



**PRESSEMAPPE**  
ZUR BUCHPRÄSENTATION AM 4. MAI 2011

# INHALT

Von „Die Kraft des Scheiterns. Eine Anleitung ohne Anspruch auf Erfolg“ zu „Die Aufwärtsspirale. Wie man mit Erfolg Niederlagen meistert“	Seite 3
Abstract	Seite 4
Die AutorInnen	Seite 5
Aus „Die Aufwärtsspirale. Wie man mit Erfolg Niederlagen meistert“	
Inhaltsverzeichnis	Seite 6
I. Aller Anfang. . .	Seite 8
I.2 Test: „Wie hoch ist mein Scheiterrisiko?“	Seite 12
8.2 Anleitung zum erfolgreichen Scheitern	Seite 17

## Informationen:

<http://www.scheiterwerkstatt.at>  
<http://www.facebook.com/Scheiterwerkstatt>  
<http://twitter.com/#!/dasScheitern>

## Rückfragehinweis und Fotos:

Christine Steindorfer  
Mob: +43 699 171 77 404  
E-Mail: [cs@scheiterwerkstatt.at](mailto:cs@scheiterwerkstatt.at)

## **Von „Die Kraft des Scheiterns. Eine Anleitung ohne Anspruch auf Erfolg“ zu „Die Aufwärtsspirale. Wie man mit Erfolg Niederlagen meistert“**

Mit „Die Kraft des Scheiterns. Eine Anleitung ohne Anspruch auf Erfolg“ (Leykam 2008) beschäftigten sich Gerhard Scheucher und Christine Steindorfer 2008 erstmals in Buchform mit der Frage des Scheiterns. Die Grundlage für das Sachbuch bildeten Gespräche mit Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Medien, Kunst, Wissenschaft und Politik. In diesen Gesprächen und der Arbeit am Buch wurden sie erstmals auf Scheitermuster aufmerksam.

Die These, dass Scheiternde bestimmte Phasen durchlaufen, bildete die Grundannahme für das zweite Buch. „Wir wollten herausfinden, wo Know-how-Träger übereinstimmende Muster erkennen und welche Lösungsvorschläge sie daraus ableiten,“ erläutert Scheucher. Dazu hat das Autorenduo Gespräche mit 142 Expertinnen und Experten aus Deutschland, Österreich und der Schweiz geführt. Mit Unternehmensberatern und Lebensberatern, mit Begleitern in Change-Management-Prozessen und Sanierungsberatern, mit Wirtschaftsmediatoren und Personalisten, mit Coaches für Persönlichkeitsentwicklung wie für Konfliktmanagement.

Die Antworten aus den Tiefeninterviews fassten Scheucher und Steindorfer für „Die Aufwärtsspirale. Wie man mit Erfolg Niederlagen meistert“ zusammen, analysierten die Ergebnisse und leiteten entsprechende Handlungsempfehlungen ab. „Besonderes Augenmerk haben wir dabei auf praxisorientierte Anwendungsmöglichkeiten gelegt und eine Reihe von Selbsttests und Anschauungsgrafiken entwickelt“, betont Steindorfer. Diese bieten eine kompakte Möglichkeit, eigene Standpunkte zu überprüfen oder Sichtweisen zu hinterfragen.

„Die Aufwärtsspirale“ ist ein Praxisbuch, Scheitern für Fortgeschrittene sozusagen. Es zeigt, dass und wie man nach einem Scheitern beruflich fortschreiten kann.

## **Abstract**

Erfolg kann man zwar nicht dauerhaft pachten, doch selbst nach einem Scheitern ist er wieder möglich. Besser noch: Man kann Scheitern sogar frühzeitig erkennen und so die Abwärtsspirale verlassen noch bevor ihr Sog zu stark wird. Wie das geht, wird in „Die Aufwärtsspirale. Wie man mit Erfolg Niederlagen meistert“ detailliert geschildert.

Der Business-Ratgeber zeigt Zusammenhänge zwischen Erfolg und Scheitern. Checklisten und Fragebögen geben Auskunft über das persönliche Scheiterrisiko und ob man sich bereits in einer der drei Phasen des Scheiterns (Geisterfahrerphase, Selbstverleugungsphase, Feindbildphase) befindet. Das Buch gibt Anleitung, wie man mit Scheitern positiv umgehen und den Weg (zurück) in die Aufwärtsspirale finden kann.

