

So klappt es mit dem Erfolg im Beruf

Wie führe ich meinen Chef?



Alexander Groth: Buchautor, Coach und Führungsexperte.
Foto: Privat

scheidende Frage lautet daher: Wie führt man eigentlich den eigenen Chef?

Natürlich haben Sie gegenüber Ihrem Vorgesetzten keine Weisungsbefugnis. Wenn er sich also von Ihnen führen und anleiten lassen soll, dann kann dies nur auf freiwilliger Basis geschehen. Überlegen Sie doch einmal, von wem Sie sich beruflich oder privat führen lassen, obwohl die Person keine offizielle Befugnis dazu hat? Weshalb nehmen Sie von einem bestimmten Menschen Ratschläge an, die Sie dann auch noch befolgen? Eine Voraussetzung ist, dass Sie der Person vertrauen. Dies tun Sie dann, wenn Sie die Erfahrung gemacht haben, dass diese Ihnen wohl gesonnen ist und Sie in der Vergangenheit wiederholt unterstützt hat. Eine weitere Voraussetzung ist das Wissen, dass diese Person Sie so akzeptiert und wertschätzt wie Sie sind, obwohl sie auch Ihre Schwächen kennt.

Vertrauen und Respekt sind grundlegend

Die Grundvoraussetzung, um Ihren Chef zu lenken ist also, dass er Ihnen vertraut und Sie ihn als Menschen und Chef akzeptieren und ihn in seiner Funktion unterstützen. Respektieren Sie Ihren Vorgesetzten nicht, wird er sich von Ihnen nicht führen lassen. Ihr Chef spürt, ob Sie für oder gegen ihn sind. Es kommt noch schlimmer: Wenn Sie Ihre Führungskraft unsympathisch finden, wird er auf Dauer dasselbe für Sie empfinden. Die Folge ist, dass er sich von Ihnen nicht nur nicht führen lässt, sondern

Ihnen sogar Steine in den Weg legen wird. Es ist also besser für Sie, wenn Sie die sympathischen Seiten an Ihrem Chef entdecken, denn dann wird er auch Ihre wahrnehmen.

Machen Sie sich außerdem die Stärken Ihres Chefs bewusst. Dass er Stärken hat, steht außer Zweifel, denn nicht umsonst ist er Ihr Vorgesetzter und nicht Ihr Mitarbeiter. Sie können von ihm lernen. Akzeptieren Sie gleichzeitig seine Schwächen. Wenn Sie sich über letztere dauernd aufregen, ist das verschwendete Energie. Die Neurowissenschaftler haben herausgefunden, dass sich die grundlegenden Persönlichkeitsmerkmale des Menschen schon früh ausbilden und kaum ändern.

Wenn das gesamte Umfeld Ihres Chefs ihn also bis jetzt nicht verändert hat, werden Sie es als unterstellter Mitarbeiter sicherlich auch nicht schaffen. Jeder Chef hat Macken, der eine mehr, der andere weniger. Akzeptieren Sie diese. Wenn Sie das partout nicht können, suchen Sie sich eine andere Stelle mit einem neuen Chef. Aber Vorsicht ist geboten: Oft kommt man so nur vom Regen in die Traufe. Den perfekten Chef gibt es ebenso wenig, wie den perfekten Mitarbeiter. Sorgen Sie dafür, dass Ihr Chef seine Stärken zur Geltung bringen kann und gleichen Sie seine Schwächen aus. So gewinnen Sie ihn nachhaltig als Befürworter und er wird sich gerne auf Sie als Person und Ihren Rat verlassen.

Auch spielt es eine wichtige Rolle, wie Ihr Chef über Ihre Leistung denkt, und das können

Sie beeinflussen. Je mehr er Sie als Leistungsträger ansieht, umso mehr akzeptiert er Ihre Meinung und richtet sich danach. Machen Sie Ihre Leistung also transparent. Sicherlich kennen Sie den Spruch „Bescheidenheit ist eine Zier.“ Tatsächlich ehrt Sie Bescheidenheit im Privatleben, wenn Sie beispielsweise materiellen Wohlstand nicht für jedermann offensichtlich demonstrieren oder Ihre Bildung nicht zur Schau stellen. Im Beruf ist diese Einstellung jedoch völlig unangebracht. Es ist Teil Ihrer professionellen Aufgabe, Ihre Leistung transparent zu machen.

Viele Menschen vertrauen darauf: „Mein Chef wird schon wissen, was ich alles leiste.“ Aus meiner langen Erfahrung mit Führungskräften aller Ebenen weiß ich, dass dem meist nicht so ist. Die Wahrnehmung der individuellen Leistung von Mitarbeitern erfolgt normalerweise aufgrund weniger zentraler Situationen und ist nicht annähernd objektiv. Sorgen Sie also dafür, dass von Ihnen erzielte positive Ergebnisse wahrgenommen werden. Sie wissen: Der Erfolg hat viele Väter, der Misserfolg ist ein Waisenkind. Ist ein größeres Projekt erfolgreich verlaufen, meldet fast jede auch nur irgendwie daran beteiligte Person einen Anspruch darauf an.

