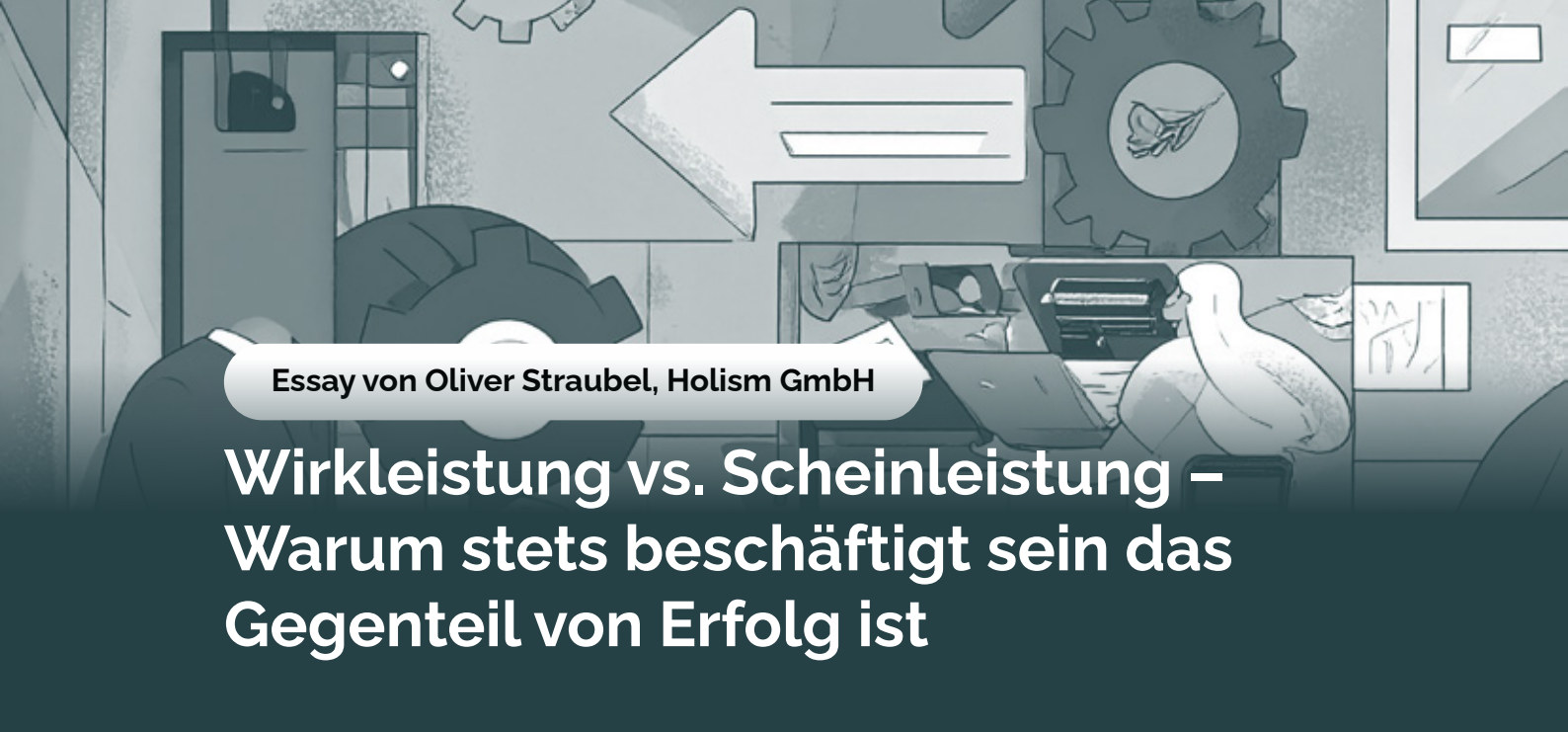




Essay von Oliver Straubel, Holism GmbH

Wirkleistung vs. Scheinleistung – Warum stets beschäftigt sein das Gegenteil von Erfolg ist

Stellen Sie sich vor, Sie sitzen in einem Café. Der Duft von frisch gemahlenem Kaffee liegt in der Luft. Menschen kommen und gehen, Gespräche schwirren umher. Am Fenster sitzt eine Führungskraft, die Stirn in Falten gelegt, der Blick konzentriert auf den Bildschirm. Ihre Finger fliegen über die Tastatur, während sie telefoniert. E-Mails, Anrufe, Notizen, Hektik, es wirkt wie das perfekte Bild der Produktivität.

