

## Brüchiges Blendwerk

Natürlich wollen und müssen wir heute im Management Eindruck und Wirkung erzeugen. Es gilt den ach so strazierten Aufmerksamkeitspegel auf sich zu lenken. Entdeckt und gefördert zu werden ist nirgendwo mehr eine Selbstverständlichkeit. Und es tut jeder gut daran seine Botschaften und Signale gezielt zu senden. So absolvieren Führungskräfte Schauspielkurse in denen die Wirkung von Gesten und Status geübt werden. In der heimischen politischen Kommunikation erfreuen sich erfolgreiche Inszenierungsfiguren von US-Wahlkämpfen besonderer Beliebtheit. All dies dient dazu, Aufmerksamkeit und Gehör beim Gegenüber zu erwirken.

**Sich vermarkten** Zur Managerkompetenz und Selbstführung zählt also ein gehöriges Maß an Vermarktungsbereitschaft. Dies erleben wir in bunter Ausprägung und in mannigfaltiger Dosierung in vielen Unternehmen. Bekannt und allseits unbeliebt sind die Blender, die lautstark und mit hoher PS-Zahl kurzfristig an den Kollegen vorbeiziehen. Und es gut verstehen, immer dort zu performen, wo es von eigenem Vorteil ist. Oft auf Kosten anderer, oft auf Kosten der Wahrheit, letztendlich auf Kosten des Unternehmens.

Was charakterisiert Blender nun in ihrem Umfeld:

- Sie verstehen es, kurzfristig und auch lautstark Hochleistung zu verkaufen, sei es die eigene oder eine fremde.
- Talente und Attribute wie etwa außergewöhnlicher Charme und gutes Aussehen verschleiern vorerst egomanische Absichten und Defizite in Fachkompetenz oder Charakter.
- Professionelle Blender legen wenig Wert auf Details, Tiefe und Langfristigkeit.
- Die vermeintlichen Anhän-



**Counselor** Susanna Wieseneder

ger und Schauplätze von Blendern wechseln rasch.

- Blender sind nach Entlarvung auf Mentoren angewiesen.

- Systeme, in denen Unsicherheit und Schnellebigkeit herrschen, bieten das ideale Biotop für Blender.

Und der Rest? Etwas abseits stehen die Wartenden, die das schrille Treiben ablehnen, die die Vordergründigkeit der persönlichen Vermarktung verachten und die Echtheit suchen.

**Neu positionieren** Immer mehr Manager erkennen jedoch das Potenzial der Selbstdarstellung und schlagen einen neuen Weg ein. Sie positionieren sich jenseits der vordergründigen Inszenierung. Sie kennen die Spielregeln in ihren Unternehmen und nützen günstige Gelegenheiten. Sie behaupten sich authentisch, kraftvoll und strategisch zugleich. Sie beziehen Stellung, vertreten Meinung und schaffen Gefolgschaft.

Kurz: Sie strahlen, und sie blenden nicht.

**Mag. Susanna Wieseneder** ist Fachbuchautorin und Lektorin. Sie arbeitet als Personal Counselor für Manager und Managerinnen aus internationalen Führungsetagen.