

## Inhaltsverzeichnis

<b>3 Antworten, die das Buch gibt .....</b>	<b>5</b>
<b>Vorbemerkung .....</b>	<b>6</b>
<b>Vorwort: Inwieweit lässt sich beruflicher Erfolg systematisieren? .....</b>	<b>7</b>
<b>Für Nachdenker und Vorausdenker .....</b>	<b>15</b>
Zurück in die Zukunft: Die Erfolgskolumnen von Egon P. S. Zehnder .....	15
Der Erfolg beginnt mit dem Gespür für sensible Themen .....	22
Zeitlose Erfolgsprinzipien, neu bedacht .....	27
<b>Einstieg und Aufstieg .....</b>	<b>67</b>
Den richtigen Einstieg wählen .....	70
Branchenwechsel – nur überlegt und bei klarer Entwicklungsperspektive .....	72
Arbeitgeberwechsel als Impuls .....	73
Carpe Diem – niemals zu lange warten .....	74
Management und Topmanagement .....	75
Karrierefalle Ausland .....	77
Raketentart, aber niedrige Umlaufbahn? .....	79
Vom richtigen Mentor lernen .....	80
Den roten Faden behalten .....	82
Kontakte als Karrierefaktor .....	83
<b>Erfolgssteigerung und Erfolgssicherung .....</b>	<b>85</b>
Können siegen mit Souplesse .....	86
Erfolg schafft Erfolg, Unglück zieht Unglück an .....	87
Den Chef nicht übertrumpfen – dennoch glänzen .....	89
Reputationsaufbau: Prestigeprojekte zum Erfolg führen .....	91
Hausmacht aufbauen, Quertreiber entschärfen .....	92
Methode Sphinx: Nicht alles offenlegen .....	95
Demokratie wagen – auch bei ungleichen Wahlmöglichkeiten .....	97
Sieger treten selten, aber strahlend auf .....	98
Kundenzufriedenheit sichert den Erfolg .....	99
Dankbarkeit zeigen – und dankbar sein .....	100
<b>Die erfolgreiche Bewerbung .....</b>	<b>107</b>
Der für alle durchlässige Arbeitsmarkt ist eine Lüge .....	109
Die Seite 3: Viel Wind um nichts? .....	110
Im Lebenslauf darf die Story nicht fehlen .....	112
Chancen finden über das persönliche Netzwerk .....	113

Die richtige persönliche Digitalstrategie .....	114
Realistisch sein – welche Stelle passt zu mir? .....	116
Gehaltspoker: Spiel mit Fixum und Variablen .....	117
Das Vorstellungsgespräch – die Persönlichkeit entscheidet .....	119
Die Schwäche darf auch Stärke sein .....	120
Tag 1 im Job: ein neues Rennen startet .....	121
<b>Karrieremanagement mit Headhuntern .....</b>	<b>123</b>
Headhunter und Personalberater sind nicht immer dasselbe .....	125
Personalberater sind keine Jobhunter .....	125
Bleiben Sie cool, wenn das Telefon klingelt .....	129
Die Cover Story und andere Tricks .....	130
„Hilfe, der Berater weiß ja nichts über mich!“ .....	132
Was erlaubt ist und was Sie besser unterlassen .....	133
Die Vorbereitung: von den Unterlagen bis zum Management-Audit .....	135
Schwarzes Schaf, aber gutes Angebot? .....	139
<b>Arbeitszeugnisse und Referenzen .....</b>	<b>143</b>
Arbeitszeugnisse – typisch deutsch .....	145
Arbeitszeugnis-Bausteine: Gesetzesvorgaben individuell erweitern .....	146
Formulierungen zur zusammenfassenden Leistungsbeurteilung .....	150
Am Schluss: Bedauern, Dank und gute Wünsche .....	151
Arbeitszeugnisse für Topmanager: kurz und prägnant .....	152
Das Arbeitszeugnis als Compliance-Bestätigung .....	153
Zeugnis im Ausland – kurz, auf Englisch .....	154
Die Referenz: Unterstützer gesucht .....	154
Die typische Reference: kurz, sachlich und relativ unpersönlich .....	155
Der Letter of Recommendation: kurz, persönlich, blumig und subjektiv .....	156
<b>Führen und Überzeugen .....</b>	<b>159</b>
Führen heißt Vorbild sein .....	161
Ziele vereinbaren, verständlich formulieren, den Erfolg messen .....	163
Routineaufgaben delegieren, aber mit System .....	165
Die Organisation: Verantwortung und Aufgaben gemeinsam festlegen .....	167
Aufgaben verteilen, Leistung beurteilen, Talente entdecken .....	168
Leiten in der Matrixorganisation und im Projektmanagement .....	170
Leistungen und Ergebnisse effektiv kontrollieren, Mut zur Lücke zeigen .....	172
Methoden und Organisationen pragmatisch nutzen .....	173
Dynamik beweisen: entscheiden, umsetzen – und reflektieren .....	176
Zeigen Sie Ihrem Team Ihre Wertschätzung .....	178

<b>Verhandeln</b> .....	<b>181</b>
Das Verhandlungsziel vorher festlegen .....	181
Absichten und Ziele der Gegenseite einschätzen .....	182
Die Verhandlungsmasse .....	183
Große Schlachten gewinnt man nie allein .....	185
Extremstrategie: Schnell ans Ziel oder ins Aus .....	186
Nachhaltigkeit durch Win-Win-Strategie .....	187
Hart oder weich verhandeln? .....	188
Antennen für Akzeptanzsignale entwickeln .....	189
Toter Punkt? Neues Angebot .....	189
Bei aller Fachkompetenz – das Herz gewinnt .....	191
<b>Konflikte erfolgreich lösen</b> .....	<b>193</b>
Ursachen und Standpunkte ermitteln .....	194
Nie ohne persönlichen Kompromiss-Spielraum .....	195
Lassen Sie sich nicht aus der Ruhe bringen .....	195
Bleiben Sie höflich .....	196
Vorsicht vor dem Basta-Prinzip .....	196
Persönlichkeit des Gesprächspartners beachten .....	197
Streben Sie eine ausgleichende Lösung an .....	198
Angebote machen, Alternativen ins Spiel bringen .....	198
Halten Sie die erzielte Lösung schriftlich fest .....	199
Wenn es keine Lösung gibt – Konfliktakzeptanz .....	199
<b>Krisen erfolgreich meistern</b> .....	<b>209</b>
Ruhe bewahren – kein Aktionismus! .....	210
Die Situation präzise analysieren .....	211
Die Hauptrisiken identifizieren .....	212
Aktionen priorisieren .....	212
Masterplan erstellen, nicht zu viel versprechen .....	213
Seien Sie ehrlich, beschönigen Sie nichts .....	214
Kommunikation verstärken – aber strategisch und nach Plan .....	214
Einen engen Dialog mit den wichtigsten Geschäftspartnern aufbauen ..	215
Mitarbeiter einbinden, Verantwortung verteilen, Taskforce bilden .....	216
Vertrauen schaffen, Zuversicht ausstrahlen .....	217
<b>Rhetorik, Auftritt und Kommunikation</b> .....	<b>219</b>
Bitte recht freundlich! .....	220
AIDA gilt noch immer .....	222
Kurze Sätze mit einfachen Wörtern formulieren .....	224

Nur bewusst von der Standardsprache abweichen .....	226
Informationen durch plastische Beispiele verdeutlichen.....	226
Zuhörer aktiv ansprechen .....	227
Eher langsam sprechen und richtig betonen .....	227
Ohne Worte: Nutzen Sie die Macht des Blickkontakts .....	228
Den Kopf ansprechen, den Bauch füttern .....	229
Emotionale Angriffe als letztes Mittel .....	230
Angriffe abwehren – souverän abtreten .....	231
<b>Ausblick: Jenseits der Karriereplanung – Verantwortung des Topmanagements .....</b>	<b>235</b>
<b>Quellen.....</b>	<b>237</b>
<b>Über den Autor .....</b>	<b>241</b>