



**Arbeitslosigkeit  
verhindern!**

# Arbeitslosigkeit verhindern!

Reproduktionen, Übersetzungen, Verbreitung, Weiterverarbeitung oder ähnliche Handlungen zu kommerziellen oder nichtkommerziellen Zwecken sowie Wiederverkauf sind ohne die schriftliche Zustimmung des Autors nicht gestattet.

Copyright Kem Helenarm

Diese Publikation wurde nach bestem Wissen recherchiert und erstellt. Verlag und Autor können jedoch keinerlei Haftung für Ideen, Tipps und Tricks sowie für Sachverhalte übernehmen. Die publizierten Tipps und Ratschläge sind als Hilfen zu verstehen, um jeweils zu eigenen Lösungen zu gelangen.

Den passenden Job zu finden bleibt letztlich immer dem Geschick und den Überzeugungskünsten jedes Einzelnen überlassen. Leser werden ferner ausdrücklich darauf hingewiesen, dass Autor und Verlag weder Erfolg versprechen, noch Verantwortung für etwaige (rechtliche) Folgen im Zusammenhang mit diesem Buch übernehmen. Leser sind für alle die aus diesem Ebook resultierenden Folgen selbst verantwortlich.

## **Inhaltsverzeichnis**

<b>Vorwort .....</b>	<b>4</b>
<b>Warum werden wir arbeitslos?.....</b>	<b>6</b>
<b>Nichts ist endgültig!.....</b>	<b>8</b>
<b>Ändern Sie Ihre innere Einstellung zur Arbeit.....</b>	<b>10</b>
<b>Wie geht das, wie motiviere ich mich?.....</b>	<b>13</b>
<b>So machen Sie sich unentbehrlich.....</b>	<b>28</b>
<b>Vorsicht vor Neidern!.....</b>	<b>35</b>
<b>Was halten Sie von Selbständigkeit?.....</b>	<b>36</b>
<b>Schlusswort.....</b>	<b>40</b>

## Vorwort

Die Furcht vor Arbeitslosigkeit ist groß und trifft einen meistens wie der Blitz. Man ist völlig unvorbereitet und hat keinen Plan B parat. Das ist nicht gut, weil man dann gerade falsche Entscheidungen trifft. Vor allem in der heutigen Zeit mit Wirtschaftskrise und Firmenpleiten sollte man jedoch gewappnet sein. Millionen Menschen in Europa sind schon arbeitslos. Vor allem junge Leute haben wenig Hoffnung, was ihre Zukunft angeht.

Das muss aber nicht so sein, denn es gibt immer einen Ausweg. Auf drohende Arbeitslosigkeit kann man sich gut vorbereiten – mit den richtigen Strategien.

Dabei sollten Sie sich grundsätzlich immer den Satz vor Augen halten: **Nichts ist endgültig** – außer dem Tod; es gibt für alles eine Lösung. Damit geht man schon wesentlich gelassener mit dem Thema drohende Arbeitslosigkeit um. Und so lässt es sich ganz anders planen. Denn jede drohende Katastrophe ist nur halb so schlimm.

Drehen Sie gedanklich den Spieß erst einmal um: Was passiert denn schon, wenn Sie arbeitslos wären? Ja, richtig: Sie bekämen eine neue Chance – vielleicht sogar auf einen viel besseren Job. Also legen Sie getrost erst einmal Ihre übertriebenen Ängste ab.

Jede Niederlage ist vor allem eine Chance – es besser zu machen, neue Angebote zu suchen oder sich sogar selbständig zu werden. Wenn Sie solche präventiven Gedanken als Plan B hegen, könnten das ja auch Strategien werden, um dem Schreckgespenst Arbeitslosigkeit den Garaus zu machen. Sie sind jedenfalls vorbereitet, wenn denn nun doch mal der Fall eintreten sollte.

Das Thema ist erst einmal mit Angst belegt, die Sie schnell ablegen sollten. Insbesondere unser übertriebenes Sicherheitsdenken lässt

nämlich sofort elementare Sorgen aufkommen: Wie ernähre ich die Familie? Was passiert mit den Kindern? Wie kann ich meine finanziellen Verpflichtungen überbrücken, etwa die Hypothek fürs Haus? Existenzielle Ängste ergreifen uns. Das muss gar nicht sein. Mit diesem eBook haben Sie schon mal die richtige Literatur in der Hand. Es löst zwar nicht das Problem drohende Arbeitslosigkeit, gibt Ihnen aber entscheidende Tipps und Strategien, die Ihren Job sichern und erst gar nicht die Angst vor Arbeitslosigkeit aufkommen lassen.

## Warum werden wir arbeitslos?

Manchmal ist es schlicht eine **Firmenpleite**, die Menschen in die plötzliche Arbeitslosigkeit bringt. Es gibt aber auch **persönliche Gründe**, etwa wenn man **keine Ausbildung** hat, angelernt oder **wenig qualifiziert** ist. Persönliche Gründe können auch darin liegen, dass man sich **nicht weitergebildet** und Angebote der Firma vielleicht nicht genutzt hat.

Auch dauernde **Fehlzeiten**, **schlechte Arbeitsergebnisse** oder gar **kriminelle Handlungen** am Arbeitsplatz wie Diebstahl, sexuelle Belästigung und Beleidigungen können persönliche Kündigungsgründe sein. Man spricht hier gerne von den so genannten „**personal skills**“, also den persönlichen Anlagen (Arbeitsmoral) oder Voraussetzungen – positiven wie negativen. Das kann auch eine **innere Kündigung** sein, **mangelnde Einsatzbereitschaft**, mangelndes **Interesse** an der Firma, **Mobbing**.

Ganz allgemein sind eine schlechte **Konjunkturlage** und **Finanzkrisen** indirekt mit verantwortlich für Entlassungen. Firmen reagieren dann äußerst vorsichtig und entlassen Personal, das keinen Anspruch auf Dauerbeschäftigung hat. Auch passiert es häufiger Teilzeitbeschäftigten, Leiharbeitern oder befristet Beschäftigten, weil deren Rechte nicht so ausgeprägt sind. Weitere Gründe liegen in Firmenübernahmen, Sanierungen, Insolvenzen, Kapitalschnitten, Verkäufen und Änderungen in der Firmenstruktur (Aktiengesellschaft, Holding, Auslagerungen).

Es gibt also vielfältige Gründe für Kündigungen und niemand ist davor gefeit. Es kann jeden treffen, überall und irgendwann. Am besten, man

ist für den Ernstfall vorbereitet und hat immer einen **Plan B** in der Hinterhand.

## **Nichts ist endgültig!**

Gerade in einer sich rasend schnell ändernden Zeit planen wir das Arbeitsleben nicht mehr als den ultimativen einen und **endgültigen Job**. Wir denken sowieso mehr in Projekten und werden zu modernen Wanderarbeitern. Die Sicherheit langfristiger Beschäftigung gibt es nicht mehr. Wir müssen also ohnehin flexibel bleiben. So verliert Arbeitslosigkeit ihren Schrecken. Und selbst wenn sie uns trifft, ist es **nicht das endgültige Unglück**.

Wir halten so viele Dinge für einen unabänderlichen Schrecken, für ein Schicksal oder für eine Katastrophe. In der Nachbetrachtung Tage später verliert alles seine Bedrohung: Mein Gott, was waren wir dumm oder naiv, das Endgültige heraufbeschworen zu haben – es war nun doch nicht so endgültig.

Es gibt immer und für alles eine Lösung. Sie haben einen schlimmen Unfall – und finden gute Ärzte sowie Betreuer, die Sie wieder auf die Beine stellen. Selbst eine schwere Krankheit ist heute heilbar. Finanzieller Verlust gleicht sich wieder aus. **Niederlagen sind sogar gut**. Das Leben gewinnt an Leichtigkeit und **neuen Gelegenheiten**.

