



Buch So behalten Sie Ihren Job

Wie Sie Ihren Arbeitsplatz langfristig sichern

Jörg Knoblauch
Campus, 2009
Listen now

- play
- pause

00:00
00:00

Rezension

In Krisenzeiten ist kein Job sicher. Jeder kann urplötzlich seinen Arbeitsplatz verlieren. Manche trifft es allerdings eher als andere, weil die Fähigkeit zur Selbstvermarktung höchst unterschiedlich verteilt ist. Jörg Knoblauch verspricht jedem Leser, der sein Buch durcharbeitet, unkündbar zu werden. Dafür muss er sein Leben analysieren, durchplanen, eisern an Vorsätzen festhalten und bienenfläßig sein. Eine Hilfe sollen dabei die vielen Checklisten, Tests und Fragebögen sein, die direkt im Buch bearbeitet oder aus dem Internet heruntergeladen werden können. Am Ende schließt der angehende Topmitarbeiter einen Vertrag mit sich selbst, in dem er gelobt, niemals schlappzumachen. Das Ganze ist bestimmt nicht jedermanns Sache: Wer plant sein Leben schon bis zum Tod in Sieben-Jahres-, Jahres-, Quartals- und Tagesplänen durch? Hilfreich und sofort umsetzbar sind aber die vielen Tipps, wie man den Berufsalltag angenehmer gestaltet, Kontakte knüpft und auf sich aufmerksam macht. *BooksInShort* empfiehlt das Buch allen, die keine Mühe scheuen, um ihren Job zu sichern.

Take-aways

- Unersetzliche Mitarbeiter sind unkündbar, alle übrigen sind Wackelkandidaten.
- Wer einen sicheren Job will, muss raus aus der Bequemlichkeit, sich weiterentwickeln, Neues wagen, Überstunden und Misserfolge tolerieren.
- Der Chef ist Ihr wichtigster Kunde: Lösen Sie seine Probleme und überraschen Sie ihn mit Eigeninitiative.
- Es ist besser, die eigenen Stärken zu nutzen, als an Schwächen herumzudoktern.
- Im idealen Job leben Sie Ihre Stärken aus und bringen deshalb Spitzenleistungen.
- Entwerfen Sie Ihren Traumjob, gleichen Sie ihn mit Ihren Stärken ab und verwirklichen Sie ihn – in Sieben-Jahres-, Jahres-, Quartals-, Wochen- und Tagesplänen.
- Verplanen Sie nur 50 % Ihrer Zeit.
- Verhalten Sie sich bereits jetzt so, wie es die von Ihnen angestrebte Position erfordern würde.
- Nutzen Sie Treffen mit Kollegen und Vorgesetzten, um auf sich aufmerksam zu machen.
- Bauen Sie sich ein soziales Netzwerk auf, bestehend aus erfolgreichen Mitarbeitern und anderen ambitionierten Aufsteigern.

Zusammenfassung

Raus aus der Komfortzone

Nur wer seine Arbeit so gut macht wie kein anderer, ist unentbehrlich und damit unkündbar. Der Weg zum Topmitarbeiter führt raus aus der Komfortzone. Dort plätschert alles in ruhiger Routine vor sich hin. Das ist gemütlich, aber gefährlich. Die nächste Kündigungswelle spült Komfortzonen-Bewohner auf die Straße. Gefragt

sind interessierte, flexible und karriereorientierte Angestellte, die sich in der Wachstumszone befinden. Dazu müssen Sie sich neuen Herausforderungen stellen und sich weiterentwickeln. So erleben Sie einen Flow – das Glücksgefühl, das entsteht, wenn Ihre Arbeit Ihren Fähigkeiten entspricht und Sie darin völlig aufgehen, wenn Sie weder unter- noch überfordert sind. Das ist der optimale Zustand, um Spitzenleistungen zu bringen. Trauen Sie sich neue Projekte und Aufgaben zu. Aber Achtung: Wer sich zu viel aufbürdet, ist überfordert, gerät schnell in die Panikzone und der Burnout droht. Die Komfortzone zu verlassen, bedeutet, sein Leben entschlossen in die Hand zu nehmen, positiv zu denken, innere Hindernisse zu bewältigen und Willenschwächen zu überwinden. Was heißt das konkret für den Berufsalltag? Ganz einfach:

