

Leistung und Qualifikation sind nicht genug

Mit der Löwen-Strategie zum Erfolg

Von Martina Haas,* Berlin

Der Löwe wird vom Menschen seit jeher für seinen Mut, seine Stärke und Souveränität bewundert. Er gilt unbestritten als König der Tiere. Doch der Schlüssel zu seinem Erfolg ist nur wenigen bewusst: Löwen sind nur 4 Stunden pro Tag aktiv. Die restliche Zeit schlafen oder ruhen sie gemeinsam im Rudel. Wer sie jedoch für faul hält, liegt völlig falsch. Das Gegenteil ist der Fall: Wer in nur 4 Stunden sein Tagewerk vollbringt, der hat eine geniale Strategie. Und Strategie macht das Leben bekanntlich leichter. Die **Löwen-Strategie** zeigt Ihnen, wie Sie in 4 Stunden mehr erreichen als andere am ganzen Tag. Das verschafft im Business enormen Freiraum für das, was wichtig ist. Es geht um viel mehr als Zeitmanagement. Es geht um große Erfolgshebel.

Kern der Löwen-Strategie

Löwen schreibt man Weisheit und Klugheit zu. Da man selten weise zur Welt kommt, gilt es die Klugheit, die uns in die Wiege gelegt wurde, zu kultivieren. Dabei hilft der richtige Fokus: Löwen tun stets das Richtige mit den richtigen Mitteln. Es geht um Effektivität und Effizienz im Doppelpack. Das entfaltet eine enorme Hebelwirkung in Richtung Erfolg. Die **Löwen-Strategie** zeigt, wie wir vom Zusammenspiel folgender Erfolgskomponenten profitieren können:

- Chancen-, Risiko- und Innovationskompetenz
- Kommunikations-, Selbstvermarktungs- und Vernetzungskompetenz
- sowie je nach Position Teamfähigkeit bzw. Leadership.

Diese besondere Mischung aus Fähigkeiten, die man gemeinhin Unternehmern zuschreibt, die jedoch auch für Angestellte unabdinglich sind, und Soft Skills ist unschlagbar, wenn die richtige Einstellung dazukommt. Bei der **Löwen-Strategie** stehen nachhaltiger Erfolg und Zufriedenheit im Fokus, nicht rasanter Aufstieg um jeden Preis. Eine solide Wertebasis sorgt stets für Orientierung. Geerdete Menschen tun sich in den Stürmen des Berufsalltags daher leichter als solche, die nur dem schnellen Erfolg hinterherrennen. Letztlich stellt sich immer die Frage: Wofür treten wir an? Wollen wir einen positiven Fußabdruck hinterlassen und wenn ja, wie geht das?

Das Erfolgsversprechen

Die **Löwen-Strategie** verschafft Ihnen Freiräume für neue Ideen, spannende Projekte und Kooperationen, Publikationen, eine Lehrtätigkeit und nicht zuletzt Ihr erfülltes Leben. Sie bringt Führungskräfte und Selbstständige voran und gibt Junganwälten entscheidende Impulse für einen gekonnten Start. Die **Löwen-Strategie** erschließt Chancen, wo anderen die Offenheit, der Mut oder der Biss fehlt. Jede einzelne Komponente erleichtert die Zusammenarbeit mit Mandanten, mit Juristen-Kollegen, Gegnern, Dienstleistern, aber auch Mitarbeitern.



Martina Haas

* Martina Haas – www.martinahaas.com – ist Expertin für Networking & Kommunikation und gelernte Rechtsanwältin. Die gefragte Vortragsrednerin und Autorin begeistert mit neuen Ideen für mehr Erfolg. «Die Löwen-Strategie» ist ihre zweite Publikation bei C.H.Beck. Ihr Ratgeber «Crashkurs Networking – In 7 Schritten zu starken Netzwerken», 2. Aufl. 2016, zählt zu den beck kompakt-Bestsellern.

Juristen gehen in Studium und Referendariat durch eine harte Schule und haben Prüfungen zu absolvieren, die es in sich haben. Auf den Markt drängen sie danach fachlich gut gewappnet. Doch beim Berufsstart fehlt es noch an vielem. In Sachen Soft Skills gilt für die meisten Learning by Doing und auch auf die Selbstständigkeit als Anwalt sind Jungjuristen nicht vorbereitet. Noch immer ist das Referendariat faktisch stark auf die Tätigkeit als Richter ausgerichtet, obwohl nur wenige Richter werden. Zudem wird die Anwaltsstation von vielen Referendaren als «Tauchstation» für die Examensvorbereitung zweckentfremdet. Meines Erachtens eine vertane Chance: Ich erarbeitete mir meine erste Stelle als Rechtsanwältin genau da.