Man muss dazu allerdings selbst eine **innere Gelassenheit** entwickeln, seine Aufgeregtheit ablegen. Das beginnt im Kopf. Ihre **Einstellung** zu vermeintlichen Katastrophen wie der Arbeitslosigkeit muss sich **ändern**. Nichts soll Sie künftig mehr aus den Socken hauen. Denn Sie sind darauf vorbereitet. Am besten machen Sie sich einen Worst Case-Plan: eine **Liste** mit den Punkten, die im schlimmsten Fall passieren könnten. Arbeitsplatz-Verlust, kein Einkommen mehr, Rechnungen nicht bezahlen, Mahnungen, Wohnungskündigung, Strom wird abgeschaltet, Telefon abgeklemmt, nichts zu essen, Ratenzahlungen gestoppt,



Hypothek nicht mehr bezahlt, Hauspfändung, kein heißes Wasser mehr und so weiter.

**Wo ist hier eigentlich das Problem?** Viele Dinge sind regelbar, denn das Sozialsystem lässt Sie nicht im Stich. Und so schnell pfändet Ihre Bank das Haus nicht. Sie haben Verwandte, die Ihnen helfen, ein gut funktionierendes soziales Netzwerk; es gibt Suppenküchen und andere Hilfsangebote wie Kleiderkammer und Sozialdienste; mit Glück finden Sie schnell einen neuen Job oder machen sich selbständig. Ihre Frau könnte zeitweise arbeiten gehen oder Sie finden einen Nebenjob, gehen Zeitungen austragen, putzen irgendwo, machen den Tellerwäscher im Restaurant. Zum Geld verdienen gibt es immer Gelegenheiten.

## Ändern Sie Ihre innere Einstellung zur Arbeit

Welche **Einstellung zur Arbeit** haben Sie überhaupt? Was müssen oder sollten Sie ändern? Haben Sie sich schon mal diese Fragen gestellt? Wir fordern gerne, aber geben selten, wenn es um Arbeit geht. Erinnern Sie sich mal an die Antrittsrede des amerikanischen Präsidenten John F. Kennedy im Januar 1960: „Mitbürger, fragt nicht, was Euer Land für Euch tun kann, sondern fragt, was Ihr für Euer Land tun könnt!“ Wir rufen gerne nach dem Staat, nach der Firma, aber es muss ein **ausgeglichenes Verhältnis zwischen Geben und Nehmen**, Pflichten und Rechten bestehen. Bevor wir nach der Fürsorge des Unternehmens schreien, fragen wir uns doch bitte erst einmal, ob wir unserer Verpflichtung gegenüber der Firma nachgekommen sind. Wir schulden der Firma nämlich unsere volle Arbeitskraft, dann steht uns auch der vereinbarte Lohn zu.

Und Arbeit soll doch **Freude machen**. Schließlich opfern wir etwa ein Drittel unserer Lebenszeit der Firma. Wenn wir dann schon mit Bauchschmerzen zum Job marschieren, können wir uns an fünf Fingern ausrechnen, wann sich die ersten Magengeschwüre und danach vielleicht sogar Krebs einstellen. Sie brauchen also eine grundsätzlich **positive Einstellung** zur Arbeit. Sehen Sie sie als Broterwerb, mit dem Sie Ihre Familie ernähren und sich andere Annehmlichkeiten, Wünsche, Träume erfüllen.

Denken Sie an den nächsten Traumurlaub in der Karibik, den Sie sich quasi erarbeiten, dann wird Ihre Tätigkeit zum Selbstläufer. Haben Sie **keine gute Einstellung** zur Arbeit, etwa weil Kollegen Sie nerven, Ihre Tätigkeit stupide eintönig ist, dann sollten Sie schnell etwas daran **ändern**. Dazu gibt es **mehrere Möglichkeiten**. Versuchen Sie es mal die nette Tour mit Ihren Kollegen. Sie könnten selbst dafür sorgen,

dass Ihre Arbeit interessanter wird. Sprechen Sie mit Ihrem Chef und übernehmen Sie zusätzliche Aufgaben, machen Sie Ihren Job doch einfach abwechslungsreicher. Holen Sie mehr aus ihm heraus und entwickeln Sie **Eigeninitiative**.

Andererseits kann man **Arbeitseinstellung** auch gut beobachten. Zum Beispiel die völlig desinteressierte Verkäuferin, die sich während der Arbeitszeit die Fingernägel putzt und lackiert; oder den gähnenden Verkäufer, die sich privat unterhaltenden Angestellten, die mit dem Smartphone chattenden Sekretärinnen, Damen aus der Kosmetikabteilung, die sich schminken, biertrinkende Bauarbeiter, Büro-Leute, die sich lieber Kaffee kochen statt Kunden zu bedienen und so weiter. Man sieht sie überall, und manchmal ist es nur noch nervig, wenn beispielsweise Bahnkunden ihren Anschluss verpassen, weil Mitarbeiter sich erst mal privat auszutauschen haben.

Solchen Beschäftigten fehlt **kundenorientiertes Service-Denken** und unternehmerisches Handeln – im Sinne der Firma. Wir wollen beileibe nicht so tun, als sei das regelmäßig so. Man findet auch die **Kehrseite der Medaille**, etwa hoch motivierte Angestellte, die alles unternehmen, um Kunden zufrieden zu stellen, die freundlich nach Lösungen suchen und nicht erst das Problem herauskehren. Es gibt engagierte Verkäufer, von denen man annehmen könnte, ihnen gehöre ein Teil der Firma. Die identifizieren sich mit dem Unternehmen und denken kaufmännisch mit. Denn nur wenn es der Firma gutgeht, profitieren auch die Beschäftigten davon und bekommen beispielsweise einen Bonus.

Und **hier liegt genau das Problem**. Finden Sie einen Weg, solch eine positive Einstellung zu finden. Manchmal sprechen die Bedingungen dagegen, dann müssen Sie etwas ändern – und wenn es die

**Kündigung** ist. Aber davor gibt es eine ganze Reihe anderer Möglichkeiten wie das Gespräch mit dem Vorgesetzten, die Bitte um Versetzung in eine andere Abteilung, Fortbildung und sich so unentbehrlich machen, dass der Chef einen gar nicht mehr gehen lassen kann.

## Wie geht das, wie motiviere ich mich?

Aus dem vorherigen Kapitel können Sie sich erschließen, wie Sie Ihre **Einstellung zur Arbeit ändern** und daraus ergeben sich automatisch **Motivationsansätze**. Arbeit muss Spaß machen, deshalb sollten Sie erst einmal grundsätzlich froh gelaunt zur Arbeitsstelle gehen. Wenn Sie schon Bauchschmerzen haben, beispielsweise als Lehrer Ihre Schule zu betreten, setzen Sie hier den Hebel an. Forschen Sie nach den Ursachen, warum Sie so ungern zur Arbeit gehen. Sind es die Kollegen, die Arbeitsmaterie, die äußeren Umstände wie unbequemes kaltes Büro, nervige Schüler oder Eltern - oder fällt es Ihnen schwer, mit kritischen Kunden umzugehen? Ja, man muss es so sagen, manchmal sind Kunden nur schwer zu ertragen, wenn sie Verkäufer als reine Fußabtreter für ihre schlechte Laune missbrauchen. Im Verkauf braucht man ein dickes Fell.

Sie müssen also Ihren Arbeitsplatz und das Umfeld so gestalten, dass Sie mit Freude dorthin gehen können – etwa nach einem vergleichbaren Werbespruch „**Ich liebe meine Arbeit**“. Das ist die wesentliche Voraussetzung für Zufriedenheit. Ohne die brauchen Sie erst gar nicht anzutreten. Und so motivieren Sie sich auch selbst. Sie müssen diesen Satz aus innerer Überzeugung jeden Tag vor Arbeitsantritt sagen können.

Manchmal steht am Ende der Analyse auch die **Kündigung**, wenn es gar nicht mehr geht. **Beispiel:** Sie arbeiten in einem Umfeld, wo Teamarbeit elementar ist. Nun sind Sie aber überhaupt kein Teamworker, sondern waren in Ihrem bisherigen Berufsleben immer nur Einzelkämpfer oder Chef. Entweder lassen Sie sich innerhalb der Firma versetzen, suchen Sie sich einen ganz neuen Arbeitsplatz oder machen sich selbstständig und sind Ihr eigener Chef. Dann müssen Sie

sich selbst aber auch organisieren und disziplinieren können – nur Chef reicht nicht, Sie sollten auch das Pensum für den Erfolg Ihres eigenen Geschäfts schaffen.

Ein ganz **wesentlicher Punkt** im Arbeitsleben ist der, dass die meisten Beschäftigten immer **auf** ihre **Kollegen schießen: Was bekommt der, was ich nicht kriege?** Wieso bezieht mein Kollege mehr Gehalt als ich? Warum ist die Kollegin vor mir befördert worden? Wieso habe ich einen niedrigeren Bonus als die anderen und so weiter? Es ist aus den Köpfen an jedem Arbeitsplatz einfach nicht wegzubekommen, und das **blockiert**. Dieses sich mit anderen vergleichen, nach dem gerechten Lohn fragen. Es gibt nicht die eine Gerechtigkeit im Leben – allenfalls kann man am Ende noch eine ausgleichende Gerechtigkeit erhoffen und vermuten (wie in einem Fußballspiel). Man sollte stattdessen mit dem zufrieden sein, was man bekommt. Irgendwer hat sich darüber Gedanken gemacht und von Zeit zu Zeit kann man ja durchaus beim Chef vorstellig werden und seine Leistungen herausstellen, um eine Gehaltserhöhung bitten oder um eine Beförderung.

Wenn man allerdings merkt, dass man ganz links liegen gelassen wird, sollte man zuerst sich selbst fragen, warum das so ist. Liegt es vielleicht am **Arbeitsergebnis**, an der persönlichen Leistung und der Einsatzbereitschaft, an den eigenen Fehlzeiten? Liegt es am Umgang mit Kollegen, vielleicht sogar an eigener Illoyalität oder gar an eigenen Fehlern bis hin zu kriminellen Aktivitäten?

Bevor Sie also die Firma für Ihren Misserfolg verantwortlich machen, **hinterfragen Sie sich erst einmal selbst**. Meist findet man hier schnell Ursachen und kann an der Schraube drehen und

Entscheidendes an der Zufriedenheit ändern. Sie haben es oft selbst in der Hand.

**Motivation ist alles**: wenn wir nun wissen, dass Motivation so wichtig ist, stellt sich natürlich die Frage: Wie motivieren wir uns richtig für die Arbeit? Dazu gibt es verschiedene Methoden und Tricks.

**1. Es beginnt im Kopf**: Sie können sich nicht ernsthaft motivieren, wenn in Ihrem Kopf **Aversion** schwebt. Doch **Vorsicht**. Das wird leicht dafür missbraucht, eine psychische Belastung oder Burn out zu konstruieren, um vorzeitig in Rente zu gehen. Nehmen wir den Lehrer: Der behauptet, wenn ich schon von weitem meine Schule sehe, muss ich umdrehen; ich kann da nicht mehr hingehen, sonst bekomme ich Herzrasen. Wie wollen Sie das überprüfen? Also kehren wir zum Normalfall zurück: Sie haben wirklich Probleme, zu Ihrem Arbeitsplatz zu gehen.

Dann müssen Sie diese **Ängste abstellen**. Am besten durch eine positive Einstellung zur Arbeit („Ich liebe meinen Job!“). Die Freude am Arbeitsplatz muss Ihnen schon im Gesicht erkennbar sein – wie der strahlenden prallen Bedienung hinter der Wursttheke. Es gibt echt solche Typen – zugegeben, sie sind eher selten -, denen man alles abkaufen würde: der Servicekraft im Imbiss, der Verkäuferin mit Herzblut oder dem engagierten Autoverkäufer, dem man glatt abnimmt, ihm gehöre das Autohaus. Denken Sie auch einfach daran, was Ihnen dieser Arbeitsplatz alles ermöglicht – oder was er Ihnen vorenthält, wenn Sie ihn nicht hätten. Arbeit muss so **lebensnotwendig sein wie Nahrung**. Und wenn dann noch die eine oder andere **Annehmlichkeit** hinzukommt, die Sie sich mit dem Lohn leisten können, kommt doch Freude auf – oder?



**2. Erfindungen und Verbesserungen:** Es drängt Sie danach, Ihren Arbeitsplatz positiv zu verändern und Abläufe zu verbessern. Es gibt Menschen, die verdienen sich so in großen Betrieben mit entsprechenden Vorschlägen jährlich ein weiteres Gehalt und mehr. So macht Arbeit Spaß. Gerade im handwerklichen Bereich oder in der Produktion gibt es so viele Möglichkeiten, Kosten einzusparen. Und die Arbeitgeber honorieren das gerne.

Beispiel: Ihnen fällt auf, dass bestimmte Rohre nicht gut isoliert sind oder die Isolierung defekt ist. Ingenieure berechnen nun auf Ihren Vorschlag hin, was eine komplette Erneuerung kostet und wie viel an Energie eingespart wird. Kosten und Einsparungen werden gegengerechnet – und siehe da, die Fabrik spart hunderttausende von Euros, was Ihnen anteilmäßig zugutekommt.

Oder Sie sind Angestellter der Betriebskrankenkasse und finden heraus, dass zu viele Briefe verschickt werden, nämlich an alle Familienangehörigen einer versicherten Person. Sie schlagen vor, Porto dadurch einzusparen, indem die Briefe nur noch an den Hauptversicherten geschickt werden – im günstigsten Fall sogar direkt in der Firma ohne Postversand ausgehändigt werden. Das ist eine fette Einsparung. So machen Sie sich beliebt und unersetzlich – und motivieren sich selbst zu neuen Vorschlägen, weil Sie Spaß an Ihrer Arbeit haben.

**3. Ehrgeiz und Weiterkommen:** Sie haben ein großes Ziel und wollen vielleicht Abteilungsleiter, Vorarbeiter, Meister, Betriebsleiter oder Gruppenführer werden. Darauf arbeiten Sie mit Freude hin. Sie sind ehrgeizig, übernehmen Sonderaufgaben, machen Überstunden, arbeiten Konzepte aus – Ihnen ist keine

Aufgabe zu schade. Sie arbeiten sich sozusagen eifrig hoch, bis Ihre Chefs an Ihnen nicht mehr vorbeikommen. Dabei haben Sie durchaus auch die Struktur in Ihrer Firma im Auge: Ihr Vorgesetzter steht kurz vor der Pensionierung, Kollegen wechseln plötzlich in andere Abteilungen, während Mit-Konkurrenten genervt das Handtuch werfen. Sie haben Geduld und Ausdauer, denn Ihre Zeit kommt. Manchmal erlebt man Situationen, in denen man lieber die Brocken hinschmeißen möchte, weil man auf der Stelle tritt – und plötzlich geht der Chef oder wird gefeuert und die Stelle ist frei. Man braucht Durchhaltevermögen, darf nicht vor jeder Schwierigkeit fliehen. Es tun sich plötzlich ungeahnte Chancen auf. Motivieren Sie sich mit Ihrem Einsatz und dem Satz: Meine Zeit wird kommen.

**4. Weiterbildung:** Eine wichtige Voraussetzung dafür ist die, dass man sich weiterbildet und höher qualifiziert. Immer das Ziel vor Augen lernen Sie Fremdsprachen, nehmen an Kursen zur Personalführung teil, üben sich in Finanzverantwortung, kostenbewusstem Arbeiten und nehmen vor allem die firmeneigenen Angebote wahr. Schauen Sie genau hin, was im Betrieb wichtig und gebraucht werden könnte. Belegen Sie Zusatzkurse in der Volkshochschule und geben Sie Ihrem Chef Kopien der Zertifikate – mit dem Hinweis: für die Personalakte. Ihr Vorgesetzter wird Sie loben, und das wiederum motiviert nochmal. Die Aussicht, eines Tages vielleicht selbst Chef zu werden, ist doch Ansporn genug – oder?

**5. Aufbau einer Selbstständigkeit:** Sie betrachten Ihren Arbeitsplatz als Startrampe für Ihr eigenes Geschäft. Also gehen Sie engagiert ans Werk und schauen sich möglichst viele nützliche Dinge ab, die Sie vielleicht später selbst gebrauchen könnten. Sehen Sie Ihren Arbeitsplatz als Ausbildungsstelle für Ihren

eigenen späteren Erfolg. Je mehr Sie lernen und mitnehmen, umso besser klappt Ihr eigener Start in die Unabhängigkeit. Hinterfragen Sie vieles, seien Sie neugierig, setzen Sie sich über Gebühr ein. Sie sind hochmotiviert – für das eigene Geschäft – auch eine Motivation, und sie ist nicht ehrenrührig, Sie klauen ja keine Betriebsgeheimnisse. Sie machen sich nur fit.

**6. Nette Kollegen/Kolleginnen:** Motivieren Sie sich doch einfach mit netten Kollegen oder Kolleginnen. Sie haben in Ihrer Abteilung vielleicht eine echt attraktive Mitarbeiterin, mit der Sie im Idealfall auch noch eng zusammenarbeiten. Allein ihre Nähe motiviert Sie – jeden Morgen überpünktlich zu erscheinen und mit ihr „eng“ zusammenzuarbeiten. Vielleicht wird ja mal mehr daraus – wer weiß?

Die Nähe interessanter Typen ist eine Wahnsinns-Motivation. Suchen Sie solche Situationen, indem Sie sich vielleicht in eine andere Abteilung versetzen lassen, wo Ihr Traummann arbeitet und Sie vor Sehnsucht dahin schmelzen lässt. Oder backen Sie sich nette Kollegen – ja richtig: Schaffen Sie sich ein angenehmes Arbeitsumfeld durch Nettigkeiten, Hilfsbereitschaft, gute Kontakte und Kommunikation. Seien Sie immer freundlich, nie intrigant. Spielen Sie everybody's darling, dann wird man Ihre Nähe suchen. Sie wollen Harmonie bei der Arbeit, weil Sie das zu mehr Arbeitsleistung motiviert, also richten Sie sich das ein.

**7. Gute Kontakte zum Chef:** Schaffen Sie es, einen guten Draht zum Chef herzustellen, ist das Motivation für Einsatz. Sie wissen, der Vorgesetzte lässt Sie nicht so leicht fallen; Sie können mit ihm reden, auch über schwierige Situationen. Wenn das Verhältnis zum Boss verkrampft ist, kriegen Sie keine Schnitte

und dann werden Sie irgendwann die Lust verlieren. Es gibt Leute, die quälen sich ein Arbeitsleben lang und schaffen nie ein lockeres Verhältnis zum Vorgesetzten. Die können nicht mal um eine Gehaltserhöhung nachfragen und ihre Arbeitsleistung darlegen. Es gibt solche tragischen Fälle. Ja, und es ist nicht jedermanns Sache, aber man kann es lernen. Fangen Sie mit netten Begrüßungen an, einem Small talk im Aufzug, lockern Sie sich quasi auf, um den entscheidenden Versuch zu starten, mit Ihrem Chef ins Gespräch zu kommen. Vielleicht wird es der Beginn einer wunderbaren und nützlichen Beziehung. Sie müssen es wagen, wenn Sie motiviert bleiben wollen.

**8. Umfeld nicht vernachlässigen:** Manchmal muss man das Umfeld des Chefs als Umweg benutzen, um an ihn heranzukommen – privat wie beruflich. Schauen Sie sich ab, wie es andere machen. Nützlich könnte auch ein Kurs in Spontanität oder Schlagfertigkeit sein. Wo sitzt der Chef in der Kantine? Das sind die besten Situationen, um sich aufzulockern und ran zu pirschen. Was sind seine Hobbys, wo hält er sich privat auf? Treffen Sie ihn zufällig im privaten Umfeld – da ist die Zunge gelockert und Sie dürfen üben.

Das stärkt Ihr Selbstbewusstsein, es auch im Betrieb zu versuchen – und schon sind Sie motiviert, einen guten Kontakt zu Ihrem Boss herzustellen. Manchmal sucht man auch ein Transportmittel (Krücken) – etwa die Frau des Chefs, seine Kinder. Über sie kommt man an ihn heran. („Ich habe heute Deinen Mitarbeiter xyz getroffen – ein ganz netter, hilfsbereiter Mensch; er hat mir meine Getränkekisten in den Wagen gehoben!“ – „Du, Papa, Herr xyz aus Deinem Betrieb hat mir heute beim Fußballtraining ein paar ganz tolle Tricks gezeigt!“).

Schon haben Sie Gesprächsstoff genug, um auch über arbeitstechnische Dinge zu reden.

**9. Betriebsfeier:** Motivieren Sie sich mit der Organisation der Betriebsfeier. Bringen Sie hier Ihre ganze Kreativität ein. So manche interne Feier hat schon die eine oder andere Karriere gefördert. Wenn man erkennt, welches Potenzial Sie drauf haben, wird man Sie auch für höhere Aufgaben berücksichtigen. Manchmal kann das Arbeitsergebnis nicht ausreichend dargestellt werden, dann muss man sich eben andere Wege suchen. Motivieren Sie sich, Ihr Licht nicht unter den Scheffel zu stellen.

**10. Für keine Aufgabe zu schade:** Manchmal ist der Weg nach oben oder zur Zufriedenheit im Job steinig. Man muss sich Motivation erarbeiten – etwa durch Überstunden, Nachtschichten, außerordentliche Einsatzbereitschaft. Sie übernehmen solche Jobs, vor denen sich andere drücken – aber Sie haben ein klares Ziel vor Augen, das Sie dabei motiviert: Sie wollen nach oben. Spätestens wenn Sie befördert sind, schauen die anderen dumm in die Wäsche. Firmen registrieren die Einsatzbereitschaft sehr genau, etwa wenn jemand ohne zu murren für kranke Kollegen einspringt, Nachtschichten schiebt oder Überstunden macht. Die stehen klar auf der Beförderungsliste ganz oben. Seien Sie sich also für keine Aufgaben zu schade, denn das zahlt sich aus und hebt Ihre Motivation.

**11. Lassen Sie andere sprechen:** Vor allem im Verkauf und Service ist es mittlerweile eine motivierende Art, andere für einen sprechen zu lassen. Etwa wenn zufriedene Kunden der Personalabteilung mitteilen, dass Sie von Verkäuferin xyz besonders nett bedient worden sind, wird das Ihr Ansehen im

Kaufhaus heben. Passiert Ihnen das öfter, sollten Sie einen Bonus bekommen. Auch wenn ein Mitarbeiter in der Kraftfahrzeug-Zulassungsstelle sehr zuvorkommend bedient, zahlt sich das in der Bewertung durch Kunden aus.

Bei der chinesischen Immigration an jedem internationalen Flughafen gibt es ganz witzige Maschinen. Nachdem Ihr Visum abgestempelt wurde, sind dort drei Buttons mit unterschiedlichen Smileys – von nett bis schlecht -, die Sie drücken dürfen. Das sollte mal in deutschen Amtsstuben eingeführt werden. Sie dürfen auch subtil Kunden animieren, eine gute Bewertung über Sie abzugeben – etwa so: „Danke für die nette Bedienung!“ – „Sagen Sie das mal meinem Chef, der glaubt das sowieso nicht!“ was meinen, was jetzt passiert? Die Kundin oder der Kunde wird Ihrem Vorgesetzten ein dickes Lob über Sie zustecken.