- Stecken Sie sich realistische Ziele. Lieber klein anfangen und sich dann steigern.
- Setzen Sie sich Deadlines. Das zwingt Sie, effizient zu arbeiten.
- Erweitern Sie Ihre eigenen Grenzen. Sie denken, Sie können nach 22 Uhr nicht arbeiten? Es lohnt sich nicht, jetzt noch mit dem Projekt anzufangen? Falsch: Tun Sie es!
- Bilanzieren Sie jeden Tag: Was war heute gut? Was will ich morgen besser machen?
- Schreiben Sie auf, was Sie von Ihren Plänen abhält.
- Niemand ist vollkommen: Verzeihen Sie sich Fehler.

Den Chef verstehen

In jedem Unternehmen gibt es A-, B- und C-Mitarbeiter. In der Regel gibt es davon ungefähr 10, 25 und 65 %. Die A-Mitarbeiter sind die Leistungsträger. Die B-Leute erledigen ihre Arbeit unauffällig und solide, sie schaden nicht. Im Gegensatz zu den C-Mitarbeitern, die innerlich längst gekündigt haben und schlechte Stimmung verbreiten. Jeder Chef wäre sie lieber heute als morgen los. Er braucht mehr unverzichtbare A-Mitarbeiter. Wer in die A-Liga aufsteigen oder sich dort halten will, muss sich in seinen Chef hineinversetzen und ihn als wichtigsten Kunden betrachten. Wo er schwach ist, helfen Sie ihm und werden sein Problemlöser. Fragen Sie Ihren Chef direkt, was er von Ihrer Arbeit hält und was Sie besser machen können.

„Raus aus der Komfortzone bedeutet: Blockaden überwinden, den inneren Schweinehund zähmen, eine positive Einstellung zu Ihrer Arbeit entwickeln und daran glauben, dass Sie den Erfolg des Unternehmens mitgestalten werden.“

Das begeistert jeden Chef:

- **Spezialisten** auf ihrem Fachgebiet: Arbeiten Sie zuverlässig und bleiben Sie mit Fachzeitschriften und Fortbildungen immer auf dem Laufenden.
- Angestellte, die **eigenverantwortlich** und selbstständig Projekte abwickeln.
- **Kundenorientiertes Arbeiten**: Es gibt keine bessere Werbung als Kunden, die Ihrem Vorgesetzten erzählen, wie gut Sie sie beraten haben.
- Leute, die **mitdenken und Kosten sparen**: Probleme müssen nicht immer nach dem gleichen Schema gelöst werden. Seien Sie kreativ und fragen Sie sich: Was könnte besser laufen? Wer jeden Monat einen Verbesserungsvorschlag parat hat, fällt positiv auf.
- Angestellte, die **Probleme systematisch lösen**: Erkennen, analysieren und bewerten Sie Probleme, und sammeln Sie Lösungsideen. Danach wählen Sie die beste Möglichkeit aus, probieren, verbessern und präsentieren sie und setzen sie im Alltag um.

Stärken finden und nutzen

Wenn Sie Menschen begeistern wollen, dürfen Sie nicht an Ihren Schwächen herumdoktern; am Ende ist die Arbeit höchstens gut oder zufriedenstellend. Stattdessen sollten Sie sich auf Ihre Stärken konzentrieren, sie im Job nutzen und so Spitzenleistungen bringen. Fünf Dinge definieren die Stärken eines Menschen:

1. **Kompetenz** ist das, was Sie gelernt haben und was Sie können. Listen Sie Ihren beruflichen Werdegang, Ihre Schulungen, Fortbildungen und Ehrenämter auf.
2. **Motivationsfaktoren** treiben Sie dazu, Dinge mit Leidenschaft zu tun. Stellen Sie tabellarisch auf, was Sie gerne machen. Wie könnten Sie das im Job nutzen?
3. **Persönlichkeit** zeichnet Sie aus. Jeder ist eine Mischung aus dominant, initiativ, stetig und gewissenhaft. Nur ist der eine dominanter oder gewissenhafter als der andere. Persönlichkeitstests helfen Ihnen, sich einzuschätzen.
4. **Werte** bestimmen Ihr Handeln, daran orientieren Sie sich. Wenn Sie andere Werte als Ihr Arbeitgeber vertreten, werden Sie es nicht in die A-Liga schaffen. Dann haben Sie das Gefühl, am falschen Platz zu sein, und werden nur halbherzig arbeiten. Vergleichen Sie Ihre persönlichen Werte tabellarisch mit denen der Firma. Klaffen diese stark auseinander, ist wahrscheinlich das Betriebsklima schlecht. Sie sollten darum mit gutem Beispiel vorangehen und Veränderungen im Kleinen vorantreiben. Seien Sie immer freundlich und positiv.
5. **Wünsche** sind Ihre Träume und Sehnsüchte. Listen Sie auf, was Ihnen wichtig ist, und werten Sie. Wollen Sie mehr Geld, ein schöneres Büro oder neue Aufgaben?

Die Jobsituation analysieren

Im idealen Job können Sie Ihre Stärken nahezu voll ausleben. Die Stärken sind mehr oder weniger unveränderbar, die Jobsituation ist es schon. Mit diesen fünf Fragen können Sie sie analysieren:

1. **Was sind Ihre Hauptaufgaben?** Streichen Sie alle Aufgaben, die sich voll mit Ihren Stärken decken, grün an. Gelb markieren Sie Arbeiten, bei denen Sie Ihre Stärken teilweise nutzen können, und rot die, auf die das überhaupt nicht zutrifft. Gelb bedeutet: hier muss ich genauer hinschauen. Rot: Gefahr, das muss sich ändern.
2. **Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Arbeitsplatz?** Vergeben Sie Noten für Aspekte wie Qualität der Arbeit, Führungsstil, Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten.
3. **Wie gut ist Ihre Arbeit?** Benoten Sie z. B. Ihre Zusammenarbeit mit den Kollegen und Ihr Arbeitstempo.
4. **Wie stehen Ihre Kollegen, Kunden, Vorgesetzten und Ihr Partner zu Ihrem Job?** Sind alle zufrieden? Wunderbar! Falls nicht, klären Sie ab, wo es hakt.
5. **Stimmen die äußeren Bedingungen?** Also Gehalt, Position und Arbeitsort?

Ziele setzen

Ein Ziel muss mess- und machbar sein, sonst bleibt es ein frommer Wunsch. Schreiben Sie auf, wie Ihr Traumjob sein soll. Als Kind hat fast jeder ein kühnes Berufsziel: Astronaut oder Ballerina. Nur Mut, Ihr Ziel darf ruhig herausfordernd sein. Was hält Sie davon ab? Fehlt Ihnen Geld, Mut, Talent, Glück, Gesundheit oder die Ausbildung? Gleichen Sie Ihren Traumjob mit Ihren Stärken ab. Legen Sie Ziele für sieben Jahre, für ein Jahr, für Quartale, Wochen und Tage fest. Ein Jahresziel könnte z. B. sein, einen Englischkurs zu besuchen oder einen bestimmten Betrag mehr zu verdienen.

„Ein sehr hilfreiches Mittel bei der Umsetzung von Zielen ist, einen Vertrag mit sich selbst abzuschließen.“

Einmal im Vierteljahr sollten Sie sich Zeit nehmen, um über Ihr Leben nachzudenken, darüber, was Sie bereits erreicht haben und was nicht, und wie es weitergehen soll. Die Wochenplanung legt fest, was in den kommenden sieben Tagen zu tun ist, um Quartals- und Jahresziele zu erreichen. Die Tagesplanung definiert für den einzelnen Tag, was abgearbeitet wird. Verplanen Sie maximal 60, besser nur 50 % Ihrer Zeit und berücksichtigen Sie dabei Ihre individuelle Leistungskurve. Die meisten Menschen sind zwischen 8 und 11 Uhr vormittags am kreativsten.