Wenn aber Sie den größten Teil zu diesem Erfolg beigetragen haben und jetzt bescheiden schweigen, wird er von Ihrem Vorgesetzten auf die Konten der anderen verbucht. Machen sie deutlich, was Sie eingebracht haben. Für manch einen klingt das

nach Schaumschlägerei. Aber Schaumschläger täuschen Leistungen vor, die sie nicht erbringen. Sie aber haben diese wirklich erbracht und das muss klar werden! Reden sie also gegenüber Ihrem Chef über Ihre Erfolge. Bauen Sie in Ihre Powerpoint-Präsentationen öfters mal eine Folie mit dem Titel „Erfolge, die sich sehen lassen können“ ein, in der Sie aufzeigen, welche Leistung Sie und gegebenenfalls Ihr Team bereits erbracht haben.

Als Führungskraft sind Sie es Ihren Leuten sogar schuldig, deren Leistung nach außen zu repräsentieren und für einen guten Ruf der Abteilung zu sorgen. Denn jeder arbeitet am liebsten in einem Bereich, der im Unternehmen angesehen ist. Schließlich ist kaum etwas so motivierend wie Erfolg und Ansehen. Und keiner will einen Chef haben, den niemand im Unternehmen wahrnimmt, weil er eine graue Maus ist, von dessen Abteilung man nie etwas Positives hört. Gewöhnen Sie sich also an, in Gegenwart Ihres Chefs nicht von Problemen, sondern von Erfolgen zu sprechen.

Lösungen statt Probleme liefern

Chefs haben es gar nicht gerne, wenn Ihre Mitarbeiter mit einem Problem zu ihnen kommen und dann nach der Schilderung dessen mit großen Augen auf eine Lösung warten. Wenn Sie mal mit einem Problem zu Ihrem Vorgesetzten gehen müssen, dann überlegen sie sich vorher mögliche Lösungen. Seien Sie kreativ. Auf Dauer wird Ihr Chef so den Eindruck bekommen, dass Sie jemand sind, der Lösungen lie-

fert statt Probleme. Das schafft Vertrauen und Ihre Meinung wird ihm wichtig sein. Erstaunlicherweise neigen viele sehr gute Leute auf die Frage vom Chef „Wie läuft's denn so?“ zum Jammern. Sie hinterlassen so einen schlechteren Eindruck als Mitarbeiter die trotz mittelmäßiger Leistung mehr Positives erzählen.

Zu guter Letzt sollten Sie bedenken, dass es drei Arten von Mitarbeitern bzw. Führungskräften gibt. Erstens gibt es die, von denen man Negatives hört. In der heutigen Zeit haben solche Leute keine große Überlebenschance. Dann gibt es die, von denen man nichts hört. Das kann der Vorgesetzte vielleicht positiv auslegen im Sinne von „Wenn man nichts Negatives hört, dann hat er wohl seine Arbeit bzw. Abteilung im Griff“. Der Chef kann

es aber auch anders auslegen, dass dort nämlich nur mittelmäßige Leistungen erbracht werden, weil man nie von etwas Herausragendem hört. Die dritte Gruppe besteht aus den Personen, von denen man regelmäßig etwas Gutes hört. Solche Leute werden befördert. Was hört Ihr Chef von Ihnen?

Wenn Sie die obigen Empfehlungen beachten, schaffen Sie die Voraussetzungen dafür, dass Ihr Chef sich freiwillig von Ihnen führen lässt. Und langfristig könnte diese Vorgehensweise sogar Früchte tragen: Wenn Ihr Chef aufsteigt, wird er Ihnen als seinen getreuen Mitarbeiter bzw. als seine verdiente Führungskraft wahrscheinlich auch einen Aufstieg ermöglichen.

Alexander Groth

Mehr Informationen unter www.alexander-groth.de

Anzeige

expert-Gewinn für Renata Wand aus Lauingen

Glück muss man haben. Renata Wand aus Lauingen beteiligte sich an einem Internetgewinnspiel der expert-Gruppe und zählte zu den 100 Gewinnern. Dabei war es gar nicht so leicht, die richtige Lösung zu finden. Unter dem Motto „17 + 4 = 3000“ – angenähert an das Kartenspiel „17 und 4“ – stand die Aufgabe: „Finden Sie solche Verkaufspreise von Geräten aus dem Angebot der expert-Gruppe heraus, die sich exakt zu 3000 Euro summieren“. Etwa 28.000 Menschen aus dem gesamten Bundesgebiet beteiligten sich an diesem Spiel. Die expert-Glücksfee zog die Gewinner. Der Gewinner des Hauptpreises erhielt alle von ihm ausgewählten Geräte als Geschenk und konnte sie im expert-Fachmarkt in seinem Einzugsbereich

abholen. Für 99 weitere Gewinner, darunter auch Renata Wand aus Lauingen, verleiht die Glücksfee jeweils ein Gerät als Dankeschön für das Mitmachen. Renata Wand konnte sich über eine Saeco-Espresso-Maschine freuen, die sie bei expert in Dillingen in Empfang nahm. Als Sprecher von expert-Dillingen sagte Jürgen Vogel: „Wir freuen uns sehr, dass einer der Gewinner aus unserer Region kommt. Die große Teilnehmerzahl zeigt uns, dass die Menschen solche Aktionen gern wahrnehmen. Neben unserer Kernaussage ‚expert – preiswert und kompetent‘ ist das eine gute Möglichkeit, unsere Kundenbeziehungen zu pflegen. Entsprechend unserem Motto: Zum Glück gibt's expert!“

