



Buch PA - Der Karriere-Faktor

Mit Positiver Aggression zum Erfolg

Hedwig Kellner
Eichborn, 2000

Rezension

Hedwig Kellner will den einzig wahren Weg für die berufliche Karriere aufzeigen. Sie zieht dafür Ansätze aus der Psychoanalyse und der Verhaltensforschung heran und vermischt diese mit Unternehmensstrukturen. Auch wenn diese Zusammenstellung manchmal verwirrend ist, fordert sie konsequent Innovation und Kreativität bei der Durchsetzung eigener Interessen. Im Endeffekt aber findet sich bei Kellner primär das bekannte Konzept des sich mühsam für ein Pöstchen abrackernden Workaholics - dies aber mit durchaus radikalen Methoden. *BooksInShort.com* empfiehlt das Buch Angestellten und Managern, die sich einen Weg an die Spitze bahnen wollen und dabei zu rabiaten Mitteln zu greifen bereit sind.

Take-aways

- Wenn Sie Karriere machen wollen, müssen Sie Ihre Zähne zeigen.
- Pflegen Sie die richtigen Beziehungen, um nach oben zu kommen.
- Harmonisches Zusammenleben ist ein Traum. In der Realität müssen Sie sich v. a. durchsetzen können.
- Aggressionen sind zunächst einmal nichts Schlechtes. Es kommt darauf an, mit welchem Ziel sie eingesetzt werden.
- Positive Aggressionen helfen Ihnen entscheidend, in eine Führungsposition zu gelangen.
- "Macher" werden nicht nur von Kollegen respektiert, sondern auch von den Vorgesetzten beachtet.
- Die gezielte Auswahl und Bearbeitung eines Problems helfen Ihnen bei Ihrem Aufstieg.
- Vorgesetzte müssen hart, aber gerecht sein, um von allen Mitarbeitern respektiert zu werden.
- Eine gute Rhetorik ist für die Karriere ebenso wichtig wie das gezielte Einsetzen von Gesprächspausen. Beides können Sie lernen.
- Wenn Sie Neider haben, können Sie sicher sein, dass Ihre Arbeit gut war.

Zusammenfassung

Zeigen Sie Zähne ...

Haben Sie sich schon einmal gefragt, warum fleissige, nette Mitarbeiter nie befördert werden? Die Antwort ist ganz einfach: Sie haben keinen "Biss"! Wer Karriere machen will, darf sich nicht mit Kleinigkeiten aufhalten oder lange über die nächsten Schritte lamentieren, sondern er muss handeln. Karriereorientierte Menschen sind dynamisch, tatkräftig, kreativ und können sich v. a. durchsetzen. Um im Job voranzukommen, müssen Sie die Karrierefaktoren beachten:

„Wichtig sind die Resultate.“

Sorgen Sie zuerst für soziale Akzeptanz, denn nur wer sympathisch ist, fällt auch den Vorgesetzten angenehm auf und kann weiterkommen. Seien Sie dynamisch und tatkräftig, zeigen Sie, was in Ihnen steckt, damit Sie nicht auf Ihrer Position hängen bleiben. Sorgfalt und Fleiss allein genügen eben nicht. Wer "nur" seinen Job erledigt, wird von den Vorgesetzten übersehen. Suchen Sie aber aktiv nach neuen Aufgaben und nehmen schwierige Probleme eigenständig in die Hand, wird man bald auf Sie aufmerksam. Erst wenn man Ihre Leistungen erkennen kann, weiss man Sie als Mitarbeiter zu schätzen. Schliesslich werden Sie an Ihrem Nutzen für das Unternehmen gemessen. Und je mehr Sie für ein Unternehmen wert sind, desto schneller werden Ihnen grössere Kompetenzen und bessere Positionen angeboten.

... indem Sie lächeln!

