



simplify steht für einen einfachen Weg zu einem bewussten und erfüllten Leben in einer komplexen Welt.

[simplify \(/\)](#) / [Die Themen \(/diethemen/\)](#) / [Beziehungen \(/beziehungen/\)](#) / [Beziehungstipps \(/beziehungen/beziehungstipps/\)](#)
/ [Machtmenschen im Beruf: So durchschauen Sie ihre Gemeinheiten](#)

Machtmenschen im Beruf: So durchschauen Sie ihre Gemeinheiten



Es sind nicht nur die Chefs und Controller, die einem den Berufsalltag zur Hölle machen können. Oft genügen schon die unterschwelligsten Methoden einer lieben Kollegin (bzw. eines Kollegen), um das Klima in einem Arbeitsteam zu vergiften. Es sind Zeitgenossen, die (aus welchen Gründen auch immer) daran glauben, dass die Menschen nicht gleichrangig sind. Für die ist das Leben ein Wettlauf, bei dem der Stärkere gewinnt. Wir nennen sie Machtmenschen.

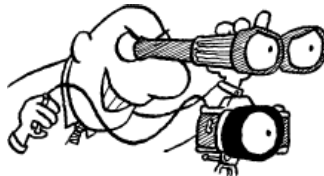
Hüten Sie sich vor Menschen ...

... die zu wenig reden

Machtmenschen geben ihre Absichten ungern preis. Sie wollen ihren Wissensvorsprung behalten und bleiben gern geheimnisvoll. Sie haben Sorge, etwas Verkehrtes zu sagen, und versuchen, mit Andeutungen und rätselhaften Formulierungen andere einzuschüchtern.

Gegenstrategie: Wenn jemand auch nach Ihrer 2. Rückfrage nicht klar antwortet, fragen Sie ihn direkt, welche Absicht er mit dieser merkwürdigen Informationspolitik verfolgt. Er wird Ihnen dann noch immer nicht klare Auskünfte geben, aber nun weiß er wenigstens, dass Sie ihn durchschaut haben.

... die auf Ihre Fehler lauern



Machtmenschen sind um ihren eigenen Ruf so bemüht, dass sie andere gern schlecht aussehen lassen. Sie denken, ihr Ansehen steige, sobald sie andere in Verruf bringen. Wenn Sie einen Fehler gemacht haben, wird Ihnen ein Machtmensch nicht helfen, sondern fleißig Beweisstücke für Ihre Unfähigkeit sammeln. Und diese bei nächster Gelegenheit gegen Sie einsetzen.

Gegenstrategie: Wenn Sie einen Fehler begangen haben, dann arbeiten Sie ehrlich und offen daran, die negativen Folgen zu beseitigen. Gehen Sie auf den Machtmenschen zu. Bitten Sie ihn direkt, Ihnen zu helfen. Machen Sie ihm klar, dass für den Fortschritt Fehler unentbehrlich sind.

... die Arbeit an Sie delegieren, aber selbst das Lob dafür ernten



Machtmenschen lassen arbeiten. Gleichzeitig wollen sie aber auffallen und etwas vorweisen. Sie haben Angst, in der Menge unterzugehen oder als faul zu gelten. Deswegen entwickeln sie ausgeklügelte Taktiken, um sich mit fremden Federn zu schmücken. Machtmenschen predigen als Teamchefs gern, dass sich kein Teammitglied mit den gemeinsamen Erfolgen schmücken dürfe - vermarkten den Teamerfolg aber vor ihren Vorgesetzten als eigene Leistung.

Gegenstrategie: Vereinbaren Sie zum Beginn einer Auftragsarbeit klar (und im Zweifelsfall schriftlich), dass dabei Ihr Name deutlich genannt wird. Oder, bei Teamarbeit, die Namen aller Beteiligten. Amerikanische Angestellte kämpfen hart darum, dass ihr Name im Jahresbericht oder einem Strategiepapier genannt wird, am besten mit Bild. Trauen Sie sich das auch!

... die sich nur dann für Sie interessieren, wenn Sie Erfolg haben

Machtmenschen werden auf Sie aufmerksam, wenn Sie eine Sache gut gemacht haben. Machtmenschen glauben an die ansteckende Wirkung von Erfolg und möchten gern etwas von Ihrem Glanz auf sich lenken. Für Sie ist das möglicherweise ein schönes Gefühl, wenn Sie (endlich) von einflussreichen Personen wahrgenommen werden. Seien Sie aber vorsichtig, wenn es Menschen sind, die sich auch vorher schon mit Ihnen hätten befassen können.

Gegenstrategie: Lassen Sie sich von anderen ruhig gratulieren, aber gehen Sie auf keinen Fall unmittelbar nach einem Erfolg neue geschäftliche oder private Partnerschaften mit diesen Menschen ein. Lassen Sie sich damit Zeit. Wer echtes Interesse an Ihnen hat, wird gerne warten.

... zu denen Sie hinkommen müssen



Machtmenschen kommen nicht an Ihren Arbeitsplatz, sondern rufen Sie an ihren eigenen. Hier, auf eigenem Terrain, sind Sie der „Fremde“ und dadurch in einer naturgemäß unterlegenen Position.

Gegenstrategie: Wenn Sie für jemand anderen etwas erledigen sollen, dann sollte der Auftraggeber zu Ihnen kommen, wenigstens zu Beginn der Arbeit. Wenn das nicht geht, verabreden Sie sich an einem neutralen Ort, den Sie selbst vorschlagen. Falls der Machtmensch sich darauf nicht einlässt, bitten Sie ihn wenigstens am Ende der Unterredung, Ihnen zu folgen, und wenn es nur symbolisch ist („Ich möchte Ihnen noch kurz etwas zeigen, es ist in meinem Büro“). Sonst bleibt das Verhältnis zwischen Ihnen unausgeglichen.

... die wollen, dass Sie von ihnen abhängig sind

Machtmenschen wollen selbst unabhängig sein, andere aber von sich abhängig machen. Oft sind es nur Kleinigkeiten: verschlossene Türen und Schränke, für die nur der Mächtige den Schlüssel besitzt; ein paar Tricks im Computersystem, die er nicht verrät; umständliche Strukturen, durch die fast alles seine Unterschrift tragen muss.

Gegenstrategie: Erobern Sie sich Schritt für Schritt Ihre Freiheit. Machen Sie klar, dass Sie vollen Einsatz nur bringen können, wenn Sie auch entsprechenden Zugriff auf die Mittel haben. Vereinbaren Sie einen finanziellen Rahmen, innerhalb dessen Sie ohne Rückfrage frei entscheiden können. Wenn Sie Ihre Arbeit gut machen, lassen Sie sich diesen Rahmen schrittweise erweitern.

... die sich allzu rar machen

Machtmenschen fürchten, alltäglich zu werden, und glänzen daher gern durch Abwesenheit - damit es als hohe Ehre empfunden wird, wenn sie erscheinen. Sie kommen bei Veranstaltungen später und gehen früher als die Masse. Sie melden sich gern an, bleiben dann aber weg.

Gegenstrategie: Verpflichten Sie bei Terminen den Machtmenschen mit kleinen öffentlichen Aufgaben, wie etwa einer kurzen Begrüßungsrede. Wenn er diese Aufgabe nicht wahrnimmt, wäre das peinlich. Sagen Sie deutlich, dass Sie ihn bei seiner Nichtanwesenheit gern vertreten.

... die Ihnen Angst machen



Machtmenschen gelten gern als unberechenbar. Sie haben keine Gewohnheiten, auf die sich andere verlassen können, denn das gäbe den anderen ein gewisses Maß an Kontrolle. Sie lieben scheinbar sinnlose Aktionen, über die sich die anderen den Kopf zerbrechen: Sie verlegen eine Sitzung sehr kurzfristig, sagen selbst plötzlich ab, „vergessen“ wichtige Vereinbarungen.

Gegenstrategie: Wenn andere hinter dem eigenartigen Verhalten eines Machtmenschen einen perfiden Plan vermuten, bleiben Sie ruhig. Versuchen Sie erst gar nicht, das unerklärliche Verhalten zu analysieren. Meistens ist es ohnehin nur Schlampelei oder Unlust.

... die Bindungen scheuen

Machtmenschen legen sich ungern fest. Sie bekennen sich nicht klar zu einer Sache und ergreifen erst Partei, wenn sich abzeichnet, dass sie damit auf der Siegerseite stehen. Sie hassen partnerschaftlich formulierte Verträge.