Wie man als Einzelanwalt oder Rechtsanwalt in Kanzleien Karriere macht, mit Mandanten oder Kunden umgeht, sich in Konzernen als Unternehmensjurist bewegt oder in der Verwaltung aufsteigt, darauf werden Juristen bislang nicht systematisch vorbereitet. Glücklicherweise kann sich der junge Anwalt oder die junge Juristin in einer Rechtsabteilung oder Unternehmensberatung, die früh einen Mentor oder Mentorin finden, mit dem oder der über Karriere-Themen gesprochen werden kann. Ob mit oder ohne Mentor: «Die **Löwen-Strategie**» gibt wichtige Anregungen und Impulse aus dem Schatzkästchen einer Vortragsrednerin mit langjähriger Erfahrung als Rechtsanwältin und Juristin in Führungspositionen.

Die **Löwen-Strategie** richtet sich nicht ausschließlich an Juristen. Doch gerade sie können angesichts der vorgenannten Ausbildungsdefizite, die allerdings auch andere Studiengänge betreffen, sehr von ihr profitieren: Sie setzt da an, wo das rein Fachliche aufhört bzw. wo es auf weitere Kompetenzen ankommt, um zu reüssieren.

Einer der Gründer meiner ehemaligen Freiburger Kanzlei, Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer und bekennender Workaholic, beteuerte gerne, dass «die Quälerei das Salz in der Suppe der Lebens» sei. Uns Junganwälte ließ er denn auch mächtig schuften. Gewiss, ohne Fleiß kein Preis. Fleiß allein reicht jedoch längst nicht, um über das Mittelmaß hinauszukommen. Weder als Rechtsanwalt noch als Justitiarin oder Spezialist. Die wirklich interessanten Themen zieht nur der an, der fachlich und persönlich attraktiv ist, spricht einen hohen Bekanntheitsgrad hat. Der Grund liegt klar auf der Hand: Es gibt viele gute Rechtsanwälte oder andere Berater, mit denen man konkurriert. In Unternehmen konkurrieren Fachabteilungen miteinander oder mit Stabsabteilungen.

Überall herrscht eine doppelte Konkurrenzsituation: Es konkurrieren Dienstleistungen miteinander. Hinzu kommt der Wettbewerb in der Kommunikation der Leistung. Klappern gehört nun einmal zum Geschäft. Meine Freiburger Kanzlei erhöhte ihren Bekanntheitsgrad permanent durch Publikationen und Fachvorträge, in deren Mittelpunkt ihr Markenzeichen – innovative Lösungsansätze bei Unternehmensberatungen – stand. Die «**Löwen-Strategie**» wurde gelebt, ohne den Begriff jemals zu verwenden.

Wir alle brauchen Ergebnisse und wollen auf dem Weg dahin auf möglichst wenige Hindernisse stoßen. Natürlich haben wir es nicht in der Hand, welche Steine uns die gegnerische Partei in den Weg wirft. Wir können jedoch mit klarer Kommunikation dazu beitragen, dass wenig Sand ins Getriebe kommt. Klare Kommunikation klingt einfach und ist doch mit das Schwerste im Business und privat. Wir reden häufig viel und sagen dabei wenig und produzieren Missver-

Was Juristen von Löwen lernen können

Seien Sie attraktiv für Entscheider, potentielle Kunden und Mandanten

Klare Kommunikation ist die halbe Miete

ständnisse und Unsicherheit, zwei Faktoren, die alle Beteiligten Zeit und Nerven und die Wirtschaft viel Geld kosten.

Klare Ansagen zu machen bedeutet jedoch nicht, grob «herumzuholen», wie man das bisweilen vor Gericht und in Schriftsätzen erlebt. Gutes Benehmen im Doppelpack mit selbstbewusstem Auftreten stärkt starke Positionen durch die zu Tage tretende Souveränität, die wir an Löwen schätzen. In schwierigen Verhandlungssituationen hilft ein Pokerface gepaart mit Durchhaltevermögen und Ideenreichtum über manche Klippe, während schon manch sicher geglaubter Sieg von einem überheblichen und dadurch leichtsinnigen Gegner nicht eingefahren wird. Löwen haben starke Nerven und können ggf. auch abwarten.

Löwen verfügen über unzweideutige verbale und körpersprachliche Ausdrucksformen: In Wohlfühlsituationen wird geschnurrt; wenn der Nachwuchs nervt oder sich Hyänen Übergriffe leisten, wird in unterschiedlicher Intensität geknurr. Halbstarke fremden Löwen werden die Lefzen gezeigt, Prankenhiebe können folgen. Das Brüllen der Löwen ist das stärkste Signal, das bis zu 5 km weit zu hören ist: Das ist mein Gebiet, mein Rudel, ich werde es verteidigen.

