



Buch Die Regeln der Arbeit

Richard Templar
Börsenmedien, 2009
Auch erhältlich auf Englisch
Listen now

- play
- pause

00:00
00:00

Rezension

Aufsteiger, sagt Richard Templar, brauchen vor allem eines: Disziplin. Nicht stumpfsinnige Unterwürfigkeit, aber den Willen, ihr Arbeitsleben strikten Regeln zu unterwerfen – den Regeln der Arbeit. Dass Templar in seinem Buch davon genau 100 aufführt, sollte man nicht allzu ernst nehmen, die Botschaft dahinter aber durchaus. Ordnung und Struktur machen den Unterschied. Zwar sind die Tipps, die der ehemalige Kasinoleiter mit Witz und lebensnahen Beispielen würzt, nicht für jedermann leicht zu befolgen. Wer kann schon „jeden Morgen gut gelaunt sein“, ohne sich eine Maske zuzulegen? Der Autor fordert aber echte Begeisterung, echte Freundlichkeit, echte Anteilnahme, und zwar ständig. Vielleicht ein Ding der Unmöglichkeit, doch auch das entspricht einer Templar’schen Regel: Selbst unerreichbare Ziele sind sinnvoll, denn sie motivieren zur Veränderung. *BooksInShort* empfiehlt den mit erfrischender Komik unterlegten Business-Knigge allen, die noch nicht am Ende der Karriereleiter angekommen sind.

Take-aways

- Um aufzusteigen, müssen Sie ein Ziel haben und diszipliniert darauf zusteuern.
- Wichtigste Voraussetzung: Sie müssen Ihren Job beherrschen und Ihr Pensum schnell erledigen.
- So gewinnen Sie Zeit für den zweiten Job: die geheimen Regeln der Arbeit erkunden und Ihre Karriere planen.
- Von Ihrem Vorhaben und Ihrer Taktik darf niemand etwas wissen.
- Es geht nicht um Manipulation oder Intrigen: Freundlichkeit und Fairness sind essenziell.
- Machen Sie sich das Benehmen und Denken der Chefs zu eigen – ganz so, als ob Sie schon selbst einer wären.
- Sprechen Sie wie ein Chef. Tratschen Sie nicht, plappern Sie nicht, reden Sie nicht über sich selbst.
- Leisten Sie immer 100 %, doch sprechen Sie nicht über die Mühen und Strapazen.
- Eignen Sie sich Kompetenzen an, die im Unternehmen selten und nützlich sind: Damit gewinnen Sie Freunde.
- Bleiben Sie unangreifbar, z. B. durch korrekte Kleidung, gutes Benehmen und gute Laune.

Zusammenfassung

Wer steigt auf, wer nicht?

Es gibt Regeln für Drückeberger und Faulpelze, z. B. „Bloß nicht auffallen“ oder „Ab eins macht jeder seins“. Und dann gibt es noch Regeln für Menschen, die etwas erreichen wollen. Wer sie nicht erfüllt, wird niemals Karriere machen. Wer aber die geheimen Gesetze kennt und beachtet – ein Regelbefolger wird –, steigt auf. Er oder sie wird Macht gewinnen und mehr wissen als andere. Viele der Anforderungen wirken ganz logisch und beinahe banal, denn sie fußen auf den Regeln von Anstand, guter Sitte und Menschenkenntnis. Doch sie einzuhalten, bedarf eiserner Disziplin und guten Willens – für viele ist das unerreichbar. Wichtig ist, dass sich diese Regeln vorwiegend auf eigene Verhaltensweisen richten, Mitmenschen werden weder unter Druck gesetzt noch einer Gehirnwäsche unterzogen. Wer sie befolgt, ist kein böser

oder intriganter Zeitgenosse.

„Diese Regeln sind nichts für Schnorrer, Blender, Lügner, Scharlatane und halbherzige Naturen.“

Im Gegenteil: Ihre Umwelt und Ihr Unternehmen werden einen hohen Nutzen daraus ziehen, dass Sie die ungeschriebenen Gesetze kennen und respektieren. Doch sprechen dürfen Sie niemals darüber, ebenso wie Sie keinerlei Schwäche zeigen sollen. Als Regelbefolger brauchen Sie nämlich ebenso viel Diskretion wie Durchhaltewillen. Vor allem aber müssen Sie Ihre Arbeit redlich lieben und das allen anderen zeigen.