Gespräche mit 142 Experten unterschiedlicher Beratungsdisziplinen aus dem gesamten deutschsprachigen Raum liegen den zahlreichen Praxistipps zugrunde.

Das Erfolgsautorenduo Gerhard Scheucher und Christine Steindorfer („Die Kraft des Scheiterns. Eine Anleitung ohne Anspruch auf Erfolg“, Leykam 2008, 2. Aufl.) zeigen in „Die Aufwärtsspirale“ Wege und Lösungen aus den Phasen des Tiefs. Unentbehrlich für alle, die nach dem harten Aufprall nicht klein begeben und für alle, die es erst gar nicht so weit kommen lassen wollen. Wie man mit Erfolg Niederlagen meistert zeigt dieser Business-Ratgeber.

## Die AutorInnen

**Gerhard Scheucher und Christine Steindorfer** brachten 2008 im Leykam Verlag „Die Kraft des Scheiterns. Eine Anleitung ohne Anspruch auf Erfolg“ heraus. Das Sachbuch, das nach kurzer Zeit in der zweiten Auflage erschien, wurde im gesamten deutschsprachigen Raum weit rezensiert. Gemeinsam gründeten sie 2009 die Scheiterwerkstatt, ein Expertenforum, das berufliches Scheitern bearbeitet und erforscht.



**Gerhard Scheucher**, geboren 1966, ist seit Mitte der 1990er Jahre Berater für Organisations- und Kommunikationsstrategien. Zu seinen Klienten zählen Unternehmen im In- und Ausland. In mehreren Sachbüchern und Fachbeiträgen, als gefragter Vortragender und in seinem Weblog ([www.gerhardscheucher.com](http://www.gerhardscheucher.com)) nähert sich Scheucher aktuellen gesellschaftspolitischen Fragen und beleuchtet die Lebenswelt des Menschen im 21. Jahrhundert aus mitunter kontroversiellen Blickwinkeln.



**Christine Steindorfer**, geboren 1973, ist als PR- und Kommunikationsberaterin tätig. Ein Schwerpunkt ihrer Arbeit liegt in der Imagebildung. Die Frage der Eigendefinition und Fremdzuschreibung von Identitäten ist dabei eine wesentliche. Seit 2006 zählt sie Scheitern zu ihrem Spezialgebiet. Sie hält regelmäßig Vorträge, an der Universität Wien ist sie als Lektorin tätig.



### „Die Aufwärtsspirale.“

#### Wie man mit Erfolg Niederlagen meistert“

Leykam-Buchverlag

ISBN: 978-3-7011-7749-3

März 2011

220 Seiten, gebunden mit Schutzumschlag

24,90 Euro

# Aus „Die Aufwärtsspirale. Wie man mit Erfolg Niederlagen meistert“

## Inhaltsverzeichnis

Aus „Die Aufwärtsspirale“ Seite 7-8

<b>Vorwort</b>	<b>11</b>
<b>1. Aller Anfang ...</b>	<b>17</b>
1.1 Tabu	23
1.2 Test: „Wie hoch ist mein Scheiterrisiko?“	27
<b>2. Scheitern unter der Lupe</b>	<b>37</b>
2.1 Wechselwirkung: Erfolg – Scheitern	43
2.2 Persönliche Wahrnehmungen	53
2.3 Scheiterhafte Eigenschaften	59
2.4 Negativspirale	67
2.5 Aus der Vogelperspektive	71
<b>3. Drei Phasen des Scheiterns</b>	<b>79</b>
3.1 Scheiterfähigkeitsindex	85
3.2 Warnsignale, Ausstiegchancen	89
<b>4. Phase I: Die Geisterfahrerphase</b>	<b>99</b>
4.1 Ursachensuche	105
4.2 Systemik mit System	113
<b>5. Phase 2: Die Selbstverleugungsphase</b>	<b>119</b>
5.1 Scheitern abwenden	125
5.2 Im Labyrinth	129

