

So erteilen Sie unkollegialen Kollegen eine Lehrstunde

Coach Jens Weidner rät im Umgang mit intriganten und bössartigen Mitarbeitern zu harten Methoden. Sein Credo: Nur wer sich richtig wehrt, kann im Job bestehen

Professor Weidner, Sie raten dazu, im Job mehr „aggro“ zu sein. Sollen wir uns jetzt alle unfair benehmen, um beruflich weiterzukommen?

Nein, überhaupt nicht. Ich fordere Arbeitnehmer nicht auf, hinterfotziger zu werden. Ich fordere sie auf, die Aggro-Strukturen zu durchschauen. Mein Ratschlag lautet: Seien Sie zu 80 Pro-

zent fair im Job, und ergänzen Sie das mit 20 Prozent Biss, der für die reserviert ist, die Ihre Ideen und Projekte behindern! Wer sich nur darauf verlässt, dass allein Qualität sich durchsetzt, und dabei die informellen Strukturen im Job vernachlässigt, darf sich nicht wundern, wenn Projekte gegen die Wand fahren.

2000

Stunden im Jahr
verbringen wir
mit Kollegen –
mit Nervensägen
wie mit netten



Erzieher – für Jung und Alt

Jens Weidner, Jahrgang 1958, lehrt in Hamburg Erziehungswissenschaften und Kriminologie.

Bekannt wurde er in den 90ern durch sein Training für jugendliche Gewalttäter.

Er coacht Führungskräfte und schrieb mit „Die Peperoni-Strategie“ einen Bestseller darüber, wie man sein Aggressionspotenzial konstruktiv nutzt.

Und was bringt es mir, mehr aggro zu sein?

Sie kommen aus der Opferrolle heraus, weil Sie in der Lage sind, Ärger zu antizipieren und präventiv zu reagieren. Zum Beispiel durch eine Gegenspieler-Analyse: Wenn Sie wissen, wer von den Kollegen oder Chefs Ihnen nicht das Schwarze unter dem Fingernagel gönnt, werden Sie sich nicht überrumpeln lassen oder eine prima „Bumrang-Antwort“ parat haben.

Zum Beispiel?

Stellen Sie sich folgende Situation vor: Sie haben einen Kollegen diese Woche dreimal getroffen, und er war nett zu Ihnen. Aber im Meeting werden Sie von ihm völlig unerwartet so heftig kritisiert, dass Sie Schnappatmung kriegen könnten. Andererseits wissen Sie längst, dass das einer von Ihren Gegenspielern ist und Sie kritisiert, um Sie im Status zu reduzieren! Deswegen bleiben Sie cool und antworten: „Vielen Dank für das Feedback, das sind wichtige Punkte, über die ich nachdenken werde.“ Keine weiteren Erläuterungen! Und dann gehen Sie innerhalb von 48 Stunden zu diesem Kollegen ins Büro, stellen sich unter Überschreitung aller Distanzgrenzen direkt vor ihm auf und sagen seelenruhig: „Ich bin offen für Kritik, aber behandeln Sie mich nie wieder in dieser Art, nie wieder!“ Der muss das Gefühl kriegen, Sie meinen das jetzt todernst. Er wird Sie zukünftig nicht wieder

blöstellern – nicht aus Einsicht, sondern aus Angst vor dem Echo.

Ich soll mir also nichts mehr gefallen lassen?

Ich persönlich lasse mir sehr viel gefallen, von fairen und kollegialen Kollegen. Nur bei den Machtbesessenen müssen Sie Kante zeigen, weil die Freundlichkeit als Schwäche interpretieren. Aber Sie sollten nicht nur aktiv werden, um sich zu wehren, sondern auch, um sich gut zu positionieren! Wer immer nur abwartet, verliert – Dornröschen-Syndrom.

Bitte was?

Darauf zu warten, in seiner Qualität erkannt und wachgeküsst zu werden und deshalb komplett auf seriöses, fachlich fundiertes Selbstmarketing zu verzichten, ist ein Karrierekiller. Wenn Sie klarstellen, wo Sie hinwollen, und Ihre Stärken dezent-offensiv zeigen, erhöhen Sie Ihre Chancen, wahrgenommen zu werden.

Kann ich das als Einzelkämpfer schaffen?

Schwierig! Netzwerke sind extrem hilfreich. Vor allem wenn Sie sich gegen unfaire Ideendiebe wehren müssen. Überlegen Sie mal: Wie können Sie einen kollegialen Blender, der Ihnen schon lange Zeit und Nerven raubt, weil er gemeinsame Ideen gern als eigene ausgibt, prosozial erziehen? Sie erteilen ihm eine Lehrstunde: Sie sprechen sich mit Kollegen ab und stellen ihm

in seiner Präsentation eine ganz randständige Frage. Wenn er dann sagt, das sei jetzt nicht wichtig, haken Ihre drei Netzwerkcollegen nach und sagen, sie hielten das aber doch für substanziell. Unser Blender wird ins Trudeln kommen und nach allen Regeln der Kunst versenkt. Ausgeblendet!

Aber sollte ich nicht ein schlechtes Gewissen haben, wenn ich so rachsüchtig bin?

Das ist definitiv keine Rache! Ich nenne das eine pädagogisch begründete Wiederherstellung von Gerechtigkeit. Ethik und Durchsetzungsstärke sind keine Gegensätze. Das erkennen Sie daran, dass es den meisten Mitarbeitern und Führungskräften nicht nur um den persönlichen Erfolg geht. Sie haben auch den Erfolg des Unternehmens im Visier, und wenn das brummt und kräftig Gelder fließen, profitiert davon auch die Gesellschaft. Man setzt sich durch, um Gutes zu tun!

Hilft das eigentlich auch im Privaten?

Wenn Ihnen daran gelegen ist, Ihre Ehe bis zum nächsten Frühjahr verlässlich zu beenden – nur zu! Ansonsten rate ich davon strikt ab. Im Job hilft es, dicke Bretter zu bohren, nein zu sagen, sich hart durchzusetzen. Im Privatleben haben Sie mehr Erfolg, wenn Sie nachgeben. Privat zählt die Liebe! ■

INTERVIEW: SUSANNE KAILITZ



Fiese Tipps Jens Weidner gibt Ratschläge für Arbeitnehmer