Souveränität

Um keine Missverständnisse aufkommen zu lassen: Den Job müssen Sie gut beherrschen, das ist gewissermaßen Voraussetzung für Ihre Nebentätigkeit als Regelbefolger. Aber Ihre Qualitäten müssen auch zu den richtigen Leuten, also zu Ihren Vorgesetzten durchdringen. Geben Sie von Zeit zu Zeit einen Bericht mit Vorschlägen ab, die dem Unternehmen Vorteile bringen. Zugleich achten Sie auf Ihre Effizienz: Anstatt sich durch den Tag zu quälen wie viele geborene Angestellte, erledigen Sie Ihr Pensum im Eiltempo, um am Nachmittag Zeit für strategische Operationen (Karriereplanung etc.) zu haben. Indem Sie sich rechtzeitig in die Position hineindenken, die Sie später einmal besetzen wollen, üben Sie bereits die Ausstrahlung ein, die vonnöten ist, damit man Ihnen diesen Job auch zutraut. Und machen Sie bloß nicht den Fehler, sich begeistert für jede Sonderaufgabe zu melden, um Ihren Fleiß zu demonstrieren – vielleicht wird man Sie nur für einen nützlichen Trottel halten. Es ist wie im Wirtschaftsleben: Ihr Produkt – nämlich Sie selbst – wird auf dem Markt bestehen, wenn Sie über das beste Alleinstellungsmerkmal verfügen. Doch Vorsicht: Wenn Sie darin so gut sind, dass niemand Sie ersetzen könnte, bleiben Sie auf Ihrem Posten ewig kleben. Auf jeden Fall sollten Sie eine Kompetenz haben, die für Ihre Kollegen wichtig und interessant ist. Spezialkenntnisse bei Fremdsprachen, Software oder Technik sorgen – wie in einer Tauschökonomie – schnell dafür, dass jeder mit Ihnen gut auskommen möchte, da man sich Ihrer Fähigkeiten gern bedient.

Sehen Sie immer gut aus

Nutzen Sie Ihre Fähigkeiten zu Ihrem Vorteil, aber schaden Sie niemandem. Wirken Sie im Verborgenen, aber intrigieren, petzen oder sabotieren Sie nicht; das haben Sie gar nicht nötig. Erledigen Sie Ihre Aufgaben stets leichtfüßig und lächelnd, über die durchgearbeiteten Wochenenden sprechen Sie nicht. Rennen Sie nicht, meckern Sie nicht über den Stress, und bekennen Sie niemals, von irgendetwas keine Ahnung zu haben. Zu einer perfekten Erscheinung gehört im Prinzip alles, was Außenwirkung hat. Es wäre schade, wenn irgendetwas, was andere an Ihnen wahrnehmen, Ihren Aufstieg behinderte. Dazu könnte schlechte Kleidung ebenso wie ein unfreundlicher Gesichtsausdruck oder eine unangemessene Begrüßung gehören.

„Sie sollten stets versuchen, so früh und so preiswert wie möglich zu liefern – und das besser, als Sie es versprochen haben.“

Bei Ihrem Äußeren gehen Sie am besten genau so vor wie bei Ihren Kompetenzen: Finden Sie einen unverwechselbaren Stil, dem Sie treu bleiben und an dem man Sie erkennt – aber er muss zeitlos-klassisch sein. Also immer Anzug, niemals T-Shirt und Jeans! Wie Ihre Kleidung sollten auch Ihre Sprache und Ihre Handschrift sein: deutlich, aber unaufdringlich; schnörkellos, aber einprägsam. Fehler machen Sie auch hier nicht – so wie alle Knöpfe dran und die Schuhe poliert sind, so drücken Sie sich auch korrekt und verständlich aus. Stellen Sie sich in Benehmen, Kleidung etc. so dar, als wären Sie bereits eine Position höher.

Haben Sie einen Plan?

Wenn Sie ein Regelbefolger sein wollen, ist das nur der erste Teil des Plans – sie brauchen eine weit reichende Vorstellung davon, wo Sie wann stehen wollen. Stecken Sie Ihr Ziel ruhig hoch, nicht umsonst spricht man von Visionen. Je mehr Sie sich vornehmen, desto weiter werden Sie kommen, wenn auch nicht zwingend bis ans Ziel Ihrer Träume. Staffeln Sie diese grobe Skizze nun in kurz-, mittel- und langfristige Wegstrecken. Was wollen Sie in diesem Monat, in diesem Jahr und in fünf Jahren erreicht haben? Planen Sie noch einen Zeitpuffer für Unvorhergesehenes ein, und fertig ist die Strategie.

„Ein Regelbefolger zu sein bedeutet für Sie, dass sie wesentlich härter arbeiten müssen als alle Ihre Kollegen. Die anderen dürfen ein bisschen bummeln, Sie nicht.“

Über Strategien ist schon viel geschrieben worden – machen Sie es sich leicht: Schreiben Sie einfach auf, wo Sie sein wollen, wer Sie sein wollen und vor allem: wie. Wollen Sie ein Versager sein, ein Depp, ein Schwein? Sicher nicht. Es ist bloß eine Übung, doch sie prägt sich ein. Später werden Sie sich stets daran erinnern; das dient als Denkanstoß. Die Welt wäre bestimmt besser, wenn mehr Menschen so verfahren würden, anstatt unkontrolliert rücksichtslos, niederträchtig oder jämmerlich zu sein. Im Übrigen: Glauben Sie bloß nicht, Sie könnten den eiskalten Einzelgänger geben – auch Sie spielen nur einen Part im Team. Sind Sie eher der kreative Inspirator oder mehr der kühle Endprüfer? Machen Sie es sich bewusst.