<b>6. Phase 3: Die Feindbildphase</b>	<b>133</b>
6.1 Ursache – Wirkung	141
6.2 Wie Männer und Frauen scheitern	145
<b>7. Die Aufwärtsspirale – Raus aus dem Scheitern</b>	<b>151</b>
7.1 Beschreibungen neu definiert	159
7.2 Lernchancen	163
7.3 Nach dem Scheitern	165
<b>8. Die Zukunft des Scheiterns</b>	<b>169</b>
8.1 Scheiterfähige Unternehmenskultur	171
8.2 Anleitung zum erfolgreichen Scheitern	175
<b>Anhang I: Datenbasis</b>	<b>177</b>
<b>    Umfrageergebnisse</b>	<b>181</b>
<b>    Statistische Angaben zu den ExpertInnen</b>	<b>203</b>
<b>Anhang 2: Die Scheiterwerkstatt</b>	<b>209</b>
<b>Anhang 3: Literatur</b>	<b>215</b>

## I. Aller Anfang...

Aus „Die Aufwärtsspirale“ Seite 17-22

Vor 200 Jahren lebte in Amerika ein Mann, der mit 31 Jahren erstmals Pleite ging, mit 32 einen Wahlkampf verlor und mit 34 gleich noch einmal eine Pleite einfuhr. Als er 35 war, starb seine Geliebte, zwei seiner Söhne starben im Kindesalter. Mit 36 erlitt er einen Nervenzusammenbruch. Er war 38 Jahre alt, als er seinen zweiten Wahlkampf verlor. Mit 43 unterlag er im Kongress, ebenso mit 46 und 48. Gleich zwei Mal unterlag er im Kampf um einen Senatorenplatz und mit 56 wollte er Vizepräsident werden, erreichte aber sein Ziel nicht. Mit 60 Jahren wurde er zum Präsidenten der Vereinigten Staaten gewählt. Abraham Lincoln wäre wohl nicht Präsident geworden, wäre er nach seinen Wahlniederlagen nicht wieder aufgestanden und hätte er nicht aus diesen Tiefschlägen gelernt.

Dieses Beispiel beweist eindrücklich, dass man Erfolg nicht dauerhaft pachten kann und dass er selbst nach einem Scheitern wieder möglich ist. Besser noch: Man kann Scheitern sogar frühzeitig erkennen und – statt sich davon hinunterziehen zu lassen – in eine Aufwärtsspirale über treten. Wie das geht, verraten die folgenden Seiten. Einiges von dem, was wir in unserem ersten Buch „Die Kraft des Scheiterns. Eine Anleitung ohne Anspruch auf Erfolg“ bereits 2008 festgestellt haben, hat noch heute seine Richtigkeit: „Die Chance, statt einer Erfolgsbiografie eine ‚Scheiterbiografie‘ zu leben, war noch nie so groß. Im Mindesten muss man mit temporären Einbrüchen in der beruflichen Schönwetter-Kurve rechnen“, schrieben wir damals. Heute gehen wir weiter; denn die Wirtschaftskrise, die die Welt gehörig ins Wanken brachte – gelegentliche Nachbeben sorgen in regelmäßigen Abständen für neuerliche Verunsicherung –, hat diese Tendenz noch verstärkt. Noch ist es nicht abzusehen, inwiefern sich prekäre Arbeitsverhältnisse, Patchwork-Biografie, das Phänomen der Arbeitsnomaden oder Generation Praktikum erledigt oder verstärkt haben. Die Meinungen der Wirtschaftsexperten klaffen hierzu auseinander und gehen von der Rückkehr zum guten alten Nine-to-five-Angestelltendasein bis zur totalen Auflösung unselbstständiger Arbeitsverhältnisse.



Die Wahrheit wird vermutlich irgendwo dazwischen liegen. Wie so oft. Diese Wahrheit wird aber auch in den kommenden Jahren viele Unsicherheiten mit sich bringen. Für Einzelkämpfer wie für Teamplayer: Für beide heißt es, sich der Möglichkeit, zu scheitern, bewusst zu stellen. Denn erst dadurch kann man auch die viel gepriesenen Chancen, die ein Scheitern eröffnet, nutzen.

