KARRIERESPOT

Was ist Ihre größte Stärke? Den inneren „Genius“ finden

Kennen Sie Ihre größte Stärke – in anderen Worten die stärkste Kraft in Ihrer (beruflichen) Seele und Ihre ganz besondere Gabe?

Wenn ja, Gratulation! Denn Sie werden klarere berufliche Entscheidungen treffen, zufriedener sein und eher wissen, für welche Aufgaben und Rollen im Job Sie „gemacht“ sind. Falls Sie sie nicht kennen, macht es Sinn, dass Sie sich mit sich selbst vertieft auseinandersetzen. Warum? In meiner langjährigen Erfahrung als Karriereberaterin zeigt sich immer wieder, dass Menschen zu den Zeiten ganz besonders **glücklich und zufrieden** sind, in denen Sie Ihre Kernstärke im hohen Ausmaß leben können. Ich stehe immer wieder fasziniert mit meinen Klienten vor deren Zeichnungen Ihrer „beruflichen Lebensstraße“ und den „Bergen und Tälern“ (dort, wo die berufliche Zufriedenheitskurve nach oben oder nach unten geht). Und eines wird in der Analyse regelmäßig sehr deutlich: immer wenn Menschen ihre Kernstärke leben können, ist die Zufriedenheit hoch. Ansonsten geht die Kurve nach unten.

Natürlich haben Menschen nicht nur eine Stärke oder ein Talent, sondern viele (die man in einer guten Beratung selbstverständlich alle identifiziert). Und natürlich zeigen sich in den Kurven auch andere Einflussfaktoren. So sind Menschen häufig sehr unglücklich, wenn sie wichtige eigene Werte oder Interessen nicht leben dürfen. Doch in diesem Artikel möchte ich die Bedeutung der Kernstärke hervorheben.

Der innere „Genius“

Vor vielen Jahren kam ich in meiner Coaching-Ausbildung mit einem Konzept des amerikanischen Karriereberaters Dick Richards in Berührung, das mich sehr angesprochen hat. **Der innere „Genius“.** Dieser beschreibt, was man besonders gut kann und gerne macht, oder etwas metaphorischer ausgedrückt, was das Herz höher schlagen lässt. Welch schöner Begriff – „Genius“. Dabei geht es nicht um „Genialität“. Auch nicht um besser oder schlechter sein als andere. Sondern um die eigene Einzigartigkeit und das, was jeden einzelnen von uns im Kern ausmacht. Also die eigene **Kern**-Stärke. Jeder von uns kann irgendetwas besonders gut. Auch wenn uns Andere bereits in der Kindheit oft einreden, wir könnten nichts. Oder wenn überhaupt, dann dürften wir uns nichts auf unsere Stärken einbilden. Kein Wunder, dass die meisten Anrufe oder E-Mails in meiner Praxis mit den Worten beginnen: „Ich weiß gar nicht, was ich kann. Bitte helfen Sie mir, das herauszufinden.“ Und dann ist es auch kein Wunder, dass ich in meinem früheren Leben als Personalerin eines internationalen Konzerns auf die Frage nach den drei größten Stärken in zahllose erschrockene Gesichter geblickt habe.

In der Literatur oder in Kompetenzprofilen finden sich zahlreiche Stärken: Organisationstalent, Teamfähigkeit, Auffassungsgabe und vieles mehr. Oft klingen sie sehr technisch, um nicht zu sagen, global-galaktisch, erkennbar an den immer gleichen Formulierungen in den Stellenausschreibungen. Das Interessante am „Genius“ ist die **Verdichtung auf 2-3 Worte,** eines davon **ein Verb**, und eine etwas **bildhaftere Ausdrucksweise**.