Lächeln ist wichtig. Wenn Sie lächeln, sind Sie nicht nur freundlich, sondern Sie zeigen Ihrem Gegenüber auch die Zähne. Ein Lächeln besagt, dass man eigentlich "zubeissen" könnte, es aber nicht tun wird, da man die Waffen offen zeigt. Lächeln macht Sie also nicht nur sympathisch, sondern es verschafft Ihnen auch Respekt. Lächeln Sie nicht nur Ihre Vorgesetzten an, sondern auch die Kollegen und selbst Putzfrauen, Fahrer oder Pförtner. Scheuen Sie sich auch nicht, Ihr Lächeln mit freundlichen Worten zu unterlegen. Dadurch werden Sie nicht nur bei allen Mitarbeitern beliebt, sondern auch den Vorgesetzten fallen Sie angenehm auf und man wird sich sicher nach Ihnen erkundigen. Natürlich sollen Sie nicht aller Welt gegenüber freundlich auftreten - Sie müssen sorgfältig abwägen, welche Kontakte für Sie nützlich sind und diese dann pflegen. Die übrigen Kontakte können Sie getrost vergessen. Machen Sie sich eine Liste mit allen Kontakten, die Sie in den nächsten Monaten noch knüpfen wollen, und erkennen Sie, von welchen bestehenden Kontakten Sie nicht profitieren. So können Sie Ihr Beziehungsnetz aktualisieren und sich fit für Ihre weitere Karriere machen. Beachten Sie dabei die grundlegenden Regeln für die Beziehungspflege. Vermischen Sie beispielsweise niemals Berufliches mit Privatem und lassen Sie sich auch nicht in Intrigen gegen andere hineinziehen.

Theorie und Wirklichkeit

Alle wollen ein Leben ohne Aggressionen führen, ohne Konflikte und Streitereien. Wenn jemand behauptet, dass so ein friedliches Miteinander auch möglich sei, ist er ein Träumer und Phantast. Im Leben sieht es nun einmal anders aus, ganz besonders im Berufsleben. Jeder will das Beste für sich gewinnen, den besten Posten, das höchste Gehalt, die grösste Macht. Die Strukturen ähneln denen in der Tierwelt, z. B. einem Wolfsrudel. Wer an der Spitze des "Rudels" steht, hat das Sagen und bestimmt, wo es langgeht. Um Ihre Visionen durchsetzen zu können, müssen Sie also Ihre Aggressionen nutzen, um "Rudelführer" zu werden und die Richtung des Unternehmens bestimmen zu können.

Positive und negative Aggressionen

Aggression ist nicht automatisch negativ. Eigentlich heisst "Aggressor" nämlich nichts anderes als "Angreifer". Wenn Sie etwas in Angriff nehmen, nutzen Sie also lediglich Ihre positiven Aggressionen. Finden Sie mit Hilfe einiger Fragen heraus, ob Sie kämpferisch genug sind, Ihre eigene Karriere in Angriff nehmen zu können. Zu positiver Aggression gehört beispielsweise ein starker Eigenantrieb, denn niemand ausser Ihnen selbst ist für Ihre Karriere verantwortlich. Daher ist es wichtig, dass Sie einen festen Willen haben und Kraft ausstrahlen. Nur so werden Sie von Vorgesetzten beachtet und befördert. Setzen Sie sich über das gesellschaftliche Tabu hinweg, Aggressionen seien nur schlecht. Moralisten machen keine Karriere.

Hart aber herzlich

In einer Führungsposition müssen Sie Härte zeigen, sonst werden sich Ihnen die Angestellten nicht unterordnen. Wenn Sie in eine Führungsposition gelangen wollen, müssen Sie erst recht zeigen, dass Sie "der Richtige" für diese Position sind: Zeigen Sie Härte.

Sympathisch macht Sie das nicht, doch das müssen Sie zugunsten der Karriere in Kauf nehmen. Natürlich ist Härte nicht die einzige Eigenschaft, die Sie zeigen müssen, um nach oben zu kommen. Denken Sie an Johannes Rau, der es bis zum Bundespräsidenten gebracht hat. Sein Erfolgsgeheimnis? Nettigkeit! Seien auch Sie nett zu Ihren Mitarbeitern, zu Ihren Vorgesetzten, man wird es wohlwollend zur Kenntnis nehmen. Gepaart mit Härte machen erst diese emotionalen Qualitäten einen "Macher" aus Ihnen. In Unternehmen sind wie in der Politik "Problemlöser" gefragt. Es liegt bei Ihnen, sich selbst als Problemlöser zu empfehlen. Überlegen Sie sich sorgfältig, welche Aufgabe Sie in Angriff nehmen sollten, denken Sie über Lösungen nach, aber erzählen Sie niemandem davon: Neid und Misstrauen unter Kollegen könnten das Ergebnis sein. Hüten Sie sich auch davor, die Lösungsvorschläge voreilig den Vorgesetzten zu unterbreiten, denn warum sollte man Sie noch befördern, wenn Sie die Probleme schon beseitigt haben?