Ungezählte Ideen entspringen klugen Köpfen jedes Jahr und versickern ebenso schnell, weil ihnen kein fruchtbarer Boden geboten wird. Oder weil sich ihr Nutzen nicht gleich erschließt. Dabei hätte uns die Geschichte doch gelehrt, lieber genau hinzusehen und die Innovationskraft des Unerwarteten zu nutzen. Einige Beispiele aus der Vergangenheit gefällig? Viagra sollte ein Herzmedikament werden und mit der Antibabypille der Kampf gegen Arthritis aufgenommen werden. Das Post-it ist Ergebnis eines wenig erfolgreichen Versuchs, einen neuen Spezialkleber zu entwickeln, und Tesa ein missglücktes Wundpflaster. Manchmal reicht es auch, darauf zu vergessen, Sachen ordnungsgemäß wegzuräumen. Auf diesem Weg fand der Schimmelpilz Penicillin seinen Weg in Bakterienkulturen und so wurden aus Getreideflocken letztlich Cornflakes.

Auch Personen lassen sich „recyclen“. Der Gründer von KFC, Kentucky Fried Chicken, hatte vorher zwei Firmen in den Bankrott geführt, ebenso jener der Ford Motor Company. Der Gründer von IBM saß im Gefängnis, und das Bloomberg-Medienimperium verdankt seinen Anfang einem Rausschmiss.

Die Liste ließe sich noch lange weiterführen. Sie zeigt uns vor allem eines: Der erste Schritt hinaus aus dem Scheitern liegt darin, den Kopf oben zu lassen, statt ihn einzuziehen, und genau hinzusehen, statt beschämt den Blick abzuwenden.

Wer nach einem harten Aufprall nicht klein begeben oder – besser noch – es erst gar nicht so weit kommen lassen will, ist mit „Die Aufwärtsspirale“ gut bedient. Der Business-Ratgeber zeigt die feinen Zusammenhänge zwischen Erfolg und Scheitern und gibt Auskunft über das persönliche Scheiterrisiko. Er erläutert die drei Phasen des Scheiterns und Wege in die Aufwärtsspirale. Gespräche mit Expertinnen und Experten unterschiedlicher Beratungsdisziplinen aus dem gesamten deutschsprachigen Raum liegen den Praxistipps zugrunde. In Tiefeninterviews haben wir 142 Berater, Mediatoren und Coaches aus Österreich, Deutschland und der Schweiz zum Thema Scheitern befragt (Umfrageergebnisse und statistische Angaben siehe Anhang 1). Jeder Einzelne ist aus seiner beruflichen

Tätigkeit heraus schon mehrfach mit Scheitern konfrontiert gewesen. Denn ihre Arbeit ist die Lösung von Problemen, wenn auch mit unterschiedlichen Zugängen.

In den Tiefeninterviews sind wir vor allem drei Themen auf den Grund gegangen: Wie steht es um den persönlichen Umgang mit Scheitern bei den Expertinnen und Experten und wie sehen sie die Wechselwirkung zwischen Erfolg und Scheitern? Zweitens haben wir die Beratung von Unternehmen genauer unter die Lupe genommen: Wie zeichnet sich Scheitern ab, woran scheitern Unternehmen vornehmlich und welche Maßnahmen helfen? Zu guter Letzt wollten wir die Einschätzung der Expertinnen und Experten in der Beratung von einzelnen Personen wissen: Lassen sich Scheiterphasen erkennen, wie verhält es sich mit dem Lernen aus dem Scheitern und wo liegen Unterschiede zwischen Männern und Frauen?

