

TEIL 2

01

# SEI PERFEKT!

Der Teufelskreis  
überhöhter Selbstansprüche

SUSANNA PICHLER-GASLER

Wenn die eigenen Ansprüche zu nicht satt werdenden Ungeheuern mutieren, ist die kleinste Abweichung von der perfekten Ausführung eines Auftrags eine persönliche Katastrophe. Die Erwartung, das bestmögliche Ergebnis zu erzielen, verhindert notwendige und schnelle Entscheidungen. Am Beispiel von Birgit Fischer wird deutlich, wie sich Führungskräfte unbeabsichtigt immer weiter in diesen Teufelskreis hineinschrauben. Außerdem wird beschrieben, wie Coaching dabei unterstützen kann, diesen Kreislauf zu durchbrechen, damit verantwortungsvolle Entscheidungen in Kombination mit Sicherheit und Leichtigkeit möglich werden.

---

Die Präsentation der einzelnen Projekte vor dem Vorstand ist für alle Projektleiter eine aufregende Angelegenheit: Während sich die Kollegen die Wartezeit beim Kaffeetrinken und Plaudern verkürzen, hämmert Birgit Fischer in ihren Laptop. Ihr ist noch eine Änderung für die PowerPoint-Präsentation eingefallen. Außerdem ist sie sich nicht sicher, ob ihr bei der Statistik nicht doch ein Fehler unterlaufen ist. Die Formulierungen im Bericht könnten auch noch die eine oder andere Optimierung vertragen. Als die Präsentation endlich vorüber ist, fühlt sie sich leer. Obwohl wie immer alles gut gegangen ist und ihre Präsentation in gewohnter Weise perfekt war, verspürt sie keine Freude. Stattdessen denkt sie: *„Peinlich, wie meine Stimme immer wieder versagt hat, und die Conclusio hätte ich genauer ausführen müssen.“* Ihr Resümee ist klar: *„In Zukunft muss ich mich mehr anstrengen!“*

*„Die ganze Mühe umsonst“*, meint Birgit Fischer, die vergangenen Wochen enttäuscht zusammenfassend. Dabei hatte alles so gut angefangen. Die Kundenakquise kam durch einen Freund zustande. Der Erstkontakt war gut und sie konnte im Gespräch schnell ihre Kompetenzen verdeutlichen. Der potenzielle Kunde war begeistert: Wenn jetzt das Konzept und die Prämie stimmen, dann steht einer Zusammenarbeit nichts mehr im Wege. Das war die Chance zu zeigen, was in ihr steckt. Sie machte sich an die Arbeit und verfasste das Angebot. Damit es wirklich alles abdeckt, keine Lücken lässt und auch ihre Professionalität widerspiegelt, überarbeitete sie das Konzept immer wieder und wieder. Den nachfragenden Kunden tröstete sie – Qualität dauert eben! Sie tröstete ihn so lange, bis er sich für einen Mitbewerber entschied.

Birgit Fischer fordert von sich bei jeder Arbeit ein Höchstmaß an Perfektion. Sie ist 31 Jahre und seit sieben Jahren bei einer Versicherung tätig. Vor zwei Jahren ist sie zur Bereichsleiterin aufgestiegen. Das war angesichts ihres jungen Alters eine Besonderheit im Unternehmen. Ihr Pflichtbewusstsein ist bei anspruchsvollen Aufgaben ein wertvolles Qualitätskriterium. Aber bei weniger wichtigen Tätigkeiten ist es oft ein unnötiger Zeiträuber. Sie differenziert nicht: Jegliche Arbeit bekommt bei ihr ein Höchstmaß an Aufmerksamkeit. Dadurch vergrößert sich der Zeitdruck und das Arbeitspensum ist immer schwieriger zu schaffen.

Außerdem weht gerade im Versicherungssektor ein rauer Wind. Um die Nase vorn zu haben, braucht es schnelles Handeln und rasche Entscheidungen. Gerade das fällt ihr schwer: Bevor sie eine Entscheidung trifft, überdenkt sie unzählige Male verschiedene Varianten und wägt deren mögliche Auswirkungen ab. Sie will keinesfalls etwas übersehen. Einen endgültigen Entschluss schiebt sie lange vor sich her. Um keine Fehler zu machen und perfekt zu handeln, setzt sie sich unerbittlich unter Druck. Freunde haben Sorge, sie könnte sich überfordern und irgendwann zusammenbrechen.

## DAS MUSS DOCH BESSER GEHEN

Birgit Fischer vereinbart mit mir einen Termin, um – wie sie es nennt – ihre Arbeitsstrategien und ihr Zeitmanagement zu optimieren. Bei unserem telefonischen Erstkontakt entsteht bei mir das Bild einer sehr strukturierten Frau. Ich bin gespannt, welchen Optimierungsbedarf es bei ihr gibt.

Im Erstgespräch erzählt sie, wie es ihr trotz ihres unermüdlichen Einsatzes nicht gelinge, Arbeiten oder Projekte so abzuschließen, dass diese tatsächlich ein gutes Ergebnis bringen. Ich bitte sie um konkrete Beispiele. *„Da sind einmal die Aufträge und Projekte, die schiefgehen, weil ich sie nicht rechtzeitig abgebe“*, beginnt sie. Seit sie Bereichsleiterin ist, ist dies jedoch tatsächlich nur einmal geschehen, stellt sich bei Nachfrage heraus. Allerdings könne sie sich solch einen Fehler nicht verzeihen.

Gut, einmal war sie zu langsam und bekam deswegen einen Auftrag nicht. *„Wem in einer derartigen Position ist das noch nie passiert?“*, frage ich. Sie lässt diese Frage unbeantwortet und ich bohre nicht weiter. Stattdessen frage ich: *„Sie haben gesagt, Ihre Tätigkeiten brächten keine guten Ergebnisse. Können Sie hier bitte ein paar konkrete Situationen schildern?“*

Auszug aus dem Buch:

UND WOMIT SETZEN SIE SICH UNTER DRUCK?

ANDREA LEDERER-ROTHER (HRSG.)

ISBN 978-3-940500-16-8 | MEW MEDIENEDITION WEIL E.K.