Mein Genius heißt zum Beispiel „Einzelteile sinnhaft verbinden“. Als Kind habe ich Puzzles geliebt. Ich konnte stundenlang puzzeln und habe dabei Raum und Zeit verloren. Im Alter von vier Jahren

habe ich jeden Tag sehnsüchtig darauf gewartet, dass meine Schwester mit ihrem Setzkasten aus der Schule kam, um dann die einzelnen Buchstabenplättchen zu Wörtern zusammenzufügen. Als Peronalerin habe ich leidenschaftlich gerne Interviews mit Kandidaten geführt, denn dort darf man die interessanten Puzzlestücke aus dem Lebenslauf und dem Gespräch verbinden und mit den Bestandteilen des Anforderungsprofils vergleichen. Ich habe auch sehr gerne trainiert. Doch noch schöner fand ich, Trainings zu konzipieren – sprich verschiedene Übungen und Module sinnvoll zu einem großen Ganzen zu verbinden. Und heute darf ich als Karriereberaterin Menschen dabei unterstützen, die essentiellen Puzzlestücke Ihres Berufslebens zu erkennen und zu einer besser passenden Stelle neu zusammenzufügen. Oder stimmige Lebensläufe zu erstellen – aus den aussagekräftigsten Bestandteilen.

Um Ihnen den „Genius“ weiter zu verdeutlichen, hier vier Beispiele meiner Klienten:

„Abläufe besser machen“ - ein Klient, der unglaublich gerne Prozesse analysiert und optimiert. Sehr gut passt das Supply-Chain-Management und dort vor allem der Bereich Lean Management.

„Neues aufbauen“ - ein Ingenieur, der merkte, dass der Schwerpunkt Produktionsstättenaufbau sehr gut zu ihm passt.

„Tiefer graben“ - eine BWL’erin, die ihren Genius als Business Analystin gut leben kann.

„Verborgenes aufdecken“ - ein Jurist, der als Unternehmensberater arbeitete und aktuell seinen Genius sehr viel besser im Bereich Compliance und investigative Kriminalistik im Unternehmen ausleben kann.

Wie finden Sie Ihren „Genius“?

Es gibt einige Möglichkeiten, Ihren Genius zu finden. Hier zwei wesentliche Übungen.

Übung 1: Sammeln Sie 3-5 Situationen, in denen Sie für ein paar Minuten Raum und Zeit vergessen haben und dabei etwas (nach eigenen Maßstäben) gut gemacht haben. Stellen Sie sich bei jeder der Situation die Fragen: Wie war die Situation? Was genau habe ich gemacht? Wenn man mit der Kamera eine kurze Momentaufnahme festhalten hätte, was würde man sehen? Und werten Sie dann die 3-5 Situationen aus: Was zeigt sich in allen Situationen? Welche Stärke liegt sozusagen dahinter?

Übung 2: Holen Sie ein Fremdbild ein. Sprechen Sie dazu einfach Freunde, Familie, (ehemalige) Kollegen und Vorgesetzte an und stellen die Fragen: „Welche drei Haupt-Stärken siehst du bei mir? Wenn du mich einen Tag als Problemlöser buchen würdest, um welches Problem würde es sich handeln und mit welcher Stärke könnte ich dich dabei am meisten unterstützen?“ Die Stärke, die sich am meisten wiederholt und von verschiedenen Seiten gesehen wird, ist mit hoher Wahrscheinlichkeit Ihr „Genius“.

An der richtigen Stellschraube „drehen“

Oft müssen wir gar nicht in einen komplett neuen Beruf wechseln oder den Bereich verlassen, um unsere größte Stärke leben zu können und damit mehr innere Stimmigkeit zu erzielen. Nehmen wir einmal den Vertrieb. Jemand mit dem Genius „Neuland betreten“ passt zum Beispiel gut in den Teilbereich Business Development. „Menschen überzeugen“ oder „In Menschen Bedürfnisse wecken“ lässt sich gut im Key Account Management leben. Hingegen jemand mit dem Genius „Zahlen lesen“ oder „Muster erkennen“ passt besser zur Vertriebssteuerung bzw. Inside Sales mit

dem Kernbestandteil der Sales-Analysen. Sie sehen, ein und der gleiche Bereich mit unterschiedlichen Optionen.

In diesem Sinne alles Gute beim Finden Ihres Genius! Und Mut, diesen zu leben!

Über die Autorin:

Elke Wagenpfeil ist Psychologin und Expertin rund um Job & Karriere - Mitglied bei der Deutschen Gesellschaft für Karriereberatung.
www.career-coach.de