Führungsqualitäten

Wenn Sie als Vorgesetzter respektiert werden wollen, müssen Sie sich an einige Spielregeln halten: Seien Sie energisch und setzen Sie sich durch, aber seien Sie nicht ungerecht! Lassen Sie sich nicht von Querulanten auf der Nase herumtanzen - das nehmen Ihnen die anderen Mitarbeiter schnell übel und Sie werden als Vorgesetzter nicht mehr respektiert. Bestrafen Sie stattdessen Disziplinosigkeit oder Nachlässigkeiten bei der Arbeit, damit Ihre Mitarbeiter schnell merken, wer der Chef ist. Achten Sie aber genau darauf, dass Sie keine Fehler bestrafen, die aus einem einfachen Irrtum entstanden sind! Jeder kann einmal einen Fehler machen, wenn er unter Druck steht. Sie sollten Ihre Mitarbeiter auch nicht bestrafen, wenn Sie neue Ideen überprüft haben und diese sich als falsch erweisen. Hier würde eine Strafe nur die Kreativität Ihrer Mitarbeiter bremsen - und auf die kommt es ja oftmals gerade an.

„Niemand ordnet sich einer Person unter, die nur nett ist.“

Achten Sie bei der Bestrafung darauf, dass es nur eine Person trifft und dass gleichzeitig ein besonders guter Mitarbeiter ein Lob erhält - auf diese Weise werden Sie zu einem gerechten und beliebten Vorgesetzten. Sollten diese ersten Massnahmen nicht dazu führen, dass Ihr Mitarbeiter sich bessert, sollten Sie zu einer drastischeren Methode greifen: Bestrafen Sie den Mitarbeiter vor den Augen seiner Kollegen. Das wird erstens den Mitarbeiter besonders treffen und zweitens seinen Kollegen eine Warnung sein.

Die Kunst des Redens

Wenn Sie auf dem Weg in eine Führungsposition sind, müssen Sie sich auch mit Ihrer Stimme durchsetzen können. Achten Sie nicht nur auf Ihre Ausdrucksweise, sondern auch auf die Lautstärke und trainieren Sie diese gegebenenfalls - sonst werden Sie leicht überhört. Als Vorgesetzter müssen Sie bei der Kommunikation auf ein paar Punkte achten, damit sie "das Sagen" behalten: Reden Sie ohne Umschweife, kommen Sie gleich auf den Punkt und bleiben Sie sachlich. Rechtfertigen Sie sich nicht vor Ihren Mitarbeitern, zeigen Sie keine Unsicherheiten und verhandeln Sie nicht. Nur so können Sie sich in Ihrer Führungsposition behaupten. Gute Rhetorik kann man lernen. Betrachten Sie also zunächst Ihre Schwachpunkte und stellen Sie gezielt einen Plan auf, wie Sie sich verbessern können.

„Machen Sie sich unbedingt bewusst, dass Sie selbst für Ihren Aufstieg verantwortlich sind.“

Wenn Sie sich eine Machtposition erkämpft haben, kommt es auch darauf an, dass Sie schweigen können. Oftmals werden innerhalb der Führungsetage in dieser Hinsicht regelrechte Machtkämpfe ausgefochten und Sie müssen die Gesprächspausen der anderen ertragen können - sonst wird man Sie für schwach halten. Wer zu viel redet, erweckt den Eindruck, er müsse etwas schönreden und Fehler vertuschen oder von Schwächen ablenken. Üben Sie deshalb auch ganz gezielt, Gesprächspausen einzubauen und diese auszuhalten.

„Sieger brauchen für ihr Selbstbewusstsein nicht das Scheitern anderer. Im Gegenteil, sie lieben den ständigen sportlichen Einsatz im lustvollen Wettbewerb mit anderen Siegern.“

Gehen Sie unvoreingenommen in ein Gespräch und lassen Sie es Ihren Gesprächspartner auf keinen Fall spüren, falls Sie Antipathien gegen ihn hegen. Seien Sie zuvorkommend und aufmerksam, legen Sie Wert auf gute Umgangsformen, aber verzichten Sie auf Smalltalk. Kommen Sie gleich zum Thema, drücken Sie sich klar und sachlich aus und legen Sie Ihren Gesprächspartner auf eindeutige Zusagen fest. Wenn er Sie durch unfaire Rhetorik provozieren will, reagieren Sie ruhig und lassen Sie sich Ihre Verärgerung nicht anmerken. Halten Sie lieber einige schlagfertige Antworten parat, und die vermeintliche Stärke Ihres Gegners wird sofort in sich zusammenfallen.

