ein Leben lang denen gegenüber hilfsbereit, die sie mit Respekt behandelt haben, als sie noch eine Nullnummer waren.

„Wer sein Ohr verschließt vor dem Hilferufen des Geringeren – auch er wird ruhen und kein Gebot finden.“

Salomo, Sprüche 21:13

Aufrichtig an anderen interessiert sein

Zugänglich sein heißt eben nicht, sich selbst zu präsentieren und zu zeigen, wie toll man ist. Sie sind dann zugänglich, wenn Sie sich für andere interessieren, sind zwar von Herzen. Wenn Sie ihnen aufmerksam zuhören. Wenn Sie dies durch Blickkontakt und Körpersprache ausdrücken. Wenn Sie nachfragen, sowohl im Gespräch als auch bei einem erneuten Treffen. Dieses Interesse wird Ihr Gesprächspartner schätzen und Ihnen zurückgeben.

21

Portrait des jeweiligen Meisters als zusätzliche Orientierung

Zitat von Salomo

Kapitel-angabe

Erläuterung mit Geschichten und Beispielen von heute sowie Tipps für die Umsetzung in der Praxis

3 Zugänglich sein

Rat geben

Zugänglich sein heißt eben nicht, auf andere zuzugehen, wenn man ihren Rat oder ihre Hilfe braucht. Sie sind dann zugänglich, wenn Sie selbst Ihr Netzwerk öffnen und Hilfe leisten. Wenn Sie bereitwillig Rat geben, und zwar kostenlos und ohne auf einen Return on Investment zu schauen.

Kontakt suchen

Zugänglich sein heißt eben nicht, aus Pflicht zu helfen und nur dann, wenn Sie darum gebeten werden. Sie sind dann zugänglich, wenn Sie selbst den Kontakt zu neuen Leuten suchen. Wenn Sie eigens dafür Zeit reservieren. Wenn Sie bei Veranstaltungen und Messen nicht nur mit Bekannten sprechen, sondern auch auf fremde Personen zugehen.

Kontakte nachhaltig managen

Zugänglich sein heißt eben nicht, möglichst viele Visitenkarten zu sammeln und dann zu schauen, was passiert. Sie sind dann zugänglich, wenn Sie nicht nur im Erstkontakt stark sind, sondern Ihre Kontakte auch nachhaltig managen. Planen Sie dafür Zeit ein!

Damit wir uns richtig verstehen: Zugänglich sein zählt sich nicht nur aus. Es macht auch Spaß. Sie finden sich gut dabei. Und wenn einmal nichts dabei herauspringt? Nicht schlimm: Ihre Zugänglichkeit wird Ihnen noch genug von Nutzen sein. Und Sie haben jemandem weitergeholfen. Das ist doch etwas!

22

Wilhelm von Humboldt

Er liebte es, neue Menschen kennenzulernen: Wilhelm von Humboldt (1767-1835) machte als preussischer Gesandter in Rom sein Haus zu einem Treffpunkt bekannter und weniger bekannter Besucher. Einer davon war der 1797 geborene Karl Friedrich Schinkel im Jahr 1804. 1810 veranlasste Humboldt eine Stelle als Geheimer Oberbaudirektor in Berlin. Raten Sie mal, von wem er 1821 sein Tegel-Schloss umgestalten ließ.

Humboldt war sich der Vorteile seiner Zugänglichkeit bewusst: „Es entsteht selbst durch jedes neue Gesicht, möchte ich sagen, neue Ideen“, schrieb er in einem Brief. „Denn in jedem, auch selbst unbedeutenden Menschen liegt im Grunde ein tieferer und edlerer Kern, wenn der wirklich erscheinende nicht viel taugt, oder noch edlerer, wenn er in sich gut ist, verborgen.“ Seine Qualitäten als Netzwerker kamen Humboldt zugute in seiner Karriere als Minister, Diplomat, Literaturkritiker und Mitgründer der Berliner Universität. Er war außerdem Begründer der vergleichenden Sprachwissenschaft.

23

Biographie des jeweiligen Meisters, mit Bezug auf Umsetzung des eigenen Tricks