Zerschlagen Sie den Zerrspiegel

Wie sehen Sie sich selbst? Hoffentlich nicht zehnfach vergrößert, das wäre ebenso schlecht wie zehnmal kleiner. Denn wenn Sie Ihre Schwachpunkte nicht klar kennen, können Sie Ihre Ziele auch nicht klar festlegen. Machen Sie sich deutlich: Auch Sie haben schlechte Eigenschaften. Ob sich diese negativ auswirken, hängt jedoch ganz davon ab, welche Aufgaben Sie versehen: Als Ideengeber müssen Sie nicht hinterher aufräumen, als Ausführungsprofi keine Visionen liefern. Also, alles eine Frage der Perspektive.

„Es gibt keine Entschuldigung dafür, wenn man schlecht, billig, dem Anlass nicht angemessen oder gar schlampig angezogen ist.“

Suchen Sie sich die für Sie passende, um Ihre Schwächen in Stärken umzumünzen. Aber geraten Sie bei allem bloß nicht in Hektik: In der Ruhe liegt die Kraft, und die sparen Sie sich bitte für die seltenen Momente, in denen es darauf ankommt. Dann müssen Sie da sein. Das können ganz unerwartete Fügungen sein, die nie wieder kommen. Packen Sie die Gelegenheit mit beiden Händen. Die Chancen ebenso wie die Fallen sollten Sie wittern wie ein Wildpferd das Wasser. Fürchten Sie sich nicht vor Gefahren, riechen Sie sie und verstehen Sie sie als Herausforderungen. Regelbefolger können auch verlieren, stehen aber gleich wieder auf und versuchen es erneut.

Jammern, meckern, fluchen – tabu!

Es ist verlockend, beim üblichen Bürotratsch mitzumachen – doch Sie sind ein Regelbefolger, und Sie wollen niemandem schaden. Außerdem möchten Sie ja irgendwann Chef dieser Leute sein, da sollten Sie sich nicht zu gemein mit ihnen machen. Wenn Sie sich die Geschichten der Kollegen anhören, erzählen Sie nichts weiter. Verkneifen Sie sich aber auch Kommentare über das „dumme Gequatsche“ – damit machen Sie sich nur unbeliebt. Diese Regel gilt erst recht beim Thema Jammern und Meckern, ebenfalls ein leider alltägliches Firmenphänomen.

„Ein Händedruck ist etwas sehr Förmliches, Altertümliches. Vergessen Sie ‚Gib mir fünf‘ oder den Freimaurergruß oder irgendwelche Gangster-Gesten aus einem schlechten Film.“

So sehr Sie sich manchmal über die Widrigkeiten des Berufslebens ärgern mögen, beißen Sie sich auf die Zunge! Jammern ist vollkommen zwecklos, demotiviert Sie selbst und zeichnet ein negatives Bild von Ihnen in den Augen der anderen. Vor allem: Meckerern traut man am allerwenigsten zu, aufzusteigen. Außerdem ist positives Denken kein Selbstbetrug, sondern hilft Ihnen wirklich, auch mit schwierigen Situationen klarzukommen – es ist nur eine Frage des Trainings. Unterlassen Sie deshalb auch das Fluchen.

„Ein ehrliches Verhalten ist so ungewöhnlich, dass dagegen kein Kraut gewachsen ist, keine Verteidigungstaktik und kein Schutzwall möglich sind.“

Üben Sie sich lieber in Freundlichkeit. Anstatt mit der Meute über Einzelgänger herzu ziehen, sollten Sie besser ein gutes Wort für die schwarzen Schafe finden; das werden die Ihnen hoch anrechnen. Nur eines müssen Sie beim Loben vermeiden: dass man Ihre Zuwendung für Anmache hält. Beschränken Sie Komplimente also stets auf das Berufsleben, dann sind Sie auf der sicheren Seite. Nett sein zahlt sich immer aus, und wirklich jeder hat etwas an sich, was Sie positiv hervorheben können. Vergessen Sie auch niemals das „Bitte“ und „Danke“. Wenn Ihnen beim besten Willen kein Kompliment einfällt, so sagen Sie besser gar nichts. Apropos Schweigen: Auch Zuhören können ist eine Kunst, die Sie üben sollten.