Streiten? Ja, wenn es sich lohnt!

Glauben Sie nicht, dass die so genannte "neue Streitkultur" in einem Unternehmen wirklich erwünscht ist. Offiziell ja - aber wird sich ein Vorgesetzter tatsächlich gerne mit Querdenkern herumschlagen, die ihn von wichtiger Arbeit abhalten? Wohl kaum! Streitleustige Mitarbeiter sind nur dann beliebt, wenn Sie die Interessen des Vorgesetzten vertreten und dafür kämpfen. Aber achten Sie darauf, dass Sie sich nicht benutzen lassen und schon bald als Hampelmann gelten, der vor seinem Vorgesetzten buckelt. Pochen Sie also in solchen Fällen immer darauf, dass Sie nicht die Meinung Ihres Chefs, sondern Ihre eigene vertreten!

„An der Art, wie Sie mit Niederlagen, persönlichen Angriffen, peinlichen Situationen und sogar Schuld umgehen, können die Mächtigen über Ihnen feststellen, ob Sie auch in Krisensituationen den notwendigen Biss für die Härten des Jobs mitbringen.“

Besonders unbeliebt bei Vorgesetzten sind "Fachidioten", da Sie sich in inhaltliche Kämpfe verstricken und Recht behalten wollen - und dem Unternehmen nichts bringen. Lassen Sie sich nicht zu solchen vermeintlich engagierten Auseinandersetzungen um unwichtige Themen verleiten. Auch die so genannte "Sachbearbeitermentalität" ist in den Führungsetagen äusserst unbeliebt. Wenn Sie ständig mit bürokratischen oder organisatorischen Problemen den Fortgang der grossen Dinge bremsen, werden Sie Ihren Vorgesetzten bald lästig und gelten als Querulant, der auf keinen Fall für eine Führungsposition geeignet ist. Konzentrieren Sie sich stattdessen auf wichtige Kämpfe: Wenn es um eine Beförderung geht oder eine Gehaltserhöhung oder auch ein grösseres Büro, können Sie zeigen, dass Sie für etwas streiten können, wenn Sie es wirklich wollen. Dann werden Ihre Vorgesetzten merken, dass Sie wissen, was Sie wollen, und dafür kämpfen können, wenn es darauf ankommt. Nur so können Sie sich für eine Führungsposition empfehlen.

Siegetypen

Sie wissen, was Sie wollen, Sie setzen Ihre Interessen und Ziele durch, Sie haben Erfolg und eine ganze Reihe von Neidern? Dann sind Sie ein Siegetyp! Diese Faktoren zeigen, dass Sie etwas erreicht haben, auf das Sie stolz und andere neidisch sein können. Wenn Sie z. B. ein Projekt in Angriff genommen haben, das besonders schwer erschien, oder wenn Sie gegen andere Meinungen etwas durchgesetzt haben, das sich jetzt bewährt, werden Sie von Mitarbeitern und Vorgesetzten gleichermassen respektiert. Natürlich gibt es in solch einem Fall Menschen, die auf Sie und Ihre Leistungen neidisch sind. Notieren Sie sich doch einmal, wie viele persönliche Neider Sie haben - je mehr es sind, desto besser ist Ihre Arbeit! Neidische Menschen sind selbst oft Versager, die grosse Pläne hatten und sie nicht durchsetzen konnten. Schuld daran sind aber diese Neider selbst - auch wenn sie vielleicht in Ihnen einen Schuldigen suchen. Dass es auch Verlierer gibt, ist weder Ihre Absicht noch Ihr Problem und muss Sie deshalb auch nicht bekümmern. Sie kämpfen für etwas und nicht gegen jemanden - nur so können Sie ein Siegetyp werden und bleiben.

Über die Autorin

Hedwig Kellner ist freie Unternehmensberaterin und lebt in Hamburg. Sie hat zahlreiche Bücher zum Thema Selbstmanagement geschrieben und gibt regelmässig Seminare.
