



[wiwo.de](https://www.wiwo.de) vom 19.01.2025 / service

Management-Moment der Woche

## Tu Gutes und rede darüber. Aber richtig!

**Donald Trump betrachtet den wackligen Deal in Nahost als seinen Erfolg, während Joe Biden von Teamleistung spricht. Welche Strategie ist die bessere?**

Das ist passiert

Israel und die radikal-islamische Hamas haben sich auf ein Abkommen im Gaza-Konflikt geeinigt. Es scheint Bewegung in die so festgefahrene Situation zu kommen, auch wenn die Waffenruhe an diesem Sonntag erst mit Verzögerung und nach weiteren Gefechten begann. Auf wessen Betreiben die Annäherung zustande gekommen ist? Dazu gibt es unterschiedliche Auffassungen: Noch bevor der Deal offiziell wurde, schrieb der designierte US-Präsident Donald Trump auf seiner Plattform Truth Social von einem "epischen Waffenstillstandsabkommen", das ohne seinen Wahlsieg nicht erreicht worden wäre. Erst danach verkündete der noch amtierende US-Präsident Joe Biden, dessen Administration seit Monaten um den Beschluss gerungen hatte: Der Deal sei ein Teamerfolg der aktuellen und künftigen US-Regierung.

Das können Sie daraus lernen

Wie sollen Führungskräfte also am besten mit ihrem Erfolg umgehen? Den Trump machen und die Leistung für sich reklamieren oder lieber wie Biden das Team in den Vordergrund rücken?

### 1. Im passenden Moment Erfolg für sich verbuchen

Die Unternehmensberaterin Franziska Frank sagt, dass es darauf ankommt, wer zuhört: "Ich muss mit einem egofreien Blick vom Balkon aus schauen, was die Situation gerade braucht."

Wer mit dem Management über Ressourcen verhandelt, tut gut daran, die eigene Leistung zu betonen. So zeigt man, wozu man fähig ist, und kann mehr Budget, Zeit oder Personal raushandeln. Ein Gewinn fürs ganze Team. Dabei ist jedoch wichtig, "die Mitarbeiter wissen zu lassen, dass man sich ihrer Leistung bewusst ist", rät Frank.

Auch wer sich um einen neuen Job bewirbt, kann von selbstbewusstem Auftreten profitieren. "Im Vorstellungsgespräch wollen Headhunter vor allem vom eigenen Anteil an einem Erfolg hören", sagt Gudrun Happich, die seit fast 30 Jahren als Führungskräftecoach arbeitet.

### 2. Den Teamgeist durch Anerkennung stärken

In allen anderen Situationen sollte man das Ego zurückschrauben. Führungskräfte, die erfolgreiche Projekte immer wieder als Alleingang verkaufen, gefährden die Treue ihrer Mitarbeiter. "Wenn Menschen ihren Anteil nicht sehen, arbeiten sie nicht mehr mit", sagt Frank.

So zeigten Untersuchungen der Harvard Business Review, dass die Performance von Menschen, die sich einem Team zugehörig fühlen, um bis zu 56 Prozent höher liegt. Mitarbeiter, deren Leistung anerkannt wird, schützen zudem den Ruf des Unternehmens: "Skandale kommen meistens dann ans Licht, wenn sich jemand auf den Schlipps getreten fühlt", gibt Happich zu bedenken.

Und nicht nur das eigene Team sollte in die Erfolgsgeschichte eingebunden werden. Da sich laut Beraterin Frank gerade Führungskräfte oft außen vor gelassen fühlen, sollte man seinen Dank für die Hilfe bei einem Projekt auch nach oben kommunizieren.

### 3. Erfolge zelebrieren, vor allem im Team

Am wichtigsten ist dabei, dass Gelungenes grundsätzlich angesprochen wird. Bei großen Projekten lohnt es sich auch, mal einen auszugeben, um den Abschluss zu feiern. Im Alltag geht Positives oft unter, weshalb man "sein Gegenüber auch mal auf den Erfolg stupsen muss", betont Happich.

Denn nicht nur aus Fehlern lässt sich für die Zukunft lernen, sondern auch aus Erfolgen.

Lesen Sie auch unsere neusten Artikel zu Managementfragen: Für Unternehmenserfolg braucht es weit mehr als Aggressivität

So motivieren Sie Low-Performer

Drei Schritte, um auch in der Sandwichposition sein Glück zu finden

*Imensek, Celine*

**Quelle:** [wiwo.de](https://www.wiwo.de) vom 19.01.2025


**Ressort:** service

**Dokumentnummer:** WW\_30171860

**Dauerhafte Adresse des Dokuments:**

[https://pressearchiv.handelsblatt.media/document/WWON\\_\\_3dda995125f336f1f0a2938f3b55335313958566](https://pressearchiv.handelsblatt.media/document/WWON__3dda995125f336f1f0a2938f3b55335313958566)

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH

 © GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH