

Ich nannte ihn irgendwann nur noch den Zujungzualtzuschwangerzuqualifiziert-Chef – erst nur in Gedanken, später sagte ich es ihm auch auf den Kopf zu. Er fand das witzig und klopfte sich dabei selbstverliebt auf die Schulter. »Ja, meine Vorstellungen von einem geeigneten Bewerber sind ziemlich klar definiert«, antwortete er mir mit einem verschmitzten Lächeln.

Das Problem daran war – und das blieb es auch noch eine ganze Weile: Die Stelle wurde nicht besetzt. Statt seinen Anteil daran zu erkennen und vielleicht der von mir getroffenen Auswahl zu vertrauen, nannte er es Fachkräfte-mangel und klagte in jeder Managementsitzung über Arbeitsmarkt und Unfähigkeit der Personalabteilung.

Mittlerweile war das Team chronisch überlastet, Krankheitsabsenzen folgten. Reklamationen der Filialen häuften sich. Erst als ein weiterer Mitarbeiter kündigte, wurde reagiert. Binnen weniger Tage wurden sogar die Unterlagen der B-Bewerber auf den Kopf gestellt.

Und siehe da, die Wahl fiel auf eine weibliche Kandidatin, die so gar nicht dem Wunschprofil des Vorgesetzten entsprach. Obwohl sie branchenfremd war und die gewünschte Ausbildung nicht mitbrachte, wurde die beinahe Dreiundfünfzigjährige Dank ihrer hohen Motivation und ihres souveränen Auftretens eingestellt. Nach dem Probearbeiten hatte sie den Respekt der Männer aus dem Lager bereits uneingeschränkt auf ihrer Seite.

Willkommen in meinem Buch mit wahren Geschichten aus der Businesswelt. Ich habe es geschrieben für alle, die mit dem Arbeitsleben und den täglichen Businessspielen hadern und Lösungen suchen. Ich schildere meine Unternehmen-Erlebnis-Welt und zeige Wege auf, wie es gelingt, sich in dieser Welt zurechtzufinden.

Dazu setze ich bewusst und immer wieder verschiedene Brillen auf: die des Mitarbeitenden, die der Personalverantwortlichen und die der Führungskräfte. Denn es wäre zu einseitig, nur eine Sicht der Dinge, die sich täglich im Arbeitsleben abspielen, anzusprechen.

»Wir sehen die Dinge nicht, wie sie sind, wir sehen sie so, wie wir sind.«

Anaïs Nin

Meine Coachingkunden bestätigen mir das immer wieder: Es ist ein Gamechanger, die Dinge mit den Augen der anderen zu sehen. Es hilft, den eigenen Weg zu finden und zu gehen – klar, echt und passend.

Aus diesem Grund gehe ich in diesem Buch auch auf die Sichtweisen des Unternehmens ein und verknüpfe sie mit der Sicht des Mitarbeiters. Jedes Kapitel beleuchtet dabei ein wichtiges Thema aus dem Arbeitsleben und endet jeweils mit meinen Empfehlungen, wie du Businessspiele meiden oder für dich sinnvoll mitspielen kannst.

Ich lehne mich dabei an das Lebenszyklus-Modell an, beginne mit Suche und Bewerbungen, schaue auf Prozesse in den Anfangsmonaten und den weiteren Verlauf eines Berufslebens. Wie im richtigen Leben steht dann der Austritt auch am Ende.

Der Mensch ist Mittelpunkt im Unternehmen

Ein schöner Satz. Was erlebte ich jedoch im Berufsalltag?

Es ist der Kunde, der wirklich im Mittelpunkt steht. »Er bezahlt ja schließlich mit seinen Aufträgen unseren Lohn«, konstatierte ein Geschäftsleiter.