**12. Motivation Kundenzufriedenheit:** Sie stehen für den Spruch „Ich liebe meine Kunden“ – das steht ihnen schon ins Gesicht geschrieben. Sie könnten glatt Besitzer des Supermarktes sein, in dem Sie arbeiten. Es macht Ihnen Spaß, mit Menschen umzugehen und sie zufrieden zu stellen. Das ist eine super Einstellung.

Für Sie ist jeder Kunde ein neues Erlebnis, eine neue Herausforderung. Sie beraten kompetent und verkaufen nicht um jeden Preis. Deshalb kommen immer wieder die gleichen Kunden genau zu Ihnen. Jeder Verkauf motiviert Sie neu. Das kann in der Apotheke sein, im Kaufhaus, beim Autohändler, in der Metzgerei. Aber auch im Büro der Krankenkasse, des Finanzamtes, im Bürgerbüro, beim Energieanbieter, in der Telefongesellschaft – Sie

sorgen für Kundenbindung. Was kann motivierender sein als zufriedene Kunden?

**13. Motivation Verkaufserfolg:** Bester Verkäufer des Monats – so steht es auf dem Aushang in der Kantine. Das macht Sie stolz und bringt Ihnen einen satten Bonus. Mehr noch zählt aber, dass Sie nun motiviert sind, bester Verkäufer des Jahres zu werden. Der Erfolg ist Ihre Droge, Ihr Job wird zur Sucht, und das ist gut so.

**14. Motivation Status:** Haben Sie Erfolg im Beruf, folgt irgendwann die Beförderung. Sie erreichen eine höhere Stufe: Abteilungsleiter, Vorarbeiter, Schichtführer, Gruppenleiter und so weiter. Das hebt Ihren sozialen Status bei Freunden, in der Nachbarschaft und bei Kollegen. Vielleicht ist damit noch ein extra Statussymbol wie Dienstwagen verbunden. Dann wird´s auch nach außen sichtbar.

**15. Motivation Unabhängigkeit:** Machen Sie sich im Betrieb unersetzlich, sind Sie viel unabhängiger. Sie nervt so schnell kein lästiger Chef oder konkurrierende Kollegen. Sie haben ein Herrschaftswissen, an das alle anderen nicht so leicht herankommen. Das macht Sie unabhängig von Launen, wirtschaftlichen Schwierigkeiten der Firma, Entlassungen, Intrigen und anderen Anfeindungen. Klar, Ihre Kollegen werden neidisch, aber Sie werden ja nicht gleich arrogant. Im Gegenteil: Bleiben Sie nett und hilfsbereit, dann passiert Ihnen schon nichts.

**16. Motivieren Sie andere:** Sie sind ja bereits so engagiert, dass man meinen möchte, Sie gehörten zum lebenden Inventar. Also motivieren Sie andere, ziehen Sie Ihre Kollegen mit auf die Überholspur. Was meinen Sie, wie Sie sich fühlen, wenn Sie

andere zu einer positiven Arbeitseinstellung bringen? Natürlich haben Sie einen Hintergedanken: Je mehr Kollegen Sie motivieren, umso besser wird das Gesamtergebnis, und davon profitieren nicht nur Sie. Es ist doch ein schönes Ergebnis, auch andere glücklich zu machen. So werden Sie zum wahren Motivationskünstler.

**17. Keine Motivation?** Was machen wir eigentlich, wenn Sie sich nicht motivieren können? Hier ein einfaches Rezept: Arbeit muss in Ihrem Unterbewusstsein wieder positiv besetzt werden. Ihr Unterbewusstsein funkt Ihnen nämlich ständig instinktiv zu „Arbeit ist Mist“. Das müssen Sie umpolen in „Ich liebe meine Arbeit“. Wie das geht?

**18. Mit Autosuggestion.** Man kann sein Unterbewusstsein quasi in einer Art Eigen-Gehirnwäsche umdrehen. Dazu müssen Sie sich positive Formeln zu Recht legen wie obige zum Beispiel: „Ich liebe meine Arbeit“ – „Arbeiten macht mir Spaß“ – „Ich gehe gerne zur Arbeit“ – „Arbeit motiviert mich“ und so weiter. Diese Sätze sagen Sie sich immer wieder, hunderte und tausende Mal, jeden Tag über Monate, so lange, bis Ihr Unterbewusstsein es angenommen hat und automatisch abspult.

Ihr Instinkt rollt nun von der entgegengesetzten Seite an. So einfach es klingen mag, es ist ein harter Weg – aber eine Chance allemal. Halten Sie sich vor allem solche Formeln für jeden Anflug von Demotivations-Attacken bereit. Pappen Sie sich kleine Zettel an Spiegel, Tür und Kühlschrank „Ich liebe meine Arbeit, sie macht mir Spaß und motiviert mich!“

**19. Positive Einstellung:** Natürlich können Sie nicht motiviert sein, wenn Sie negativ denken. Das zieht Sie allein schon



stimmungsmäßig runter. Und wer nur Negatives erwartet, dem wird es garantiert auch passieren. Wer positiv denkt, dem gelingt auch mehr. Die australische Esoterikerin Rhonda Byrne hat ein millionenfach gedrucktes Buch geschrieben „The Secret – Das Geheimnis“ (neben anderen wie „Power“, „Magic“ oder „Hero“). Es war so erfolgreich, dass es sogar verfilmt wurde. Darin beschreibt sie die Kraft positiver Gedanken („Gesetz der Anziehung“): Suchen Sie eine Traumfrau, stellen Sie sich einfach vor, sie säße bereits neben Ihnen am Frühstückstisch. Reden Sie mit ihr; allein diese Kraft bringt Sie näher zu ihr.

Oder wünschen Sie sich den Traumjob, Reichtum oder Gesundheit: Die Kraft positiver Gedanken bringt Sie näher. Rhondas These: Jeden Tag über 50 Prozent positive Gedanken haben, nicht darunter. Negatives abstellen, etwa sich auch von negativ denkenden Menschen trennen. Wer das hinbekommt, hat mehr Erfolg im Leben.

**20. Belohnung:** Motivieren Sie sich selbst mit Belohnung, denn das baut auf, bei der Stange zu bleiben. Wie bei Leistungssportlern muss man sich sein Ziel in kleinen Schritten vornehmen, sonst überhebt man sich schnell. Auch bei der Motivation für die Arbeit sollten Sie in Etappen denken. Versuchen Sie nicht gleich den großen Wurf in einem Gewaltakt; das geht daneben. Bauen Sie sich langsam auf, indem Sie sich für das Erreichen jeder Teilstrecke belohnen, etwa mit einem Buch, einem Essen oder einer neuen Frisur.

Die Etappen könnten so aussehen: Erst versuchen Sie es mal mit etwas mehr Freundlichkeit im Betrieb und schauen, was passiert. Vielleicht lockert das ja schon die Stimmung auf. Aber nicht

übertreiben – Sie wollen ja nicht gleich vom Saulus zum Paulus mutieren. Dann folgt Ihre Hilfsbereitschaft: Sie bieten Kollegen Ihre Unterstützung bei der Lösung von Arbeitsaufgaben an. Steigert das Ihr Ansehen, haben Sie Ziel Nummer zwei erreicht – und weiter geht's. Werden Sie zum echt netten Kollegen; Laden Sie zum After Work-Treffen ein, organisieren Sie Betriebsfeiern, werden Sie zum Fürsprecher beim Chef für Ihre Kollegen – und danach bauen Sie einen guten Draht zu Ihrem Vorgesetzten auf.

Vielleicht denken Sie auch mit und reichen gute Verbesserungsvorschläge ein. So motivieren Sie sich und identifizieren sich immer mehr mit dem Betrieb. Sie belohnen sich quasi mit der guten Stimmung in Ihrem Umfeld.

