

DER ATEMLOSE Workaholic. Sein Schreibtisch ist ein Schlachtfeld. Verfranst sich dauernd im Labyrinth seines viel zu voll gepackten Terminkalenders. Hetzt von einer Sitzung zur nächsten, hört nicht zu, kommuniziert in Kürzeln.



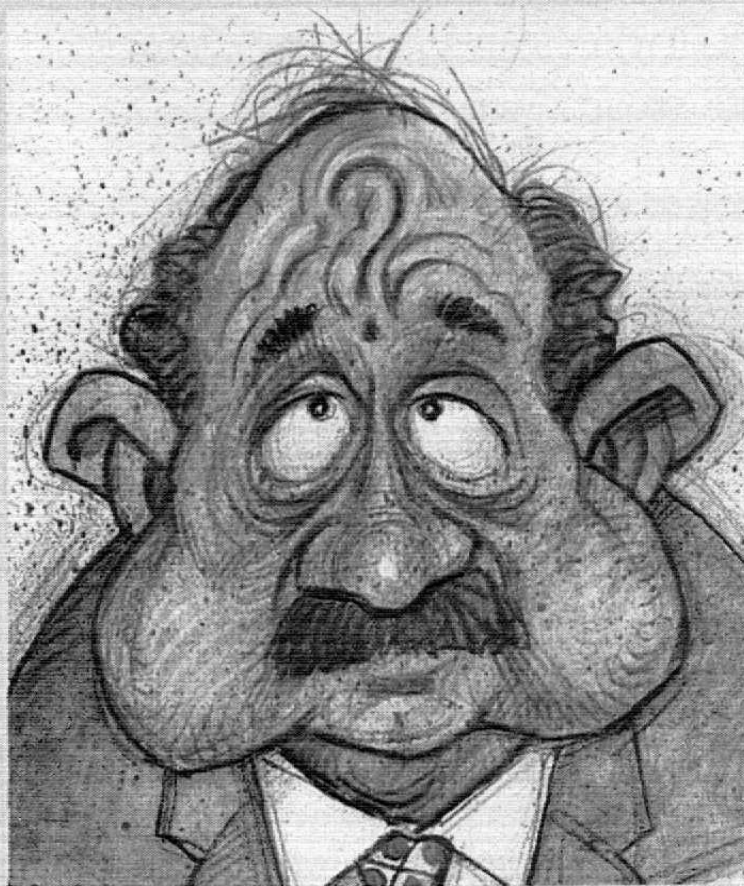
Fällt leicht auf falsche Ratgeber herein, da er Menschen nicht genau anschaut. Setzt sich und den Mitarbeitern viel zu hohe Ziele, frustriert daher jedermann. Chaos, Ärger, Hektik sind seine Gefährten. Mitarbeiter-Therapie: Man versuche, ihn vorsichtig anzubremsen. Kürzere Arbeitsabläufe vorschlagen, in Konferenzen überraschende Fragen stellen, um den hochtourigen Leerlauf zu unterbrechen. Sekretärinnen legen ihm Zitate aus wütenden Telefonanrufen vor, die er mit seinem Terminalsalat provoziert hat. Fazit: Es gibt Schlimmere als den Atemlosen. Zumindest lernt man bei ihm, wie wichtig ein kluges Zeitmanagement ist.

DER TAKTIERER Häufigste Chefspezies im Biotop Büro. Spricht leise, kryptisch, verquast, weil er nie beim Wort genommen werden will. „Sein Händedruck fühlt sich an wie ein schlaffer Pimmel“ (Andy Garcia in „Jennifer Eight“). Liebt es, in Konferenzen endlos zu schwadronieren. Extrem entscheidungsunfreudig. Denkt immer in Winkelzügen, zeigt niemals Emotion. Geht sehr



häufig in Parteien, Gewerkschaften und Verwaltungsapparaten um. Kein Fiesling übrigens. Der Taktierer möchte von allen geliebt werden, laviert daher ständig herum, um ja keine Fehler zu machen. Therapie: einfach. Das verrätselte Geschwafel aufknacken, indem man hartnäckig nachfragt. Mitarbeiter können leicht in das Entscheidungsvakuum des Taktierers stoßen, vorausgesetzt, sie tun sich zusammen und übernehmen die Handlungskompetenz. Der Taktierer demokratisiert auf diese Weise verkrustete Bürostrukturen. Hoch soll er leben!

DER INKOMPETENTE Tourt in großer Stückzahl durch die Betriebe, wg. Peter-Prinzip („Jeder Mitarbeiter wird irgendwann auf eine Position befördert, für die er inkompetent ist“). Oder wird von einem ihm weit überlegenen Aufgestiegenen auf dessen vorherigen Posten gehievt, damit der Aufsteiger über den Nachrücker seine frühere Abteilung fürderhin kontrollieren kann. Für Mitarbeiter die Pest. Von einem Dilettanten mit unverdient zugesprochener Autorität ist nichts zu lernen. Folge: giftiges Arbeitsklima, Frust, Verachtung. Therapie: Man kann versu-



chen, den Inkompetenten zu coachen, wenn er seine Überforderung einsieht und Hilfe zulässt. Am besten ist es aber, das Weite zu suchen.

DER MACHTMENSCH Die angenehmste aller Chef-Gestalten. Ein guter General. Man kann sich auf seine Verhaltensweisen verlassen. Führen macht ihm Freude, Siegen noch mehr. Intrigen liebt er nicht, sie sind ihm zu kompliziert. Verlangt absolute Gefolgstreue und belohnt



seine Fähnleinführer, wenn Geländegewinne gemacht sind. Besitzt natürliche Autorität – mit einem Blick oder einer Geste vermittelt er dem Mitarbeiter körpersprachlich das, worauf sich andere Chefs einen halben Tag vorbereiten. Wo der Machtmensch hobelt, fallen auch mal Späne. Kein Umgang für Intellektuelle oder Sensibelchen! Therapie: unnötig. Höchstens Eigenvorsorge: Man muss verdammt aufpassen, nicht in stiller Bewunderung vor dem Machtmenschen zu erstarren und die Kritikfähigkeit zu verlieren.

DER GUTMENSCH Als Phänotypus unserer Zeit auch in der Beletage zu finden (siehe den Fall Daniel Goeudevert). Hält sich für den Philosophen unter den CEOs, ist aber nur deren Pappnase. Übersieht geflissentlich die Existenz ewig gültiger Humanfaktoren wie Neid, Niedertracht, Lust am Zerstören. Wird dadurch oft enttäuscht und enttäuscht seinerseits die Mitarbeiter. Zum Beispiel, wenn er jahrelang Schluffis und Drückeberger gewähren lässt, deren Arbeit letztlich die anderen mit leisten müssen. Indem er alle gleich nett behandelt, auch die Trägen, frustriert er die Fleißigen. Tragische Figur. Therapie: Mitarbeiter exekutieren gewisse Grausamkeiten, für die der Gutmensch einfach nicht geschaffen ist. Tipp: ihn immer wieder mit Beispielen der Bösartigkeit (von Kunden, Konkurrenten etc.) schockieren. Insgesamt ist der Gutmensch kein Mitarbeiter-Schreck. Nur eine Nervensäge.



DER FEIGLING Taktierer auf eigene Rechnung. Sichert sich ständig nach allen Seiten ab. Geht was schief, liefert er denen da oben sofort einen Schuldigen (natürlich nicht sich selber). Kontrollfreak. Kann nicht delegieren, da pathologisch misstrauisch. Kreativität und Innovation sind seine Sachen nicht, sie bedeuten ja Risiko. Der Feigling wird nie an die Spitze kommen,



aber auch nie völlig scheitern. Er ist das Mittelmaß auf zwei Beinen. Vorsicht: äußerst büroschlau! Wittert Intrigen durch drei Flure. Thera-

pie: ganz schwierig. Kann allenfalls durch eine breite Allianz der Mitarbeiter bewogen werden, etwas in seiner Abteilung zu ändern. Das muss man ihm so verkaufen, als sei es seine Idee gewesen. Auf jeden Fall muss er das Gesicht wahren können. Vorteil des Feiglings: Anfänger können bei ihm allerlei schmutzige Tricks lernen. Engagierten, schöpferischen Mitarbeitern bleibt längerfristig nur die Kündigung.

DER BLENDER

Gutaussehend, gebildet, witzig. Makellose Manieren, gediegener Geschmack. Kommunikationsgenie, Beziehungskünstler, nimmt einfach jeden für sich ein. Keine Feier ohne den Blender, da ist er



Hahn im Korb. Begnadeter Namedropper.

Kennt angeblich Gott und die Welt, erzählt gern Schnurren der Marke „Ich und die Promis“.

Nur konkrete Arbeit, das ist seine Sache nicht so sehr. Therapie: sinnlos. Auch überflüssig, denn Hochstapler sind gewöhnlich gut zu leiden. Zudem lassen sie den Mitarbeitern viele Freiräume – was will man mehr? Wenn der Blender sehr nervt, hilft die Bemerkung: „Ach ja, das ist diese nette Geschichte, die Sie schon ein paar-mal erzählt haben ...“

DER NEUROTIKER Paranoiker, Narziss und Rachsüchtiger in Personalunion. Ein gutes Wort über einen seiner zahlreichen Feinde, und man steht auf der Abschussliste. Wer nicht hundertprozentig zu seiner sektenähnlichen Gemeinschaft hält, wird über kurz oder lang gefeuert. Resultat:



hohe Mitarbeiterfluktuation sowie ein eiserner Getreuen-Kern, der wiederum aus Neurotikern besteht. Therapie: keine. Nur mit meterdickem Fell zu ertragen. Dringender Rat: sich vom Neurotiker so fern wie möglich halten.