Als der Kellner kommt, bestellt sie einen Cappuccino. Der Schaum türmt sich auf, sieht beeindruckend aus, perfekt, fast wie in der Werbung. Doch während sie weiter-tippt und spricht, setzt sich der Schaum langsam. Am Ende bleibt eine dünne Schicht, und darunter der Kaffee, das, was wirklich zählt.

Und genauso erleben wir es im Business oft. Viel Schaum, wenig Substanz. Wir hetzen von Aufgabe zu Aufgabe, springen von einem Meeting ins nächste, beantworten E-Mails, koordinieren, delegieren. Und machen es am Ende doch selbst. Es fühlt sich nach Arbeit an, nach maximaler Beschäftigung, doch die entscheidende Frage bleibt: Löst das, was wir da tun Probleme oder schafft es neue?

Scheinleistung, Wirkleistung und die unsichtbaren Zeitdiebe

Was wie Produktivität aussieht, ist oft nur Schein. Operative Hektik wird mit Wirkung verwechselt und Fleiß wird mit Erfolg gleichgesetzt. Das ist ein fataler Trugschluss, denn Fleiß ist nur Bewegung. Strategisch wird es, wenn daraus Richtung entsteht.

Oft sind es nicht die großen Probleme, die uns von der Wirksamkeit abhalten. Es sind die unsichtbaren Zeitdiebe: Mal eben zwischendurch etwas anderes machen, weil es ja schnell geht. Nochmal fix die dritte Rückfrage des selben Kollegen zum längst besprochenen Thema beantworten. Oder doch noch mal Mails checken.

Zeitdiebe schleichen sich häufig unbemerkt in den Alltag und bleiben dann da. Meetings, die keine Entscheidungen bringen, aber trotzdem regelmäßig stattfinden. E-Mails, die sofort beantwortet werden, als wären sie Notfälle. To-do-Listen, die wachsen und wachsen, aber niemals priorisiert werden. Überlastungsstolz statt Führungs- oder Entscheidungs-Qualität setzt sich durch.

Und dann sind da unsere Gewohnheiten. Unsere unsichtbaren Steuermänner, die bestimmen, wie wir arbeiten, auch wenn wir es eigentlich besser wissen. Das reflexartige Checken des Handys. Der Drang, auf jede Nachricht sofort zu reagieren. Hektik wird zur Normalität, und Scheinleistung zur teuflischen Gewohnheit.

Macherfallen und Konjunktive

Besonders junge Führungskräfte sind gefährdet, in die Macherfalle zu tappen. Der Drang, alles selbst zu tun, wächst mit der Verantwortung. Doch wer ständig selbst handelt, statt intelligent zu delegieren, schafft zwangsläufig Scheinleistung. Man arbeitet, aber bewegt nichts. Man ist beschäftigt, aber nicht wirksam.

Ein typisches Beispiel: Im Meeting sitzen mehrere Personen. Die häufigste Gesprächsform ist der Konjunktiv. „Wir müssten mal“, sagt der eine. „Man sollte mal“, die andere. „Das könnte mal jemand machen...“, ist die einhellige Meinung. Und nach dem Meeting ist alles wie immer. Aber wir haben mal „drüber gesprochen“. Scheinleistung in Perfektion.

Gute Führung bedeutet: Klare Sprache, verbindliche Verabredungen: wer macht was, bis wann? Einfache Protokolle und deren Monitoring schaffen echte Wirkleistung. Damit aus „drüber reden“ Lösungen entstehen können.