**21. Schauen Sie sich erfolgreiche Vorbilder an:** Motivieren Sie sich doch an anderen – erfolgreichen Vorbildern zum Beispiel. Wie haben die das gemacht? Das klassische Beispiel ist doch ein ehemaliger Bundeskanzler, der an den Zäunen des neu erbauten Kanzleramts in Berlin rüttelte und sagte: „Hier will ich rein!“ Und siehe da, die nächste Wahl gewann er haushoch und zog ein.

Der Mann hatte ein Ziel – und schaffte es auch. Er hat sich damit motiviert, die Schaltzentrale der Macht zu erobern. Weniger spektakuläre Beispiele finden Sie garantiert in Ihrem Umfeld. Da gibt es Kollegen, die haben einen guten Draht zum Chef, sind sich für keinen Job zu schade, arbeiten bis zum Umfallen, sind hilfsbereit und im Umgang mit Kollegen geschmeidig. „Softies“ mögen andere lästern, die aber weniger Erfolg haben. Lieber als Weichei verschrien, dafür aber einen sicheren Arbeitsplatz bekommen – so geht das heute. Und motivieren Sie

sich auch so für Beförderungen: Sie haben ein Ziel und wollen vielleicht Vorarbeiter oder Abteilungsleiter werden. Bauen Sie sich Schritt für Schritt für Ihre Karriere auf. Dabei sollten Sie sich ruhig auch mal **Werbung im Fernsehen** anschauen. Dort werden hoch **motivierte und engagierte Mitarbeiter** gezeigt. Davon dürfen Sie sich ruhig eine Scheibe abschneiden.

## So machen Sie sich unentbehrlich

Es gibt ein **fast immer erfolgreiches Rezept**, seinen Arbeitsplatz auf Dauer zu sichern: **Machen Sie sich unentbehrlich**. Die Firma kann ohne Sie gar nicht mehr, sie ist auf Sie angewiesen. Wenn Sie in den Sack hauen, geht's dem Betrieb schlecht. Und wer Sie rausschmeißt, sägt am eigenen Ast. So einfach es jetzt klingt, so hart muss man sich das aber auch erarbeiten.

Ein ganz einfaches **Beispiel** aus dem handwerklichen Bereich, wie Sie sich unentbehrlich machen können. Das Unternehmen führt eine neue Technologie ein, sagen wir eine weltweit einmalige Auftautechnik für Gefrierfleisch. Diese Technologie beherrscht nur der Hersteller der Anlage, und Sie sind der Mann, der die neue Anlage bedienen soll. Sie erfahren so genanntes Herrschaftswissen durch den Produzenten der Anlage und sind in Ihrer Firma dafür verantwortlich, dass sie läuft. Wenn Sie nun kündigen würden, lief die Maschine nicht mehr, und das wäre schlagartig eine Katastrophe. Also wird Ihr Betrieb Sie gut entlohnen, bei Laune halten und Sie haben eine Arbeitsplatz-Garantie.

Es ist also ein gegenseitiges Geschäft, eine klassische **Win-Win-Situation**. Ein cleveres Unternehmen wird sich für den Notfall absichern, etwa durch schnelle Hilfe vom Hersteller oder durch eine zweite Fachkraft, damit man nicht erpressbar wird.

**Apropos Win-Win:** Stellen Sie den **Mehrwert** heraus, den Sie dem Unternehmen bieten, wenn es Sie langfristig beschäftigt. Ihr Gehalt spielen Sie doch locker ein. Ihre Beschäftigung rechnet sich kaufmännisch, denn Sie generieren mehr Umsatz und Gewinn. Entlässt man Sie, macht die Firma Verlust. Sie haben einen Wert für das Unternehmen wie Aktienkapital. Insofern haben beide etwas davon: Sie

einen sicheren Arbeitsplatz und der Betrieb eine gute Kraft, die den Wert mehrt.

**Andere Beispiele**, um sich **unersetzlich** zu machen: Sie denken mit und reichen von Zeit zu Zeit **Verbesserungsvorschläge** ein, die den Arbeits-/Produktionsprozess erleichtern und verbilligen. Solche kreativ mitdenkenden Beschäftigte lässt man nicht gerne gehen. Man bindet sie ans Unternehmen durch gute Bezahlung oder Extra-Prämien.

Ganz einfach macht man sich schon durch **gute Arbeitsleistung**, pünktliches Erscheinen, wenig Fehlzeiten, unternehmerisches und kaufmännisches Mitdenken unersetzlich. Es gibt so viele Mitläufer in der Arbeitswelt, die ihren Job nur als Fließbandbeschäftigung sehen – uninteressiert, wenig engagiert und bei jeder Kleinigkeit krank feiernd. Sie sind schnell dabei mit dem gelben Schein, den man ja so leicht vom Arzt bekommt. Wer sich also davon wohltuend abhebt, ragt aus der Masse heraus und macht sich auch unentbehrlich.

Manche Mitarbeiter sind einfach nur gut für die **Stimmung** in der Firma. Auch das ist viel wert, hebt es doch allgemein die Arbeitsmoral und das Arbeitsergebnis. Aber **Vorsicht**: Verwechseln Sie das nicht mit dem **PausencLOWN**, der kaum ernst genommen wird, geschweige denn gut angesehen ist. Das ist eigentlich jemand, der den Kollegen nur die Zeit stiehlt und um jeden Preis Witze reißt und den Spaßmacher spielt. Dabei merkt er nicht, dass seine Späe nicht immer gut ankommen, vor allem nicht bei der Betriebsleitung. Gute Stimmung im Sinne der Firma, unternehmerisch mitgedacht als Motivation der Belegschaft – so soll ´s sein.

Unentbehrlich machen Sie sich durch **besondere Kenntnisse**, etwa wenn Sie gut Englisch oder eine andere Fremdsprache sprechen. Es

könnten gerade Geschäftskontakte zu Firmen im Ausland entstehen, wozu Ihre Sprachkenntnisse gebraucht werden. Es gibt so viele Beispiele von unentbehrlichem Spezialwissen: ein LKW-Führerschein, ein Schweißschein, ein Gabelstapler-Führerschein und so weiter. Ganz clevere Mitarbeiter erkennen rechtzeitig, was für das Unternehmen wichtig werden könnte – und belegen dann einen entsprechenden Kurs an der Volkshochschule und präsentieren danach das Zertifikat in ihrem Betrieb. Was meinen Sie, wie Ihr Ansehen – und natürlich Ihre Unentbehrlichkeit steigt? Oder Sie sind Computer- und Softwarefreak, lösen jedes Problem an Ihrer Arbeitsstelle.

Stürzt ein Computer mal ab, kein Problem: Sie wissen nämlich, wie man das behebt – ohne gleich nach dem teuren Service zu rufen. Gibt es Hardware-Probleme, auch da sind Sie der Fachmann. In der heutigen Zeit sind solche Typen unersetzlich, man braucht sie einfach – und der Chef brüstet sich gegenüber anderen Abteilungen, dass man eben keine Computerprobleme hat wie die anderen. Das gibt auch wiederum Anerkennung nach oben. Geht´s dem Chef gut, geht´s der ganzen Abteilung gut. Eine Hand wäscht die andere.

Machen Sie sich auch ruhig auch durch **private Aktionen** unentbehrlich. Sie spielen hervorragend Tennis und laden Ihren Chef zu einem Spiel ein (bei dem Sie natürlich nicht Ihre volle Schlagkraft ausspielen). Vielleicht entwickelt sich ja daraus eine langfristige Partnerschaft oder gar Freundschaft. Baggern Sie gezielt im privaten Umfeld Ihrer Vorgesetzten. Als Frau könnten Sie Ihre Chefin zum Squash einladen sowie den Chef zum Golf. Oder beeindrucken Sie mit besonderen Aktientipps oder Wetten beim Pferderennen. Finden Sie heraus, wo die Frau Ihres Chefs zum Friseur oder in den Beautysalon geht – als Frau gesellen Sie sich einfach dazu, als männlicher Kollege schicken Sie Ihre Partnerin ins Rennen. Sie haben Beziehungen zum

örtlichen Eishockeyclub oder Fußballverein? Dann besorgen Sie Ihrem Chef gelegentlich mal Freikarten oder laden ihn in die VIP-Lounge ein. Privat können Sie auch bei den Kollegen punkten. Zeigen Sie Ihr Interesse an den Hobbys oder Familiengeschichten – „Wie geht es Ihren Kindern?“ kommt immer gut an.

