

SIND SIE WEICH GENUG?



FOTO: OLAF BALLINUS

CHRISTOPH SEEGER
CHEFREDAKTEUR

DAS DIGITALE HEFT

Jede Ausgabe des Harvard Business Managers erscheint auch als digitale Version für Tablet, Smartphone und PC/Mac. Weitere Informationen: www.harvardbusinessmanager.de/digital



Wenn es ein Ranking der Modewörter im Management gäbe, stünde Authentizität derzeit sicher weit oben auf der Liste. Zahllose Bücher, Artikel, Seminare und Workshops buhlen bei diesem Thema um das Interesse der Führungskräfte. Ziel der Mühen: bei der Arbeit authentischer aufzutreten und zu führen. Doch ist das ein gutes Konzept für die Praxis? Insead-Professorin Herminia Ibarra hat ihre Zweifel. Authentizität, sagt sie, werde oft als Ausrede benutzt, die eigene Komfortzone nicht verlassen zu müssen. Ibarra rät stattdessen, unterschiedliche Führungsstile zu testen und – je nach Aufgabe und Unternehmen – das der Situation angemessene Verhalten zu praktizieren. Mehr dazu in „Mythos Authentizität“ ab Seite 20.

Ibarras Text bildet den Auftakt in unserem aktuellen Schwerpunkt „Karriere“. Unsere Autoren konzentrieren sich diesmal auf die sogenannten Soft Skills, die weichen Eigenschaften einer Person. Dazu gehört unverzichtbar auch gutes Zuhören. Die Harvard-Business-School-Professoren David Garvin und Joshua Margolis haben einen Leitfaden entwickelt, mit dessen Hilfe Manager lernen, aktiv Rat zu suchen und zu nutzen. Ihren Beitrag „Die Kunst des guten Ratschlags“ finden Sie auf Seite 30.

Die Vorgesetzten von den eigenen Ideen zu überzeugen ist Thema des dritten Textes. Die US-Wissenschaftler Susan Ashford und James Detert forschen seit Jahren auf diesem Gebiet. Ergebnis ihrer jüngsten Studien sind sieben Taktiken, die gerade für Manager der mittleren Führungsebene beim Sprung nach ganz oben nützlich sind. Wie es geht, verraten die Autoren in ihrem Beitrag „Werden Sie zum Verkäufer Ihrer Ideen“ ab Seite 46.

Christoph Seeger