Klarheit und Haltung sind der Schlüssel zur Wirkleistung

Klarheit ist u.a. die Fähigkeit, zwischen Wirkleistung und Scheinleistung zu unterscheiden. Sie beginnt mit der Frage: „Was bringt echten Fortschritt, zählt also wirklich auf die Lösung eines Problems ein?“

Klarheit zeigt sich in der Fähigkeit, bewusst Nein zu sagen. Zu einem Meeting ohne Agenda. Zu hektischen Anrufen, die sofortige Antworten erwarten, aber keine echten Fragen stellen. Zu Aufgaben, die nach Aktivität aussehen, aber keinen Wert schaffen. Klarheit trennt das Wichtige vom Unwichtigen.

Doch Klarheit allein genügt oft nicht. Führung braucht Haltung, die Standfestigkeit, auch unter Druck den Fokus zu wahren und Prioritäten nicht aus den Augen zu verlieren.

Haltung ist die Kunst, auch dann bei den eigenen Prioritäten zu bleiben, wenn alles um einen herum nach Aufmerksamkeit schreit, vor allem die üblichen Verdächtigen.

Haltung zeigt sich, wenn Hektik zur Norm wird. Nicht wer am lautesten ruft hat Recht oder bekommt den Vorzug. Ahnung schlägt Meinung und ruhiger Fokus jeden lautstarken Drang nach Aktionismus.

Die gleiche Szene mit Wirkung: intelligent geführt

Stellen Sie sich die Führungskraft im Café noch einmal vor. Doch diesmal beginnt ihr Tag anders. Sie öffnet den Laptop nicht sofort, sondern fragt sich: „Was ist heute wirklich wichtig, was möchte ich am Ende des Tages erreicht haben?“ Sie identifiziert zwei zentrale Aufgaben, die echten Fortschritt und klare Lösungen versprechen. Und konzentriert sich voll auf dieses Ziel.

Ihre Meetings sind knapp, zielgerichtet. Sie sagt auch einmal ab, wenn es keinen klaren Zweck gibt. E-Mails werden nicht sofort beantwortet, sondern gesammelt und gebündelt. Ihre To-do-Liste enthält nicht alles, was sie tun könnte, sondern nur das, was heute echten Impact bringt.

Sie delegiert, statt alles selbst zu tun. Sie stellt Fragen, statt Antworten zu liefern. Sie schafft Klarheit, statt neue Aufgaben zu schaffen. Und sie bleibt ruhig, besonders dann, wenn die Welt um sie herum wieder einmal hektisch wird.

Am Ende des Tages lehnt sie sich zurück, entspannt. Der Cappuccino ist vergessen. Der Kellner bringt ein frisch gezapftes Bier. Der Schaum türmt sich auf, beeindruckend, doch während sie das kalte Glas anschaut, setzt er sich. Sie lächelt und denkt laut, „Bier ist auch eine gute Metapher für Wirkleistung, nach dem Schaum bleibt das, was zählt.“ - **Erfolg ist kein Zufall. Er ist das Ergebnis von Klarheit, Haltung und intelligenter Wirkung.**

Ihre Ansprech- und Sparringpartner:



Oliver Straubel
Change-Manager



Torsten Adamski
Team-Entwickler

„Torsten Adamski und Oliver Straubel verbinden jahrzehntelange Erfahrung im Change mit einem tiefen Verständnis für Entscheidungs-Psychologie. Ihre Hintergründe in BWL, Anthropologie, Psychologie und Philosophie prägen ihre Arbeit. Ihre Ansätze kombinieren Strategie, Psychologie und Hands-on-Methoden, immer mit klarem Blick auf das Wesentliche: zukunftsfähige Entwicklung, echte Wirksamkeit, Klarheit und intelligente Lösungen. Für Sie.“

Unser Coaching ist so individuell wie Ihre Herausforderungen. Die Kosten für individuelle Coaching-Stunden liegen i.d.R. bei 299 € pro Stunde.

Coaching mit Holism: Klarheit in komplexen Situationen.

Wir unterscheiden zwischen gefühlten Symptomen und tatsächlichen Ursachen, um Lösungen zu schaffen, die passgenau und anschlussfähig sind.

Mit psychologischem Background, systemischer Klarheit und strategischem Denken entwickeln wir gemeinsam neue Handlungs-Spielräume, echte Wirksamkeit und intelligente Zukünfte. Für Sie und Ihre Organisation.



Coaching-Hotline:
0231 997799-04



www.holism.digital/coaching
www.oliver-straubel.de