Machen Sie sich unentbehrlich mit einem **Informationsvorsprung**. Schauen Sie sich dabei ruhig die Tricks cleverer Politiker ab. Wer hoch hinaus will, legt Dossiers über mögliche Konkurrenten an: Wo sind deren Schwachpunkte, wo haben sie Leichen im Keller, wie schmiedet man Allianzen (wählst Du mich, wähl ich Dich) zum eigenen Vorteil? Wer könnte einem wichtig und nützlich werden? Wenden Sie das auf Ihren Arbeitsplatz an – wo ist Ihr Chef vielleicht angreifbar? Wo sind Schwachpunkte Ihrer Kollegen?

Wie können Sie Allianzen zu Ihrem Vorteil schließen? Wissen ist bekanntlich Macht. Verschaffen Sie sich dieses Wissen durch aufmerksames Zuhören und Recherchen – es ist heute übers Internet so leicht. Wenn Ihre Chefs und Kollegen spitz bekommen, was Ihnen so alles bekannt ist, dann werden sie vorsichtig; so macht man sich auch unentbehrlich. Denn sie müssen ja davon ausgehen, wenn Sie gefeuert werden, kann das auch für andere gefährlich werden. Man nennt das auch in einem anderen Sinne Herrschaftswissen: Sie wissen etwas und können damit herrschen – oder schalten und walten, wie Sie wollen.

Lassen Sie Ihr großes **Netzwerk** spielen. Vielleicht sind darunter Personen, die Ihrem Betrieb oder dem Chef nützlich sein könnten. Sie kennen den örtlichen Polizeidirektor aus Ihrem Schützenverein. Regelmäßig trainieren Sie mit ihm. Ihre Firma hat ein Sicherheitsproblem, sagen wir, weil regelmäßig eingebrochen wird. Der Polizeichef könnte außerplanmäßige Kontrollfahrten oder Observationen

veranlassen – ein kleiner Freundschaftsdienst ohne Bestechung, einfach nur ein Gefallen. Oder Sie kennen einen Beamten beim Bauamt, der für Baugenehmigungen zuständig ist. Ihr Betrieb will schnell erweitern und braucht dafür bald die Genehmigung. Was meinen Sie, wie Ihr Standing im Betrieb ist, wenn Sie dafür sorgen, dass es schnell vorangeht? Sie haben einen gut. Sie wissen doch: Ohne **Vitamin B** (für Beziehung) geht es im Leben nicht.

Sie müssen also **gezielt Abhängigkeiten schaffen**, die Sie unentbehrlich machen. Überlegen Sie, wo Menschen abhängig zu machen sind. Manchmal sind es auch reine **Eitelkeiten** – etwa der Neujahrsempfang beim Bürgermeister, zu dem man immer schon eingeladen werden wollte, aber nie die Möglichkeit dazu bekam. Vielleicht kennen Sie eine gute und günstige Quelle für hervorragende kubanische Zigarren, die Ihr Chef besonders mag. Oder Sie haben ein Ferienhaus auf Mallorca, das Sie Ihren Vorgesetzten anbieten können, wenn Sie selbst arbeiten müssen. Sie sind Briefmarkenspezialist, singen im Chor, spielen Geige, fahren eine Harley – suchen Sie gemeinsame Interesse, denn Sie wissen ja: Unter Kollegen ist man vertrauter und man kündigt Sie nicht. Laden Sie jemanden zur Jagd ein oder auf die Yacht, wird man schnell per Du und ist Kollege – nicht mehr Chef-Untergebener. Hier gibt es eine Fülle von Möglichkeiten, Abhängigkeiten aufzubauen.

Unentbehrlich machen Sie sich auch, wenn die **Firma Probleme** hat, etwa ein Störfall in der Produktion mit Umweltbeeinträchtigung. Erweisen Sie sich hier als **glaubwürdiger Krisenmanager**, weil Sie gute Kontakte zur lokalen Presse haben. Überzeugen Sie durch einen offenen Umgang mit dem Problem, legen Sie die Karten auf den Tisch, nehmen Sie den Nachbarn die Angst – und Sie sind ein gemachter Mann oder eine gemachte Frau. Die meisten Firmen vertuschen doch



nur und geben immer nur so viel zu, wie die Öffentlichkeit herausfindet. Nein, Sie gehen den anderen Weg: Ja, wir hatten ein Problem; dies und das ist genau passiert, aber wir haben es im Griff und werden diese Gefahrenquelle künftig abstellen. So geht vertrauensvolle Öffentlichkeitsarbeit.

Ihr Job wird bombensicher, wenn Sie ein **Verhältnis mit der Tochter** des Chefs eingehen und sie vielleicht sogar heiraten. Wer will Sie da noch rausschmeißen? Der Boss würde ja das gute Leben seiner Tochter ruinieren, die ihn dafür ewig hassen müsste. Aber seien Sie vorsichtig, ein Verhältnis mit dem Mann Ihrer Chefin oder umgekehrt mit der Frau Ihres Chefs einzugehen – das kann auch nach hinten losgehen. Es muss also top secret bleiben und dann könnte die Liaison sogar zum Jobgaranten werden.

Machen Sie sich mit **Loyalität** unentbehrlich. Es gibt so viel hinterhältigen Streit im Arbeitsleben: lästernde Kollegen, Intrigen hinter dem Rücken, Rufschädigung, so genannter Büro-Funk, Gerüchte – allesamt Dinge, gegen die man sich nur schwer wehren kann. Dagegen setzt sich der ab, der loyal zu seiner Firma, den Kollegen und zum Chef steht – was immer auch passieren mag. Loyal bedeutet hier vor allem, den Chef nicht hinterrücks infrage stellen, Büroklatsch nicht mitmachen, keine Intrigen und Verleumdungen starten, sondern geradlinig seine Arbeit machen und zum Unternehmen sowie den Vorgesetzten stehen. Denn Illoyalität rächt sich böse, und sie kommt irgendwann raus.

**Unentbehrlich durch Charaktereigenschaften und Tugenden.** Preußische Tugenden wie Pünktlichkeit, Korrektheit, Ehrlichkeit oder Zuverlässigkeit trifft man heute nicht mehr unbedingt bei allen Mitarbeitern an. Charakter zeigt auch nicht jeder, zum Beispiel Loyalität

oder Hilfsbereitschaft. Da sticht schon jemand mit solchen Eigenschaften besonders hervor und wird gerne im Betrieb gehalten. Treten Sie aus der Masse hervor, dann wird man auch auf Sie aufmerksam.

**Ihre Kompetenz spricht für Sie (sich).** Sie haben echt was auf dem Kasten, nicht nur ist Ihre Allgemeinbildung hervorragend, nein, Sie glänzen auch in Ihrem Fachgebiet. Man fragt Sie gerne, sie sind das wandelnde Lexikon der Abteilung. Jede Frage im Betrieb, jedes Problem wird an Sie herangetragen, weil man von Ihnen am ehesten eine kompetente Antwort erwartet. Sogar der Chef kommt zu Ihnen. Solche Kompetenz lässt man doch nicht laufen, die hält man sich ganz sicher fest.

Machen Sie Ihren Boss oder Personalchef einfach **happy**: Wie auch immer, erzeugen Sie bei ihm ein Glücksgefühl, selbst wenn Sie fachlich eine Pfeife sein sollten. Sie spielen auf einer anderen Klaviatur – etwa indem Sie ihm Prestige verschaffen, Kontakte herstellen oder auch zum Kummerkasten werden. Chefs sind oft einsam und suchen sich einen verlässlichen Menschen, dem Sie ihr Herz ausschütten können, um menschlichen Rat fragen. So hart mancher Vorgesetzte täglich Entscheidungen treffen muss, so weich sind sie oft im Innern.

