



## Spiele mit der Macht – wie Sie erfolgreich kommunizieren

---

## sheboss – Trainerin

### Marion Knaths

Wenn man als Nobody mit 19 Jahren in einem Konzern beginnt und mit 34 Jahren Vorstand einer großen amerikanischen Aktiengesellschaft werden soll, dann muss man neben Fehlern auch einiges Entscheidendes richtig gemacht haben. Und um dieses „Entscheidende“ auch anderen zu vermitteln, gründete Marion Knaths 2004 sheboss.

Zeitgleich machte sie sich selbstständig, um als Unternehmensberaterin ihr bei OTTO erworbenes Know-how in den Bereichen Einkauf, Controlling und Marketing für neue Kunden einzusetzen und um ihr Wissen über die Versandhandelsbranche hinaus zu erweitern.

Ihre berufliche Laufbahn begann Marion Knaths mit dem „Hamburger Modell“ bei OTTO. Über die Stationen Disposition, Leiterin Controlling, Leiterin Marketing im Geschäftsbereich Einkauf Kinderoberbekleidung wechselte sie mit 30 Jahren in die DOB. Dort leitete sie das Projekt „Junge Mode“, wurde Beschaffungsleiterin und anschließend Leiterin Beschaffung und Betriebswirtschaft DOB.

Kennzeichnend für ihre Person sind neben dem leidenschaftlichen Einsatz für ihre jeweilige Aufgabe Humor und ein augenzwinkernder Blick auf die Herausforderungen des Lebens. Mit einer sehr bildlichen Sprache schafft es Marion Knaths, jedes noch so trockene Thema amüsant und verständlich zu vermitteln.

Bücher: „Vom Krebs gebissen“, Hoffmann & Campe 2006  
„Spiele mit der Macht“, Hoffmann & Campe 2007



**sheBOSS**  
FÜHRUNGSSEMINARE VON FRAUEN FÜR FRAUEN

## sheboss – Training

### „Spiele mit der Macht – wie Sie erfolgreich kommunizieren“ (1/2)

- 09.30 – 09.45 Uhr **Begrüßung**, Vorstellung der Trainerin, Agenda  
Das Training soll bewusst nicht mit einer Vorstellungsrunde der gesamten Gruppe, sondern mit Input beginnen, um die Gedanken und Energien gleich in eine konstruktive offene Richtung zu lenken.
- 09.45 – 10.50 Uhr **Erfolgsfaktor Kommunikation** – Was Frauen im Job von der Dame im Schach lernen können (Kurz-Präsentation mit Diskussion)  
  
Einführungsvortrag mit Fragen und Diskussion. Anschaulich, informativ und unterhaltsam werden die erheblichen Unterschiede männlicher und weiblicher Kommunikation in Organisationen vermittelt. Die Teilnehmerinnen diskutieren, welche Situationen sie selbst im Beruf erlebt haben.  
Personalprofis und Managerinnen renommierter Unternehmen sind bereits aus diesem Vortrag mit einem großen „Aha-Erlebnis“ gegangen.
- 10.50 – 11.00 Uhr Pause
- 11.00 – 12.00 Uhr **Vorstellung der Teilnehmerinnen als Schachdame**  
  
Jetzt hat jede Teilnehmerin die Gelegenheit, sich mit kurzen überzeugenden Aussagen vorzustellen. Die Gruppe hat einen Feedbackbogen und bewertet die Überzeugungskraft. Input durch die Trainerin ( Übung Durchsetzungsstil / Überzeugungsstil ).
- 12.00 – 13.00 Uhr Übung "**Wie / wann erlebe ich machtgeprägtes Verhalten im Arbeitsalltag, das mich begrenzt?**"  
  
Was brennt wirklich auf der Seele, was erleben Sie als besonders hinderlich? Mit welchen Verhaltensweisen von Kollegen, Vorgesetzten und Kunden können Sie schlecht im Alltag umgehen? Die Themen und Situationen werden geclustert und gewertet. Die Gruppe entscheidet, welche Situation in Form eines Rollenspiels näher analysiert werden soll.
- 13.00 – 14.00 Uhr **Mittagessen**

## sheboss – Training

### „Spiele mit der Macht – wie Sie erfolgreich kommunizieren“ (2/2)

- 14.00 – 14.45 Uhr    Rollenspiel „**Dynamiken erkennen**“ (Videoaufnahme)  
Die Teilnehmerinnen entwickeln gemeinsam zwei Cases, die gespielt werden sollen, z.B. schwieriges internes Meeting mit Kollegen, eine Teamleitungssituation, Lenkungsausschußsitzung. Den Rollenspielerinnen wird jeweils eine Beobachterin zugeordnet. Das Rollenspiel wird auf Video aufgenommen, um es anschließend im Debrief zu analysieren.
- 14.45 – 15.50 Uhr    **Debrief** Rollenspiel mit Feedback, Auswertung, Diskussion  
Feedback der Spielerinnen mit anschließender Rückmeldung der Beobachterinnen und Gruppe. Die wichtigsten Aspekte werden noch einmal per Video analysiert und die Trainerin gibt dazu Input. Die Teilnehmerinnen erhalten konkrete Handlungsempfehlungen für die Situation, die sie im Alltag erleben.
- 15.50 – 16.00 Uhr    Pause
- 16.00 – 16.30 Uhr    **Was wirkt wie?** (Filmbeispiel)  
Anhand eines Politduells wird die Wirkung verschiedener non-verbaler Signale verdeutlicht.
- 16.30 – 17.00 Uhr    **Der erste Eindruck**  
Wie kann ich gleich bei der Begrüßung sowohl Sympathie als auch Kompetenz vermitteln?  
Anhand einer Reihe kurzer Übungen werden Tipps und Tricks vermittelt.
- 17.00 – 17.30 Uhr    Wrap-up "**Lessons learnt**„: **Abschlussrunde und „My-To-Do-Cube“**

Bye, bye!

Have fun storming the castle!