Souveräner Auftritt – starke Wirkung

Erfolg beruht zu 10% auf Leistungen bzw. Qualifikation, zu 30% auf guter Selbstvermarktung und zu 60% auf starken Netzwerken. Man mag über die Prozentverteilung streiten, klar ist jedoch: Leistung allein reicht nicht. Es reicht auch nicht, die besseren Karten zu haben. Man muss sie gekonnt ausspielen. Wir müssen «performen», um zu überzeugen.

Juristen stehen täglich auf der Bühne, ohne Schauspieler zu sein. Die klassischen Bühnen von Rechtsanwälten sind die Gerichte, andere Podien sind Vertragsverhandlungen, Mediationen oder auch Verhandlungen mit Behörden. Da der Berater stets die Visitenkarte der vertretenen Partei ist, bedarf es «an der Front» einer guten Mischung aus Fachkompetenz, Kommunikationsstärke, Diplomatie, Durchsetzungsvermögen und souveränem Auftreten. Ähnliches gilt für Juristen in Unternehmen. Als Interessensvertreter wirken sie in das Unternehmen hinein oder nach außen.

Bereits das Erstgespräch mit Mandanten verlangt nach einem überzeugenden Auftritt, ansonsten ist der potentielle Kunde weg. Es ist die kleinste und intimste Bühne, auf der es mehr als fachlich zu überzeugen gilt. Wie alle Kunden wollen Mandanten nicht nur eine Dienstleistung einkaufen. Sie wollen sich gut aufgehoben fühlen und auf Augenhöhe kommunizieren.

Chancen- und Risikokompetenz zur Stärkung von Kreativität und Innovationskraft

Chancen- und Risikokompetenz sind für Juristen der Schlüssel, um mit kreativen und innovativen Ansätzen zu den bestmöglichen Lösungen für Mandanten oder ihr Unternehmen zu kommen. Leider werden diese Fähigkeiten im Studium nicht genügend trainiert. Nicht ohne Grund gelten Juristen vielen als ewige Nein-Sager und Berufsverhinderer. Natürlich müssen Hindernisse aufgezeigt werden. Dabei muss jedoch Lösungsorientiertheit vermittelt werden. Löwen zaudern nicht. Der legendäre Basketball-Coach John Wooden lebte Lösungsorientiertheit vor: Er ersetzte stets ein vorschnelles Nein oder «geht nicht» durch die Frage nach dem Wie.

Im Anwaltsberuf geht es um Taktik in der Verhandlungsführung, den optimalen Umgang mit nicht immer optimalen Konstellationen und die Kunst, aus einem Nachteil ggf. einen Vorteil zu machen. Prozesse waren nie ein Allheilmittel: Sie dauern häufig lange, wenn der Instanzenzug ausgeschöpft wird allemal, sie kosten Geld und es gilt zudem: «Recht haben und Recht kriegen ist zweierlei.»

Insofern taten Anwälte schon immer gut daran, in Alternativen zu denken, Vergleiche zum richtigen Zeitpunkt zu erwägen. Dazu müssen sie Chancen erkennen und Risiken realistisch einschätzen können. Das kann man trainieren. Dabei hilft es, einen Perspektivwechsel vorzunehmen wie Löwen, die sich in das Beutetier hineinversetzen und dessen Sprung in die Sicherheit ins tödliche Gegenteil verkehren.

Unter Chancenkompetenz verstehe ich das Gespür, Chancen zu erkennen und vor allem den Mut, diese zu ergreifen. Idealerweise lernen wir – quasi als Kür nach der Pflicht –, Chancen selbst zu schaffen. Dazu bedarf es Offenheit, Lust an Neuem und Mut, manchmal Löwen-Mut, wenn alle anderen nur das mögliche Scheitern sehen und uns vom Anfangen oder Dranbleiben abhalten wollen. Doch letztlich bringt uns nur das Beschreiten neuer Pfade voran. Ohne Chancenkompetenz ist keine Innovation möglich oder nur purer Zufall.

Mit den Chancen verhält es sich ähnlich wie mit einem Eisberg: Nur 1/7 ist über Wasser sichtbar. Den Löwenanteil von 6/7 unter Wasser nehmen wir überhaupt nicht wahr. Umso bedauerlicher ist, dass wir von den wenigen Chancen, die wir sehen, nur einen Bruchteil ergreifen. Einer der Gründe ist Bequemlichkeit, zu langes Zögern kommt hinzu. Doch Chancen gehen nicht verloren, andere nutzen sie, was uns dann wiederum ärgert. Am schädlichsten ist jedoch die «Schere» in unserem Kopf, die uns, noch bevor wir uns intensiv mit einer Option befassen, zuflüstert: geht nicht, haben wir noch nie so gemacht, dafür bekommst du kein Okay ...