## **Vorsicht vor Neidern!**

Erfolg ruft immer auch Neider auf den Plan. Das müssen Sie wissen und darauf vorbereitet sein. Werden Sie befördert, fragen sich die anderen sofort „Warum ich nicht?“ Und das kann fies werden. Wenn man hinter Ihrem Rücken lästert oder gar Fallstricke aufbaut, stolpern Sie plötzlich. Also: Immer auf der Hut vor Unterseeboten sein, aufpassen und geschmeidig umschiffen. Bleiben Sie nett und verbindlich, heben Sie nicht ab und werden Sie vor allem nicht arrogant.

## Was halten Sie von Selbständigkeit?

Die beste Arbeitsplatzgarantie hat man natürlich mit einer eigenen Selbständigkeit. Weder kündigen Sie sich selbst, noch sorgen Sie für eine Pleite Ihres Geschäfts. Also was liegt da näher, als von jedem beschäftigten Verhältnis unabhängig zu sein? Natürlich muss die Selbständigkeit so erfolgreich angelegt sein, dass Sie nicht gleich scheitern und langfristig was davon haben.

### Am besten gehen Sie folgendermaßen vor:

**Aus einem sicheren Job** heraus planen Sie **generalstabsmäßig Ihre Unabhängigkeit** – zuerst als **Nebenbeschäftigung** neben Ihrer Vollzeitstelle. Das ist sozusagen die **Testphase**, ob es auch funktioniert. Wenn Sie spüren, dass es läuft, geben Sie Gas und machen den Nebenjob zum **selbständigen Voll-Business**. Dann sagen Sie Ihrem (nervigen) Chef Ade. Am besten eignet sich heutzutage dazu das **Internet. Warum?** Sie haben **wenig Risiko**, brauchen keine Geschäftsräume mieten, haben kein riesiges, teures Warenlager, keine Einrichtung – und wenn Sie mit **digitalen Produkten** wie Fotos, Videos, eBooks, EMailkursen, Marketingcoaching zum Beispiel in einem **Onlineshop** handeln auch keine Versandkosten und kaum Produktionskosten. Digitale Ware wird einmal hergestellt und bezahlt; danach kopieren Sie sie so oft Sie sie verkaufen können.

Ihre einzige **Investition** ist **Zeit**, und davon viel. Sie brauchen einen Computer/Laptop und am besten einen Internetanschluss. Ideal wäre noch ein guter Onlineshop, in dem Sie Ihre digitalen Produkte verkaufen – übrigens heutzutage **vollautomatisiert**. Schalten Sie quasi den **Autopiloten** ein, und das System regelt für Sie den Verkauf,

die Bezahlung, den Versand – und lästige Kundenanfragen können Sie damit getrost vergessen.

Das klingt jetzt vielleicht etwas einfach, erfordert aber doch eine **eiserne Disziplin, Durchhaltevermögen (denn Rückschläge gibt 's auch hier!), Konsequenz und unbändigen Erfolgswillen** – ein Ziel, eine Vision, ein Traum. Sie wollen doch unabhängig sein und gut davon leben, also müssen Sie auch viel Zeit investieren. Stellen Sie sich vor, was Sie sich alles leisten können: Traumfrau, Haus, Auto, Urlaub, vielleicht sogar auswandern und arbeiten in der Karibik, völlige Unabhängigkeit, arbeiten wann und wie lange Sie wollen, keine lange Anfahrt zur Arbeitsstelle, keine lästige Parkplatzsuche, keine stressigen Kollegen, nicht um Urlaub betteln, keinen cholerischen Chef und so weiter. Das sind doch mal anständige Perspektiven – oder?

Das **Internet** ist die **Goldgrube** dieser Tage. Fast jeder Laden, jedes Geschäft, jedes Autohaus, jedes Reisebüro und so weiter hat heute seinen Auftritt im Web samt **Onlineshop**. Wer darauf verzichtet, macht nur den halben Umsatz und in Zukunft noch weniger. Online gehört heute einfach mit dazu. Deshalb wird dieses System hier zuallererst angeboten.

Neben einem Verkaufs-Onlineshop können Sie natürlich auch übers Internet **Dienstleistungen** anbieten wie Sprachkurse, Musikschule, Hausmeisterservice, handwerkliche Hilfen, Lebensberatung, Gespräche, Redner für alle Gelegenheiten von Firmenfesten bis Beerdigungen, Clown, Zauberer, alternative Medizin wie Akupunktur oder Yogakurse, Diätberatung, Tanzkurse, Babysitter- oder Hundehüte-Service, Wohnungsbewachung, Security, Begleitservice, Hostessen, Alleinunterhalter, Showmaster, Moderator und so weiter. Den Ideen sind hier keine Grenzen gesetzt, die Liste ließe sich unendlich fortsetzen.

Irgendein **Talent** werden Sie doch haben. Machen Sie Ihre **Hobbys zu Geld**.

Natürlich können Sie auch **klassisch (offline)** einen **Imbiss** aufmachen, einen **Kiosk**, ein **Schuhgeschäft**, Buchladen oder eine **Bar/Restaurant**. Aber es ist mit einem **höheren Risiko** verbunden. Ok, wenn Geld für Sie keine Rolle spielt, können Sie 100.000 Euro und mehr in ein gutes Geschäft oder in eine Kneipe investieren. Aber berücksichtigen Sie auch die **bürokratischen Hemmnisse**, die Sie bis zur Eröffnung zu bewältigen haben: Konzession, Genehmigung, Gewerbeschein, Steuernummer des Finanzamtes, Hygieneprüfung, Gesundheitsamts-Bescheinigung, wenn Sie mit Lebensmitteln handeln und so weiter. Das zieht sich in die Länge, und Sie brauchen einen **Steuerberater**, der die **Buchhaltung** erledigt. Zeit und Kosten sind nicht zu unterschätzen.

Mit dem Geschäft allein ist es auch nicht getan. Im klassischen Business brauchen Sie eine **Marktanalyse** und für die Banken einen **Plan**. Die wollen sehen, wenn Sie sich Geld leihen, was Sie sich dabei gedacht haben. Die vierte Pommesbude in einer Straße ist nicht klug durchdacht und das Spezialitäten-Restaurant ohne eigene Kenntnisse geht auch nicht. Sicherheiten sind erforderlich und da kommt schnell die Frage nach den privaten Besitztümern. Wollen Sie Ihr Hab und Gut für ein vages Geschäft riskieren? So mancher stand nach dem Start in die Selbständigkeit plötzlich vor dem Ruin. Es will also gut überlegt sein. Und mit der Eröffnung eines Geschäfts allein ist es auch nicht getan. Sie müssen **Werbung** quasi auf allen Kanälen schalten, Flyer drucken und verteilen, Mund-zu-Mund-Propaganda initiieren, Plakate drucken und in Zeitungen sowie Radio Spots schalten. Das ist ein umfangreiches Paket und teils wieder mit erheblichen Kosten verbunden.



## **Schlusswort**

Selbst in krisengeschüttelten Zeiten gibt es so etwas wie eine Jobgarantie. Der beste Weg dorthin ist, sich im Betrieb unersetzlich zu machen. Sie können sich das erarbeiten. Wie das geht, wissen Sie nun, also starten Sie nun endlich auch das Projekt. Es wird höchste Zeit, denn andere schlafen auch nicht.

Der zweite Weg geht über die eigene Selbstständigkeit am besten mit einem Internet-Business. Nie ist es so einfach gewesen, völlige Unabhängigkeit im Job zu erreichen, und das bei grandiosen Aussichten: Traumverdienste, eigener Chef, Arbeitszeiten, die man sich wünscht, Urlaub, wenn man ihn braucht. Kurz und gut: ein Traum. Mein Tipp: Träumen Sie nicht Ihren Traum, leben Sie ihn endlich!