



ADEL ABDEL-LATIF
„DIE KARRIERESAU“
Ecowin, 24,00 Euro
Adel Abdel-Latif bietet auch Coachings
und Seminare nach seinem Prinzip an.
www.karrieresau.com

der vorgezeichneten Medizinkarriere, auf der er es im Eilzugtempo zum gesellschaftlich und finanziell bestens etablierten Radiologen an der führenden Schweizer Privatklinikgruppe gebracht hatte. Starre Strukturen und Fremdbestimmung durch unfähige Vorgesetzte, die in dem fixen und fordernden Dynamiker wohl auch eine karrieretechnische Bedrohung sahen, gaben den Ausschlag, aus der gesicherten „Scheinzufriedenheit“ auszusteigen.

Was ihm geholfen hat, sich in dieser Situation erfolgreich neu zu erfinden, gibt Abdel-Latif als Karrieresau-Prinzipien nun weiter. Dazu zählen etwa:

→ Gier ist gut. „Zufriedenheit ist ein Entwicklungsskiller“, sagt er und meint jene satte Selbstzufriedenheit ohne jede Ambition und Veränderungsbereitschaft, die gerade bei Funktionsträgern in komplexen Organisationen gerne auftritt. „Wer für seine Arbeit brennt, aber mit Zufriedenen arbeiten muss, riskiert das Burn-out“, erklärt der Mediziner. Arbeiten sollte man daher nur mit „gierigen“ Menschen, zufriedene „Bremsklötze“ meiden.

FOTOS: WOLFGANG WOLAK, VERLAG

→ Nur Ergebnisse zählen. „Geld ist nicht mein Motivator“, sagt Abdel-Latif, aber durch das Unternehmertum habe er gelernt, wie die Mechanismen funktionieren. Und die sind hart: „Sie verdienen genau das, was Sie im Markt wert sind.“ Der Schlüssel zu mehr Marktwert ist die Konzentration auf „Einkommen produzierende Aktivität“ (EPA). Und EPA ist nur das, wofür man letztlich bezahlt wird. Abdel-Latif verweist auf Studien, wonach 80 Prozent des Zeitaufwands nicht auf EPA entfallen, sondern für administrative Aufgaben, unwichtige Meetings, Ablenkung am Computer und ähnliches verschwendet werden. Sein Tipp: Auf EPA konzentrieren, alles andere – selbst Dinge, die man selbst tun könnte, die aber Zeit fressen – konsequent delegieren, auch wenn das anfangs Geld kostet.

→ Emotionen muss man managen. Besonders in Zaum halten sollte man negative Empfindungen bei der E-Mail-Korrespondenz. Karrieresäue handeln nicht nur dabei besonnen, sie behalten gerade vor wichtigen Entscheidungen Gefühle im Griff. Etwa durch Abstand: Abdel-Latif selbst hat sich angewöhnt, Entscheidungen eine Nacht zu überschlafen. Positive Gefühle dagegen sollten bewusst verstärkt werden, etwa indem man Aktivitäten, die man leidenschaftlich und enthusiastisch ausübt, auch in den Alltag integriert.

→ Träumen ist wichtig. Träume zu visualisieren, hilft, sie zu verwirklichen – in Verbindung mit einer konkreten Step-by-step-Liste. Ganz im Gegensatz zum Umgang mit negativen Menschen, die Ambitionen in Frage stellen und daher zu meiden sind.

→ Ich packe es an! Der richtige Zeitpunkt ist: jetzt. Das Tun ist nämlich „der entscheidende Unterschied zwischen erfolglosen Ideenbunkerern und knallharten Karrieresäuen“. Nicht nur im Business, wie Abdel-Latif am Beispiel des von ihm in seiner Jugend bewunderten Bekannten Pierre schildert. Der war zwar weder gutaussehend noch groß noch wohlhabend, doch ständig mit den attraktivsten Frauen unterwegs. Warum? Pierre verriet es ihm: „Wenn ich eine Frau sehe, die mir gefällt, muss ich sie innerhalb von fünf Sekunden ansprechen. Sonst riskiere ich, mir zu viele negative Gedanken zu machen, und traue mich nicht mehr.“

Der Mann im Schatten

Harte Deals, schmutzige Tricks:
Der **SCHATTENVERHANDLER**
agiert aus dem Hintergrund.

→ **VERHANDLUNGSFÜHRUNG IM GRENZBEREICH**, so definiert Adel Abdel-Latif das Terrain, auf dem er als Schattenverhandler in Aktion tritt. „Es geht darum, in den unangenehmsten fünf Prozent aller Verhandlungen seine Interessen durchzusetzen, wenn die bekannten Verhandlungs- und Kommunikationskonzepte nicht zum gewünschten Erfolg führen“, sagt er und nennt als Auftraggeber Topmanager ebenso wie Spitzenpolitiker. Dabei agiert er aus dem Hintergrund, ist für die Gegenseite unsichtbar, recherchiert im Vorfeld über deren Verhandlungsteams, legt Strategie, Taktik und Rollenverteilung im eigenen



VERHANDELN MIT DONALD TRUMP? Der US-Präsident wäre ein Wunschgegner für Abdel-Latif: „Narzissmus macht solche Leute beratungsresistent, und dann begehen sie Fehler.“

Team bis hin zu einzelnen Gesprächsbeiträgen fest. In Pausen erfolgt diskretes Feintuning, heikle Verhandlungsmails verfasst er im Namen des Klienten. Grundlage seiner Expertise sind ein seit Teenagertagen extrem ausgeprägtes Interesse an Verhandlungsführung und Verhaltenspsychologie, mit dem er seit jeher Studienkollegen beriet, sowie psychologische, rhetorische, strategische, taktische und kriminalistische Instrumente (Verhörtechnik). Schon zu seiner Medizinerzeit brachte ihm Mundpropaganda Anfragen von Spitzenmanagern. An der Hochschule St. Gallen machte er eine formale Ausbildung zum Certified Global Negotiator – und wurde von der Hochschule kurz nach Abschluss gleich selbst zum Lehrbeauftragten auf dem Gebiet berufen.