Risikokompetenz steht zu selten im Fokus. Sie ist meiner Definition nach die Fähigkeit, beherrschbare Risiken klug zu handhaben. Dazu gehören die realistische Risikoeinschätzung, das Abwägen von Vor- und Nachteilen und für Notfälle eine Exit-Strategie. Es geht gerade nicht um das blinde Losstürmen eines abenteuerlustigen Hasardeurs. Auch Gier ist ein schlechter Berater: Gier frisst Hirn.

Risiken kommen in vielen Formen und Intensitäten daher. Das Leben als solches ist bereits riskant und endet bekanntlich in jedem Fall tödlich. Zum Trost ein Bonmot von Mark Twain auf dem Sterbebett: «Ich hatte mein ganzes Leben viele Probleme und Sorgen. Die meisten von ihnen sind aber niemals eingetreten.» Chancenkompetente Menschen gehen bewusst Risiken ein, denn sie wissen: Chancen und Risiken sind nur zwei Seiten einer Medaille. So wundert es nicht, dass das chinesische Wort für Krise sich aus den Schriftzeichen für Gefahr und Gelegenheit zusammensetzt.

Das größte Risiko im Leben ist, jedem Risiko aus dem Weg zu gehen. Es ist eine Garantie für Langeweile und Unzufriedenheit, was Seminar Teilnehmer und Coaches immer wieder bestätigen. Vergeuden Sie keine kostbare Lebenszeit.

Einzelkämpfer wird es immer geben. Jedoch erfordern komplexe Sachverhalte und große Projekte immer häufiger das Arbeiten in Teams von spezialisierten Juristen und/oder anderen Berufsgruppen. Damit Teams funktionieren, braucht es Führungskräfte mit Führungsqualitäten auf der einen Seite und teamfähige Mitarbeiter oder Projektbeteiligte mit Teamgeist auf der anderen Seite. Es ist hilfreich, wenn sich alle Projektbeteiligten um eine Sprache jenseits des Fachjargons bemühen, die alle verstehen, womit wir wieder bei der Kommunikation als Erfolgsbooster angelangt sind. Auch auf Mandanten wirkt Fachchinesisch oft arrogant.

Löwen sind mit Ausnahme der vagabundierenden Einzelgänger perfekte Teamplayer. Das Team der jagenden Löwinnen, das von einer Löwin geleitet wird,

Gute Führung – starke Teams

beschafft 80% der Nahrung für das Rudel. Das ist nur möglich, weil die Löwen-Herren während der Jagd das Territorium und den Nachwuchs schützen. Win-win für Löwen und Löwinnen. Im Business kann der sog. Leitlöwe natürlich auch eine Löwin sein. Schließlich kommt es beim menschlichen Führungspersonal anders als in der Wildnis selten auf körperliche Stärke an.

Gute Vernetzung für optimale Lösungen

Stabile, breitgefächerte Netzwerke verstärken die anderen Löwen-Kompetenzen, weil sie ein Resonanzboden für unsere Anliegen sind, unseren Bekanntheitsgrad erhöhen und unseren Aktionsradius erweitern. Sie sind unverzichtbar. Man sollte früh anfangen, sie aufzubauen, und darauf achten, sie sorgsam zu pflegen.

Bei der Vorbereitung von Schriftsätzen oder Verhandlungen erweitern gute Netzwerke die Informationsbasis, bei stockenden Verhandlungen können sie Türen öffnen. Das erfordert mittelfristig den Aufbau entsprechender Netzwerke, um im Fall der Fälle den kurzen Dienstweg beschreiten zu können und nicht erst mühsam nach Ratgebern oder Unterstützern suchen zu müssen. Gute Vernetzung ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Wenig routinierten Netzwerkern oder Networking-Muffeln empfehle ich meinen Ratgeber «Crashkurs Networking – In 7 Schritten zu starken Netzwerken» als eine perfekte Ergänzung des «**Löwen-Strategie**»-Kapitels «Networking für Profis».

Was für ein Löwe sind Sie?

Nachdem Sie nun wissen, weshalb Sie mit der **Löwen-Strategie** in 4 Stunden mehr erreichen als andere am ganzen Tag, mache ich Ihnen ein unwiderstehliches Angebot, nein, besser: ein Geschenk: Sie können Ihre Löwen-Stärke mit meinem eigens entwickelten Löwen-Test unter www.martinahaas.com/extras testen. Eine Standortbestimmung ist die beste Basis zum Durchstarten.

Trauen Sie sich was. Nutzen Sie Ihre Chancen: Löwen-Mut und Lust auf Neues werden belohnt und machen das Leben in jedem Fall bunter und spannender. Viel Erfolg!