Die Umfrageergebnisse haben wir nach sorgfältiger Analyse mit unseren Prämissen und der Literatur zum Thema abgeglichen. Es war spannend, zu sehen, wo und wie viele Übereinstimmungen es gab, obwohl die Expertinnen und Experten recht unterschiedliche inhaltliche Schwerpunkte (Unternehmensführung/Managementberatung, Wirtschaftsmediation/Konfliktmanagement und Personalwesen) und Tätigkeitsfelder (Coaching; Beziehungs- und Prozess- sowie Konfliktmanagement; Begleitung interner organisatorischer Veränderungsprozesse; Unternehmenskultur; Vermittlung zwischen Einzelnen, Gruppen und bei Mobbing; Förderung der Mitarbeiter; Motivationsforschung; Personalpolitik und -strategie, Organisation des Personalwesens; Sanierungsberatung; Supervision; Qualitätsmanagement, Informationsmanagement; u.v.m.) abdecken. Anschließend haben wir versucht, die Erkenntnisse trotz oder gerade wegen ihrer Komplexität möglichst verständlich darzustellen. Denn sie sollen für eine möglichst vielfältige Leserschaft und nicht nur für ein eingeweihtes Klientel verständlich sein.

Das vorliegende Ergebnis unserer Arbeit ist ein Sachbuch mit Managementcharakter, in dem Sie Ihren persönlichen Status quo im Spannungsfeld „Erfolg und Scheitern“ überprüfen können und praktische Lösungen geboten bekommen.

In diesem Kapitel werfen wir einen Blick darauf, wie wir in unserer Gesellschaft mit Scheitern umgehen. Der erste von mehreren Tests in diesem Buch erhebt das persönliche Scheiterisiko. Kapitel 2 erklärt den Anteil äußerer und innerer Faktoren und betrachtet Scheitern in seiner Wechselwirkung mit Erfolg. Wir beleuchten positive und negative Assoziationen und erstellen einen ersten Überblick, welche Eigenschaften aus einem Misslingen Scheitern machen. Nachdem wir die Negativspirale des Scheiterns in seiner Reinform vorstellen, geben wir natürlich auch schon erste Hinweise, wie es überwunden werden kann.

Von Kapitel 3 bis 6 widmen wir uns ausführlich den drei Phasen des Scheiterns. Mehrere Selbsttests lassen eine persönliche Situationsanalyse zu. Wir schauen, wie unterschiedliche Menschentypen mit dem Scheitern umgehen, welche Umstände und Einflüsse zum Scheitern führen können und auf welche Bereiche in ihrer Umwelt sie Einfluss nehmen können. Wir gehen den Ursachen für Scheitern auf den Grund, stellen Warnsignale vor und gehen auf die Instrumente im Kampf gegen das Scheitern genauer ein. Wir beobachten auch, wie Frauen und Männer unterschiedlich mit der Herausforderung umgehen.

Schließlich widmen wir uns voll und ganz dem Überwinden von Scheitern, der Aufwärtsspirale. Was und wie kann man aus Scheitern lernen und welche Schritte folgen danach? In Kapitel 8 malen wir schließlich ein Bild der Zukunft des Scheiterns. Wie kann man damit besser umgehen, persönlich und im Umgang mit anderen? Und was heißt es für die Unternehmenskultur? Wer nach all dem trotzdem lieber scheitert, dem sei die abschließende Anleitung ans Herz gelegt.

## 1.2 Test: „Wie hoch ist mein Scheiterrisiko?“

Aus „Die Aufwärtsspirale“ Seite 27-34

Wenn Sie sich bereits gefragt haben, ob und wie groß Ihre eigene Scheiteranfälligkeit ist, können Sie das hier testen. Der Fragebogen gibt Ihnen Aufschluss darüber, wie hoch Ihr Risiko ist, zu scheitern, und wie groß der Handlungsbedarf. Bitte schätzen Sie vorab, wie hoch Ihr Ergebnis ausfallen wird:

- Scheiterrisiko unter 25 Prozent
- Scheiterrisiko 25–55 Prozent
- Scheiterrisiko 56–80 Prozent
- Scheiterrisiko mehr als 80 Prozent

### 1. Wie stehen Sie persönlich einem möglichen Scheitern gegenüber?

Jeder kann einmal scheitern, das Leben geht trotzdem weiter.	2
Ein Scheitern gibt mir die Chance, zu lernen und wertvolle Erfahrungen zu sammeln.	1
Scheitern ist für mich mit Versagen und Ende gleichzusetzen.	4
So etwas wie Scheitern gibt es bei mir grundsätzlich nicht.	3

