



# BJÖRN RAMSEGER

Coaching für die Sandwich-Position

## Die fünf Steuerkräfte für *Führung unter Druck*

Führung in der Sandwich-Position verlangt mehr als Fachkompetenz und klassische Führungs-Tools. Sie verlangt ein personalisiertes System für Klarheit, Steuerung und Substanzerhalt. Genau dafür steht P.R.I.M.E.

**Absolute Vertraulichkeit:** Kein HR-Zugang, keine Berichtspflicht, kein CRM-Eintrag. Ihr Anliegen bleibt zwischen uns.

Ein evidenzbasiertes Modell für Führungskräfte in hochbelasteten Sandwich-Positionen. Mit wissenschaftlichem Fundament, ergänzt um eigene Führungserfahrung – für die Momente, in denen Druck von allen Seiten kommt und einfache Antworten wie ein neues Zeitmanagementsystem nicht mehr reichen.

Für Führungskräfte im mittleren Management (IT, Finance), die Verantwortung tragen. Oft mehr, als ihre Position formal hergibt.



## DIE FÜNF STEUERKRÄFTE

	Ebene	Inhalt	Realbeispiele
P	Positionierung im System	Klarheit darüber, wo Sie stehen, und wo die Grenzen Ihrer Rolle verlaufen	Erwartungsmanagement nach oben, Abschirmung nach unten
R	Ressourcen	Schutz dessen, was Sie zum Führen brauchen, bevor es aufgebraucht ist	Aufmerksamkeit, Erholung, soziale Unterstützung
I	Innere Steuerprogramme	Erkennen, welche inneren Muster unter Druck das Steuer übernehmen	Loyalitätsfalle, Perfektionslogik, Accidental-Manager-Identität
M	Mentale Stärke	Stabilität, wenn Wertkonflikte und Druck gleichzeitig wirken	Emotionsregulation bei erzwungenen Kompromissen
E	Evaluation & Entwicklung	Sichtbar machen, was sich verändert – nicht diffus, sondern klarmessbar	Standortbestimmung, Transferziele, Fortschrittslogik

**Kein Fünf-Schritte-Programm.** Ein dynamisches Steuerungssystem, das auf der Ebene ansetzt, die den größten Impact auf Ihre Situation hat. Das ermöglicht maximale Anpassung an Ihren Bedarf. Das Modell fußt auf drei zentralen Stresstheorien (Lazarus, Demerouti/Bakker, Hobfoll). Mit klaren Transferzielen und konkreter Umsetzungshilfe für Ihren Führungsalltag. Kein Ersatz für Psychotherapie. Keine HR-Maßnahme. Sondern: eine Investition in Ihre Steuerungsfähigkeit.

Ob dieser Ansatz zu Ihrer Situation passt, besprechen wir in einem 30-minütigen [Klarheits-Call](#).

Kein Verkauf. Nur Klarheit.