

Die 5 Märchen von der richtigen Führung nach oben – und warum sie nicht stimmen

16. Januar 2019

Den Chef zu managen ist eine Tatsache, die nicht erst heutzutage erfunden wurde. Den Vorgesetzten positiv zu stimmen, ihn zu lenken und durch das eigene Verhalten zu führen, war auch im vergangenen Jahrhundert in der Berufswelt an der Tagesordnung. Damals waren Arbeitstugenden wie Pünktlichkeit, stete Anwesenheit oder auch die Loyalität gegenüber dem Unternehmen vom Lehrbub bis zum Pensionär Instrumente, um den Chef zu führen.

Aus diesen Tugenden entstanden Regeln, denen auch – leider – heutzutage gefolgt wird. Nur die (Arbeits-)Zeiten haben sich geändert. Damit ist es auch an der Zeit, sich von den 5 gängigsten Märchen von der Führung nach oben zu verabschieden. Denn diese schaden Ihrer Karriere mehr als Sie denken.

Die 5 gängigsten Märchen von der Führung nach oben: Lassen Sie jetzt los



Märchen 1: Stets vor dem Chef im Büro sein

Veralteter Glaube:

Durch Ihre (Über-)Pünktlichkeit – also am besten schon anwesend zu sein, bevor Ihr Vorgesetzter im Büro ist –, schaffen Sie nicht nur Eindruck, Sie zeigen auch Ihr Engagement für das Unternehmen. Die unterbewusste Botschaft dieses Verhaltens lautet: *Ich bin fleißig und auf mich kann gezählt werden.*

Warum es ein Märchen ist (und längst antiquiert):

Flexible Arbeitszeiten und Jahresarbeitszeitkonten gewähren dem Vorgesetzten kaum noch einen Überblick, wer wann ins Büro kommt. Im Zeitalter der Telekommunikation und der Vernetzung rund um

den Globus interessiert ihn auch wenig, wann Sie erscheinen. In den Fokus Ihres Vorgesetzten sind neue Interessen gerückt:

- Die Aufgabenbewältigung, die von Ihnen fristgerecht und optimal ausgeführt wird.
- Die Erfolge des Projekts, zu dem Sie durch Ihre Leistungen und Ideen beisteuern.
- Der Ausbau der Kundenbeziehungen, die Sie durch Ihr Verhalten und Ihr Handeln mitbestimmen.
- Die funktionierende Zusammenarbeit im Team, die Sie als Teammitglied aktiv mitgestalten.

Schalten Sie um ins neue Zeitalter:

Teilen Sie Ihrem Vorgesetzten Ihre Extrastunden, die Sie zu Hause oder auch während der Geschäftsfahrt für das Projekt investiert haben, mit.

Eine Email, eine SMS oder eine Nachricht auf die Mailbox ist hier der beste Kommunikationsweg. Und vergessen Sie bloß nicht, es bei der Abgabe der Projektaufgabe zu erwähnen.

Beispiel der neuen Kommunikation:

„Ich habe am gesamten Wochenende an diesem Bericht gearbeitet. Sicher stimmen Sie mit mir überein, die Extrastunden haben sich gelohnt.“

Märchen 2: Schlechte Nachrichten sind tabu

Veralteter Glaube:

Dieser Glaube hat sich wohl seit dem Mittelalter festgesetzt, als der König oft den Überbringer schlechter Nachrichten köpfen ließ. Heutzutage blockiert die (unbewusste) Angst, dass ein sich Äußern sich nachteilig auf die eigene Karriere auswirkt, ein Offenlegen von Problemen und Schwierigkeiten. Die unterbewusste Botschaft dieses Verhaltens lautet: *Ich bleibe beliebt und das Wohlbefinden des Vorgesetzten steht an erster Stelle.*

Warum es ein Märchen ist (und längst antiquiert):

Dank Handys, Email, Konferenzschaltungen und Intranet verbreiten sich Informationen und Neuigkeiten, egal welcher Couleur, in rasanter Geschwindigkeit.

Den Vorgesetzten jetzt schonen zu wollen, ist falsches Chefmanagement. Denn wenn Sie es nicht sagen, jemand anderes wird es tun. Und dann stehen Sie nur schlecht da.

Schalten Sie um ins neue Zeitalter:

Zeigen Sie Ihr Verantwortungsbewusstsein und Ihr Engagement. Teilen Sie Ihrem Chef nicht allein das Problem mit, liefern Sie gleich eine Lösung (oder einen Lösungsvorschlag) mit.

Beispiel der neuen Kommunikation:

„Der Kunde Schönhuber hat heute erneut seine EDV-Anlage reklamiert. Der Techniker ist schon bei ihm. Ich denke, wir sollten ihm auch kurzfristig einen Programmierer schicken, der das Problem der Softwarevernetzung löst. Kollege Bauer wäre am geeignetsten, da er kennt den Kunden schon kennt.“

Märchen 3: Chef-Beliebtheit stets ankurbeln

Veralteter Glaube:

Der Wunsch, die Gunst und das Wohlwollen des Chefs zu erlangen, verbirgt sich hinter dieser Regel. Aus diesem Grunde schlagen Sie sich auf dessen Seite. In früheren Zeiten, in den der Vorgesetzte oft auch Firmeninhaber war und somit alleine über das eigene Weiterkommen entschied, war dieses Verhalten nachvollziehbar. Die unterbewusste Botschaft dieses Verhaltens lautet: *Ich bin nett zu meinem Chef, dann ist der Chef auch nett zu mir.*

Warum es ein Märchen ist (und längst antiquiert):

Die Loyalität gilt heutzutage längst dem Unternehmen und Ihrem Aufgabengebiet. Die Führungskraft – ebenso ersetzbar wie jeder andere auch – hat den Status des allmächtigen Chefs verloren. Sich blind auf dessen Seite zu schlagen, vor allem wenn er äußerst unpopulär ist, schadet nur Ihrer Zusammenarbeit mit den Kollegen im Team.