### 2. Sollte ich scheitern, ...

... dann ohne eigenes Zutun, sondern ausschließlich aufgrund widriger Umstände bzw. der Fehler anderer.	4
... dann war ich in mancher Hinsicht unaufmerksam und habe Fehler begangen, die ich beim nächsten Mal nicht wiederholen werde.	2
... dann wegen der Erkenntnis, dass Unangenehmes nicht existiert, wenn man es ignoriert.	3
... dann übernehme ich dafür die volle Verantwortung und werde daraus lernen.	1

### 3. Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer momentanen Tätigkeit?

sehr zufrieden	1
eher zufrieden	2
eher unzufrieden	3
sehr unzufrieden	4

a) Sollten Sie (eher) unzufrieden sein, welche der nachfolgenden Aussagen trifft auf Sie zu?

Ich hätte zwar Ideen, wie ich meine Situation verbessern kann, aber noch keinen konkreten Plan.	3
Ich bin schon dabei, meine Situation zu verbessern.	1
Ich habe nicht vor, etwas an meiner Situation zu verändern, bzw. gehe ich davon aus, dass ich selbst meine Situation überhaupt nicht ändern kann.	4
Ich habe konkrete Pläne, wie ich meine Situation verbessern werde (inkl. Zeitplan).	2

4. Welcher der nachfolgenden Aussagen zur Festlegung bzw. Erreichung von Zielen stimmen Sie am ehesten zu?

Wenn ich einmal ein Ziel definiert habe, dann verfolge ich es konsequent. Ein Ziel zu verändern kommt für mich nicht in Frage.	3
Ich stecke mir zuerst Ziele und probiere dann aus, ob sie in der Realität erreichbar sind. Sind sie es nicht, definiere ich neue Ziele.	2
Ich stecke mir nie oder sehr selten konkrete Ziele.	4
Ich versuche, möglichst alle Faktoren zu berücksichtigen, um realistische und gut erreichbare Ziele zu definieren.	1

5. Sie bemerken erste Anzeichen für Veränderungen in Ihrem beruflichen Umfeld oder verzeichnen kleinere Fehlschläge – wie reagieren Sie?

Ich reagiere nicht sofort, beobachte mein Umfeld aber genau und halte mich bereit, um zu reagieren.	2
Ich reagiere nicht, denn aufgrund eines kleinen Fehlschlages sehe ich keinen Handlungsbedarf. Das pendelt sich von selbst wieder ein.	4
Ich versuche, den Entwicklungen sofort auf den Grund zu gehen, und bin flexibel genug, meine Strategie frühzeitig an sich ändernde Bedingungen anzupassen.	1
Ich arbeite noch härter, um Defizite auszugleichen.	3

6. Inwieweit treffen die folgenden Aussagen auf Sie zu?

	trifft sicher zu	trifft eher zu	trifft we- niger zu	trifft über- haupt nicht zu
Ich arbeite nicht nur, um Geld zu verdienen, sondern auch weil es mir Spaß macht.	1	2	3	4
Ich bin gegen jegliche Kritik resistent – die Meinungen anderer sind mir egal.	4	3	2	1
Ich stelle den beruflichen Erfolg mit dem Wert meiner Person gleich.	4	3	2	1
Ich achte auf Ausgeglichenheit zwischen Arbeit und Privatleben.	1	2	3	4
Eine Niederlage stellt für mich einen bleibenden Makel dar.	4	3	2	1
Ich kann mit Fehlern gut umgehen: Ich akzeptiere sie und lerne aus ihnen.	1	2	3	4
Am liebsten ist es mir, wenn ich auf niemanden angewiesen bin.	4	3	2	1
Ehrlichkeit und Offenheit – gegenüber mir selbst und gegenüber anderen – haben für mich einen hohen Stellenwert.	1	2	3	4
Oft bringen mich bereits kleine Fehlschläge vollkommen aus dem Gleichgewicht.	4	3	2	1
Ich weiß, wie ich mich selbst motivieren kann.	1	2	3	4
Ein Scheitern darf mir nicht passieren.	4	3	2	1
Es ist mir wichtig, mich im Leben und auch beruflich weiterzuentwickeln.	1	2	3	4