Gegenstrategie: Lassen Sie sich nicht ausspielen. Drehen Sie den Spieß um und erklären Sie dem Machtmenschen: „Ich stehe immer auf

Ihrer Seite." Unterschreiben Sie keinen Vertrag, ohne ihn mit einem Dritten sehr gewissenhaft durchgesehen zu haben.

... die sich dumm stellen



Machtmenschen wirken keineswegs immer überlegen. Oft spielen sie den Deppen, um ihre Opfer in Sicherheit zu wiegen oder um sich lästige Arbeiten vom Hals zu schaffen.

Gegenstrategie: Nutzen Sie die Kraft des Humors. Wenn sich der Machtmensch wieder einmal dumm stellt, lachen Sie und sagen: „Aber das wissen Sie doch besser, als Sie jetzt tun!“

Grundregel: Wenn Sie mit (negativen) Machtmenschen zu tun haben, schlagen Sie nicht mit gleichen Mitteln zurück. Lassen Sie nicht zu, dass die Spielregeln der Machtmenschen das Arbeitsleben dominieren. Vermitteln Sie dem Machtmenschen aber stets das Gefühl, dass Sie ihn durchschaut haben. Wenn Sie signalisieren, dass Sie nicht gegen ihn zu Felde ziehen werden, wird er Sie als Partner ernst nehmen. Und darauf kommt es an.

Das alles klingt für Sie, als wäre der Büroalltag mit manchen Menschen der reinste Zirkus? Gar nicht so falsch, mit ein paar Regeln aus dem Tierreich lässt sich das Verhalten mancher Kollegen bestimmt besser verstehen. Und dann spielen Sie mal den Büro-Löwen! (<https://www.simplify.de/die-themen/beziehungen/beziehungstipps/einzelansicht/article/sozialverhalten-erkennen-sie-das-raubtier-in-sich/>)

[Zurück \(/beziehungen/beziehungstipps/\)](#)

Gratis-Download "Aufräumen"



Jetzt für **kostenlosen Newsletter simplify aktuell** eintragen und Sofort-Download sichern. **100% Gratis!**



Herausgeber: VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG

Sie können den kostenlosen E-Mail-Newsletter jederzeit wieder abbestellen. **Datenschutz-Hinweis** (</service-rechtliches/datenschutz/>)

THEMEN

[Sachen \(/themen/sachen/\)](/themen/sachen/)

SIMPLIFY

[Gratis-Angebot \(/simplify/gratis-angebot/\)](/simplify/gratis-angebot/)

Finanzen (/themen/finanzen/)	Gratis-Downloads (/simplify/gratis-downloads/)
Zeit (/themen/zeit/)	Videos (/simplify/videos/)
Gesundheit (/themen/gesundheit/)	DIE IDEE
Beziehungen (/themen/beziehungen/)	
Partnerschaft (/themen/partnerschaft/)	Tiki Küstenmacher (/die-idee/tiki-kuestenmacher/)
Sie selbst (/themen/sie-selbst/)	Das Team von simplify (/die-idee/das-team-von-simplify/)
Alltagshelfer (/themen/alltagshelfer/)	Erfahren Sie mehr über die Idee... (/die-idee/erfahren-sie-mehr-ueber-die-idee/)
SERVICE & RECHTLICHES	

- [Impressum \(/service-rechtliches/impressum/\)](/service-rechtliches/impressum/)
- [Datenschutz \(/service-rechtliches/datenschutz/\)](/service-rechtliches/datenschutz/)
- [AGB \(/service-rechtliches/agb/\)](/service-rechtliches/agb/)
- [Widerrufsbelehrung \(/service-rechtliches/widerruf/\)](/service-rechtliches/widerruf/)
- [Sitemap \(/service-rechtliches/sitemap/\)](/service-rechtliches/sitemap/)
- [Kontakt \(/service-rechtliches/kontakt/\)](/service-rechtliches/kontakt/)
- [Kostenloser simplify E-Mail Newsletter \(/service-rechtliches/newsletter/\)](/service-rechtliches/newsletter/)

Selbstverständlich können Sie den Gratis-Ratgeber auch unabhängig von einer Newsletter-Anmeldung anfordern. Schreiben Sie uns dazu bitte eine kurze E-Mail mit Link zu dieser Seite.

f
(https:
/simpl