Ethik muss sein

Wohin Sie Ihr Weg auch führt, es gibt immer böswillige oder missgünstige Zeitgenossen. Wie gehen Sie mit solchen Wegelagerern um? – Begeben Sie sich gar nicht erst ins Schussfeld! Zum Schutz informieren Sie sich über sämtliche Probleme in Ihrer Branche und Ihrem Unternehmen. Vermeiden Sie alles, was einmal gegen Sie verwendet werden könnte. Verlangt man von Ihnen moralisch Fragwürdiges oder sogar Rechtswidriges, verweisen Sie auf die Außenwirkung, den potenziellen PR-Schaden fürs Unternehmen.

„Wenn Ihr Boss irgendwelches Fachchinesisch benutzt, dann tun Sie es auch. Es ist nicht Ihre Aufgabe, ihn zu erziehen.“

Und halten Sie sich an einen persönlichen Ethik-Leitfaden, damit Sie sich noch selbst in die Augen sehen können. Dazu gehört die Auflage, immer die Wahrheit zu sagen und niemals die Missetaten anderer zu kaschieren. Allerdings kann es manchmal durchaus sinnvoll sein, nicht alles zu sagen. Lernen Sie von guten Botschaftern oder Generälen, nie Ihr gesamtes Pulver auf einmal zu verschießen. Seien Sie im Übrigen misstrauisch: Machen Sie sich stets Gesprächsnotizen.

Bleiben Sie Sie selbst, aber passen Sie sich an

Sie können kein anderer sein, als Sie sind, aber wenn Sie weiterkommen wollen, müssen Sie sich nach Ihrem Unternehmen richten. Das kann Dresscode, Sprachregelungen und sogar Hobbys betreffen. Sie müssen sich aber keine Pappnase aufsetzen, das überlassen Sie bitte den Clowns. Passen Sie sich der Umgebung an wie ein Chamäleon – aber gehen Sie nicht mit allen Menschen gleich um, denn jeder reagiert anders und will individuell behandelt werden.

„Wenn der Fisch stinkt, dann stinkt er – und Sie sollten bereit sein, das offen zuzugeben. Aber sagen Sie es aus der Sicht Ihrer Firma und nicht aus Ihrer eigenen.“

Individuell sind auch die Treffpunkte, an denen die Mächtigen zu informellen Meetings zusammenkommen. Damit man Sie bemerkt, müssen Sie sich von Zeit zu Zeit dort blicken lassen. So wie die speziellen „Tagungsorte“ gibt es zahlreiche andere Bräuche, ungeschriebene Gesetze, Dos and Don'ts, welche die Kultur und Seele eines Unternehmens ausmachen. Machen Sie sich schnellstmöglich mit dem Gewohnheitsrecht der Firma bekannt und verstoßen Sie niemals dagegen.

„Der einzige gute Grund, seine Meinung kundzutun, ist der, dass man Sie darum gebeten hat.“

Ebenso wenig können Sie es sich leisten, die grauen Eminenzen und Vertrauten der Chefs gegen sich aufzubringen. Identifizieren Sie diese Türsteher zur Macht, an denen kein Weg vorbeigeht. Suchen Sie auch bewusst ihre Nähe, um als einer der ihren wahrgenommen zu werden. Mit diesen Schaltern und Waltern auf Ihrer Seite kann alles gelingen. Und wenn mal nichts gelingt; halb so schlimm: Es ist nur ein Job.

Falls der Krieg ausbricht

Aggression zwischen Menschen ist normal – Sie persönlich sollten es aber nie so weit kommen lassen. Beherrschen Sie sich, unter allen Umständen. Wenn jemand Sie nervt, belästigt, ärgert oder schikaniert, müssen Sie das natürlich nicht herunterschlucken. Weisen Sie die Nervensäge deutlich auf ihr Fehlverhalten hin. Aber schreien Sie nur, wenn Sie einen Wutanfall vortäuschen. Und wenn Sie jemanden kritisieren, dann niemals persönlich – bemängeln Sie nur „sein rücksichtsloses Verhalten“, „die fehlende Erfahrung“. Das schafft Distanz; andernfalls haben Sie einen Feind fürs Leben.

„Legen Sie sich ein Hobby, einen Lebensinhalt zu. Arbeiten Sie, um zu leben, leben Sie nicht, um zu arbeiten.“

Und was tun Sie, wenn sich die Aggression eines anderen gegen Sie richtet? Sofort einschreiten, um diese Taktik im Keim zu ersticken: Protestieren Sie deutlich, aber sachlich gegen das Verhalten, schlimmstenfalls verlassen Sie sofort den Raum – gemessenen Schrittes, wohlverstanden.

Über den Autor

Richard Templar, ein ehemaliger Manager von Spielkasinos und Bildungseinrichtungen, ist Autor einer Serie von Regelbüchern, die alle zu Bestsellern wurden, darunter *Die Regeln des Reichtums*.