Für sich selbst werben

Es nützt nichts, ein A-Mitarbeiter zu sein, wenn es niemandem auffällt. Die richtigen Leute müssen auf Sie aufmerksam werden und Sie als kompetent einschätzen. Menschen sehen, was Sie anhaben, wie Sie sitzen, stehen, sich bewegen, und entscheiden sekundenschnell: Ja, der hat es drauf – oder nicht. Ziehen Sie sich passend an; orientieren Sie sich daran, was Ihre Vorgesetzten tragen und was Ihnen steht. Ein gepflegtes Äußeres ebenso wie gute Manieren sind ein Muss. Dreckige Fingernägel, abgewetzte oder schmutzige Schuhe sind verboten. Büro und Arbeitsplatz eines A-Mitarbeiters sind übersichtlich und aufgeräumt. Für sich selbst die Werbetrommel rühren können Sie einerseits im beruflichen Alltag, andererseits in Meetings oder in der Firmenzeitung. Hier ein paar Tipps:

- Arbeiten Sie immer ein wenig mehr als die anderen. Der Chef sollte das bemerken.
- Sorgen Sie in Gesprächen für gute Stimmung. Seien Sie freundlich und höflich.
- Trauen Sie sich, in Konferenzen etwas zu sagen; schlagen Sie Lösungen vor.
- Führen Sie Ihrem Chef Ihre Erfolge vor Augen. Etwa so: „Das war ein schwieriger Kunde. Aber ich konnte ihn überzeugen.“
- Bitten Sie Ihren Chef, Ihre Leistung zu beurteilen.
- Üben Sie sich in Smalltalk.
- Pflegen Sie Netzwerke.
- Klagen Sie nicht, stehen Sie zu Fehlern und begeistern Sie andere.
- Setzen Sie sich in Meetings neben die Mächtigen.
- Bereiten Sie Ihre Präsentationen gut vor.
- Entwerfen Sie eine PR-Strategie für sich selbst: Eine Stil- und Farbberatung gehört dazu, ebenso Trainings, um besser zu telefonieren oder Referate zu halten. Überlegen Sie, wo Sie beruflich hinwollen, und verhalten Sie sich dann auch so, wie Sie es von einem Menschen in dieser Position erwarten würden.

Beziehungen knüpfen

Ohne die richtigen Kontakte gibt es keinen beruflichen Erfolg und keinen sicheren Arbeitsplatz. Netzwerken bedeutet ein gegenseitiges Geben und Nehmen. Bauen Sie Ihr Netz systematisch auf. Für Ihre berufliche Stellung könnten folgende Personen wichtig sein: leistungsorientierte Kollegen aus Ihrem Team, aus anderen Abteilungen oder Unternehmen, Kunden, externe Berater, Freunde oder Bekannte. Schulen Sie Ihren Blick dafür, wer in Ihrem Betrieb einflussreich ist. So knüpfen Sie Kontakte:

- Seien Sie zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Gehen Sie mit Kollegen essen, zu Seminaren oder Vorträgen. Engagieren Sie sich in Berufsverbänden oder in Online-Netzwerken.
- Sprechen Sie dort auch unbekannte Menschen an.
- Sammeln Sie Informationen über Menschen auf Karteikarten und nutzen Sie deren Geburtstage, Hobbys und Interessen als Anknüpfungspunkte.
- Gehen Sie aktiv auf andere zu. Melden Sie sich bei neuen Bekannten per E-Mail, gratulieren Sie zum Aufstieg oder Geburtstag.
- Dramen aus Ihrem Privatleben behalten Sie für sich.
- Seien Sie ein angenehmer Gesprächspartner. Das heißt: gut zuhören, sich für andere interessieren, sich ihre Namen merken und die Leistung anderer ehrlich anerkennen.
- Menschen wachsen mit Menschen und erweitern durch soziale Kontakte ihren Horizont. Suchen Sie sich professionelle Verbündete. Lassen Sie sich von einem Coach oder Mentor beraten. Gründen Sie ein „Erfolgsteam“. Dazu sprechen Sie Bekannte an, und Sie treffen sich alle zwei oder drei Wochen, um sich gegenseitig wichtige berufliche Projekte vorzustellen. Jeder verpflichtet sich, bis zum nächsten Treffen wichtige Dinge erledigt zu haben. Das spornt an.

Über den Autor

Prof. Dr. **Jörg Knoblauch** ist geschäftsführender Gesellschafter mehrerer mittelständischer Unternehmen. Er hat bereits einige Bücher veröffentlicht, u. a. den Bestseller *Dem Leben Richtung geben* und *Zeitmanagement*.
