

## Presse-Spiegel

**Frankfurter Allgemeine**  
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

**FAZ Impulse**  
von Prof. Dr. Christian Zielke

### **Mit welchen Strategien lassen sich Krisenzeiten überstehen?**

Folgende Impulse und Fragestellungen können helfen, , allein oder mit Hilfe eines Coaches in kurzer Zeit wesentliche Fortschritte in Ihrem beruflichen und wirtschaftlichen Wachstum zu erzielen:

1. Es gibt keine Sicherheit in Zeiten der Unsicherheit. Das einzige, worauf Sie sich in Krisenzeiten verlassen können, ist die Fokussierung auf Ihre Stärken, die Ihnen Ihr Überleben sichern können. Worin liegt die einmalige Kombination Ihrer Stärken, mit denen Sie sich von anderen abgrenzen?
2. Aus Ihren Stärken entwickeln Sie möglichst viele Geschäftsfelder, mit denen Sie Geld verdienen können, um den Wertschöpfungsbeitrag Ihres Unternehmens steigern zu können. - Angenommen, Sie würden morgen entlassen werden, mit welchen Dienstleistungen / Produkten könnten Sie sich selbständig machen?
3. Legen Sie Ihre Zielgruppe fest, für die Sie arbeiten. Wer ist für Ihr berufliches und wirtschaftliches Wachstum wichtig? Was kann Ihnen das geben, was Ihnen Ihr direkter Chef nicht geben kann?
4. Treten Sie in einen ständigen Dialog ein mit Ihren Zielgruppen. Welche Gelegenheiten können Sie nutzen, um sich regelmäßig auszutauschen?
5. Ermitteln Sie das wichtigste Problem Ihrer Zielgruppen. Was hindert deren Wachstum am meisten? Mit welchem Thema können wir die Geschäftsführung nachts um 4 Uhr aus dem Bett holen?
6. Lösen Sie das dringende Problem Ihrer Zielgruppen. Welche Innovationen müssen Sie einführen, um Ihren Zielgruppen zu helfen? Und was muss geschehen, damit die Geschäftsführung sagt, es ist gut, dass Sie mich nachts um 4 Uhr angerufen haben?
7. Finden Sie einen komplementären Partner, der Ihre Schwächen ausgleicht und mit dem Sie Synergien erzielen. Mit wem können Sie kooperieren? Wer hat das gleiche Ziel, kann Ihnen aber nicht gefährlich werden?
8. Widmen Sie sich nach der Lösung eines Problems konsequent dem nächsten. Wie können Sie ständig zum Problemlöser Ihrer Zielgruppe werden? Auf welche permanente Grundbedürfnis können Sie sich spezialisieren?

9. Sorgen Sie für eine aktive Vermarktung Ihrer Erfolge auch außerhalb Ihres Unternehmens und der derzeitigen Kunden. Wer könnten sich für Ihre Problemlösung noch interessieren? Wie erreichen Sie ihn?

10. Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche. Was sind die wichtigsten Aufgaben in Ihrem Bereich? Womit verdienen Sie Ihr Geld? Wie werden sich in Zukunft Ihr berufliches Umfeld und Ihre Kunden verändern? Sind Sie darauf vorbereitet?

11. Erhalten und steigern Sie Ihr persönliches Leistungspotential durch ein effektives Zeitmanagement, gesunde Ernährung und eine ausgeglichene Work-Life-Balance.

12. Sichern Sie sich die Unterstützung Ihrer Familie. Auf wen können Sie sich in Krisenzeiten bedingungslos verlassen? Und wie können Sie schon jetzt dafür sorgen, dass Sie später die notwendige Hilfe erhalten?

13. Der Erfolg liegt im Handeln. Welche drei Aktionen können Sie schon jetzt einleiten, um Ihre Beschäftigungssicherheit am Markt zu erhöhen?

Prof. Dr. Zielke in FAZ - Beruf und Chance - Zur Sache 13.11.04, Seite 55