7. Um einem möglichen Scheitern schon im Vorfeld entgegenzuwirken, ...

... verfolge ich konsequent meine Ziele – sollte ich scheitern, ist es nicht meine Schuld.	4
... nutze ich regelmäßige Weiterbildung und betreibe aktive Kommunikation mit meinem Umfeld.	1
... ist harte Arbeit das beste Mittel: Ich bringe jeden Tag 100%igen Einsatz, wenn nötig auch am Wochenende.	3
... verlasse ich mich vorwiegend auf ein gutes Netzwerk, das ich pflege und weiter ausbaue.	2

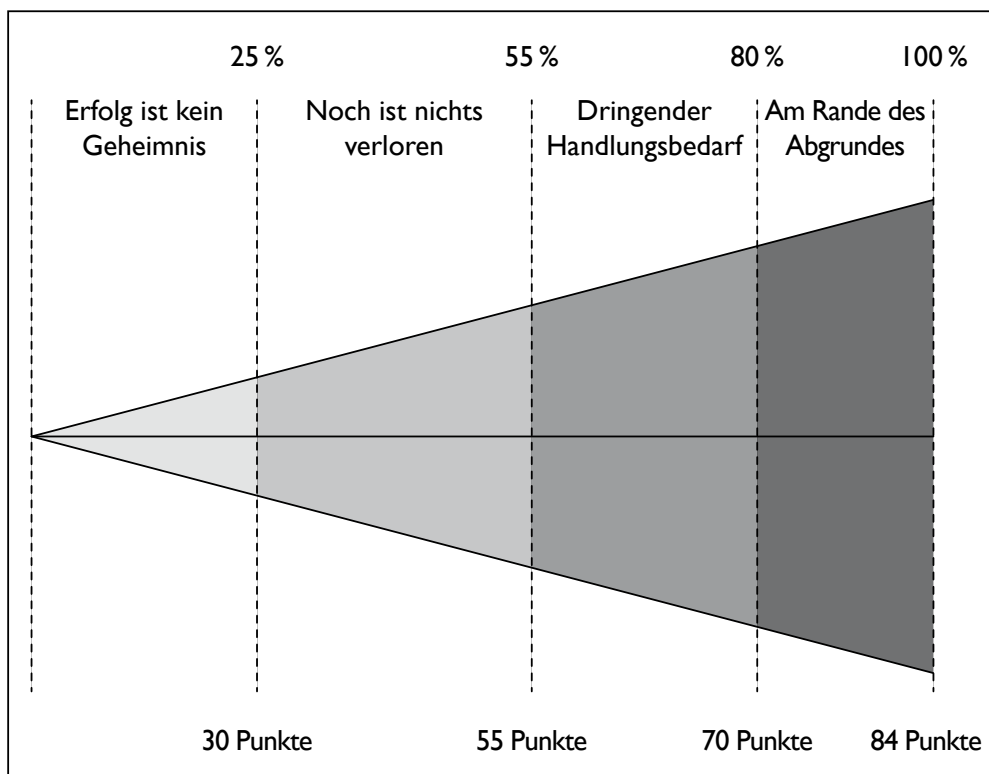
8. Stellen Sie sich vor, Sie werden mit beruflichen Problemen konfrontiert, die Sie alleine kaum bewältigen können. Wie reagieren Sie?

Ich hole mir frühzeitig professionelle Hilfe von einem/einer Experten/Expertin.	1
Ich brauche keine Hilfe – meine Probleme löse ich grundsätzlich selbst.	4
Bevor ich mir Hilfe hole, versuche ich das Problem zuerst selbst zu lösen.	2
Hilfe von außen anzunehmen ist für mich der allerletzte Ausweg.	3

9. Wie sehr stimmen Sie folgender Aussage zu? „Aus jedem Scheitern kann man lernen!“

stimme vollkommen zu	1
stimme eher zu	2
stimme eher nicht zu	3
stimme überhaupt nicht zu	4

### Auflösung



#### Typ A „Erfolg ist kein Geheimnis“

(bis 30 Punkte – Scheiterrisiko unter 25 %)

Für Sie ist Erfolg kein Geheimnis oder ein Buch mit sieben Siegeln. Sie wissen, worauf es ankommt, und haben keine Probleme bei der Umsetzung Ihrer Ideen. Sie schaffen es, eine gute Balance zwischen Arbeit und Privatleben zu halten. Sie sind zielstrebig, aber nicht verbissen. Sie setzen sich selbst realistische Ziele und wissen, wie Sie diese auch erreichen können. Aus Fehlern lernen Sie und Sie besitzen die Fähigkeit, flexibel auf sich ändernde Gegebenheiten zu reagieren.