Schalten Sie um ins neue Zeitalter:

Beurteilen Sie Ihren Chef fair. Beteiligen Sie sich deshalb auch nicht am Ritual Ihrer Kollegen, die sich gerne über den Chef beklagen. Sicher wird es Eigenschaften an Ihrem Vorgesetzten geben, die Sie stören. Nur einzig den Blick auf diese zu richten, unterminiert Ihre Motivation. Deshalb würdigen Sie gezielt die Stärken Ihres Vorgesetzten – auch offen im Team.

Beispiel der neuen Kommunikation:

„Ja, unsere Chefin will immer Zwischenberichte haben, das ist nervig. Nur schafft sie auch sofort Abhilfe, sobald die anderen Abteilungen unpünktlich zu liefern und wir in einen Arbeitsstau kommen.“

Märchen 4: Den Chef abschirmen

Veralteter Glaube:

Ein ausgeprägtes, auch überholtes Hierarchiedenken spiegelt sich in diesem Glauben. Der Vorgesetzte als mächtige Person darf nicht mit Kleinigkeiten, Trivialitäten und Anliegen der Untergebenen behelligt werden. Deshalb wird er abgeschirmt, um ihn zu schonen und ihm so Energie für das eigentliche Geschäft zu lassen. Die unterbewusste Botschaft dieses Verhaltens lautet: *Manches soll und darf der Vorgesetzte nicht erfahren.*

Warum es ein Märchen ist (und längst antiquiert):

Dem Vorgesetzten heutzutage Informationen vorzuenthalten – aus welchen Gründen auch immer – schadet Ihnen, dem Team und dem Unternehmen. Die Globalisierung fordert ein vernetztes Arbeiten und eine hohe Transparenz des vorhandenen Wissens und der Informationen, die jeder Einzelne hat. Da ist vielleicht die triviale Kleinigkeit gerade entscheidend für den Kundendeal.

Schalten Sie um ins neue Zeitalter:

Kommunikation ist jetzt das A und O. Natürlich heißt es auch ein zeitliches Gespür dafür zu entwickeln, wann Ihr Vorgesetzter für Informationen offen ist und auf welche Informationen er besonderen Wert legt. Immer alles sofort mitzuteilen, wird nicht nur sein, sondern auch Ihren Arbeitsablauf stören. Koordinieren und strukturieren Sie deshalb den Austausch – auch innerhalb des Teams.

Beispiel der neuen Kommunikation:

„Wir sollten unserem Chef unbedingt folgende Details mitteilen, die bei der Fertigstellung der Kundenreklamation ins Gewicht fielen. Für die Beziehung zu diesem Kunden sind sie sehr wichtig. Die Details, die ich meine, sind ...“

Märchen 5: Keine Gefühle zeigen

Veralteter Glaube:

In der sachlich orientierten Berufswelt ist kein Platz für Emotionen. Gefühle zu zeigen wird vielleicht als Schwäche ausgelegt. Die Gefahr bei einem Gefühlsausbruch etwas zu sagen, was später bereut wird, führt dazu, dass Gefühle unterdrückt werden. Die unterbewusste Botschaft dieses Verhaltens lautet: *Nur durch Sachlichkeit komme ich voran.*

Warum es ein Märchen ist (und längst antiquiert):

Seit dem Einzug von EQ in die Unternehmenswelt werden Gefühle längst als wertvolle Ressource geschätzt. Außerdem sind nicht Ihre Gefühle das Problem, nur wie sie mit diesen umgehen.

Schalten Sie um ins neue Zeitalter:

Das Unterdrücken Ihrer Gefühle führt vielleicht zu Magengeschwüren oder anderen körperlichen Beschwerden. Nutzen Sie Ihre Emotionen lieber, um auf Schieflagen aufmerksam zu machen. Sagen Sie es, wenn Sie frustriert oder verärgert sind, sachlich und bestimmt, ohne zu explodieren. Konzentrieren Sie sich darauf, was Sie erreichen wollen und bitten Sie Ihren Vorgesetzten um Unterstützung.

Beispiel der neuen Kommunikation:

„Sicher, da stimme ich zu, diese Aufgabe müssen wir bis Mitte nächster Woche fertigstellen, sonst verlieren wir den Kunden. Nur frustriert es mich, dass wir alle dafür über das Wochenende arbeiten sollen. Lassen Sie uns jetzt gemeinsam nach einem anderen Zeitplan suchen. Ich sehe noch einige Alternativen.“

Hier geht´s zum [Selbsttest: An welchen Märchen halten Sie noch fest?](#)