### **Typ B „Noch ist nichts verloren“**

(31–50 Punkte – Scheiterrisiko 25–55 %)

Bei Ihnen läuft nicht alles ganz reibungslos. Etwas mehr Flexibilität oder Voraussicht könnten Sie auf einen guten Weg zum Erfolg bringen. Vergessen Sie nicht, sich auch mal Pausen zu gönnen, und scheuen Sie sich nicht davor, einmal getroffene Entscheidungen oder Strategien zu überdenken und gegebenenfalls abzuändern. Gehen Sie mit offenen Augen durch das Leben und nutzen Sie Ihre Erfahrungen, um Ihr Potenzial weiterzuentwickeln.

### **Typ C „Dringender Handlungsbedarf“**

(51–70 Punkte – Scheiterrisiko 56–80 %)

Es ist Zeit, etwas zu unternehmen. Sie sollten Ihr Schicksal in die eigenen Hände nehmen und Verantwortung für Ihr Wohlbefinden übernehmen. Nur Sie selbst können Ihre Situation verbessern, wobei Beratung durch Expertinnen und Experten sehr hilfreich und zielführend sein kann. Überdenken Sie Ihre Ziele und die Mittel, mit denen Sie diese erreichen wollen. Setzen Sie Ihre Energien, Ihr Potenzial und Ihre Kompetenz zielführend und effizient ein. Stecken Sie sich realistische Ziele, für die Sie sich begeistern können, und erarbeiten Sie einen funktionierenden Plan zur Zielerreichung.

### **Typ D „Am Rande des Abgrunds“**

(mehr als 70 Punkte – Scheiterrisiko über 80 %)

Es ist sprichwörtlich „5 vor 12“: Ohne schnelle, umfassende und effektive Veränderungen wird ein Scheitern unvermeidbar. Sie befinden sich in einer Situation, die in vielen Aspekten für Sie nicht zufrieden stellend ist. Holen Sie sich Hilfe von einem Experten oder einer Expertin aus den Bereichen Unternehmens- oder Lebensberatung. Überlegen Sie grundlegend, welche Ziele Sie in Zukunft verfolgen möchten und ob bzw. wie Sie diese erreichen könnten.

**Anmerkung:**

**Mindestpunktzahl 21, Maximalpunktzahl 84**



## **8.2 Anleitung zum erfolgreichen Scheitern**

Aus „Die Aufwärtsspirale“ Seite 175

Sollten Sie es zu guter Letzt doch vorziehen, zu scheitern, machen Sie es bitte mit Bravour: Stecken Sie sich hohe, unrealistische Ziele, arbeiten Sie mit vollem Einsatz darauf hin. Vernachlässigen Sie Freunde und Familie. Ignorieren Sie sämtliche Warnsignale, suchen Sie die Schuld an Fehlern ausschließlich bei anderen. Behalten Sie Ihre Ziele unbedingt bei, auch wenn sie sich als unerfüllbar herausstellen. Nehmen Sie keine Hilfe oder Ratschläge an. Gestehen Sie sich ein abzeichnendes Scheitern nicht ein, sondern kämpfen Sie mit aller Kraft gegen eingebildete und tatsächliche Widerstände. Resignieren Sie schlussendlich und gehen Sie unter. Bleiben Sie sodann möglichst lange am Boden liegen, hadern Sie mit Ihrem Schicksal. Fühlen Sie sich als Opfer, zerfließen Sie in Selbstmitleid oder schämen Sie sich für Ihr Versagen. Aber denken Sie unter keinen Umständen über die Ursachen für Ihr Scheitern nach. Lernen Sie nicht aus Ihren Fehlern, sondern stecken Sie sich wieder möglichst unerreichbare Ziele.