



GOLDMANN
Lesen erleben

Buch

Karriere ist kein Plattenbau, Karriere ist eine Pyramide. Wie aber kommt man als Erster oben an? Durch überragende Kompetenz? Durch unermüdlichen Einsatz? Nein, es sind andere unterschätzte Fähigkeiten, die im Berufsleben oft den kleinen Unterschied machen: der perfekte Händedruck, das richtige Lächeln, unterhaltsamer Smalltalk. Mit viel Humor erläutert Ross McCammon die unausgesprochenen Benimmregeln des Arbeitslebens. Ein Handbuch für Aufsteiger!

Autor

Ross McCammon ist seit 2005 Redakteur beim *Esquire Magazine* und leitet dort mittlerweile vier Ressorts. Er ist Kolumnist für verschiedene Magazine und wirkte bereits an einer Anthologie des Schriftstellers Dave Eggers mit. Er lebt mit seiner Frau und seinem Sohn im Bundesstaat New York.

ROSS McCAMMON

»Will noch
jemand
einen
Wodka?«


So kommen Sie im Büro
garantiert gut an

Aus dem Amerikanischen
von Tatjana Kruse

GOLDMANN

Alle Ratschläge in diesem Buch wurden vom Autor und vom Verlag sorgfältig erwogen und geprüft. Eine Garantie kann dennoch nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors beziehungsweise des Verlags und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist daher ausgeschlossen.

Der Verlag weist ausdrücklich darauf hin, dass im Text enthaltene externe Links vom Verlag nur bis zum Zeitpunkt der Buchveröffentlichung eingesehen werden konnten. Auf spätere Veränderungen hat der Verlag keinerlei Einfluss. Eine Haftung des Verlags für externe Links ist daher ausgeschlossen.

 Dieses Buch ist auch als E-Book erhältlich.



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967

Kapitel 6, 7, 19, 20, 23, 24, 25, 39, 40, 41, 42 und Appendix 3 basieren auf Artikeln aus *Entrepreneur*, erschienen zwischen 2011 und 2014.

1. Auflage

Deutsche Erstausgabe Juli 2017

Wilhelm Goldmann Verlag, München,

in der Verlagsgruppe Random House GmbH

Copyright © 2016 der deutschsprachigen Ausgabe

Wilhelm Goldmann Verlag, München,

in der Verlagsgruppe Random House GmbH,

Neumarkter Straße 28, 81673 München

Copyright © 2015 der Originalausgabe Ross McCammon

Originaltitel: *Works Well with Others. An Outsider's Guide to Shaking Hands, Shutting Up, Handling Jerks, and Other Crucial Skills in Business That No One Ever Teaches You*

Originalverlag: Dutton, an imprint of Penguin Random House LLC, New York

Umschlag: Uno Werbeagentur, München

Umschlagmotiv: FinePic®, München

Redaktion: Vera Serafin

Satz: Uhl+Massopust, Aalen

Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck

MZ · Herstellung: cb

Printed in Germany

ISBN 978-3-442-17573-4

www.goldmann-verlag.de

Besuchen Sie den Goldmann Verlag im Netz



Für Nina

Inhalt

Einführung: Was machen Sie hier eigentlich?	13
Vorweg eine kleine Geschichte	21
Sollten Sie dieses Buch überhaupt lesen?	28
Wie man ein Bewerbungsgespräch angeht	33
Die klassischen Bewerbungsgesprächsregeln – und eine extra	40
Wie man mit einem Headhunter spricht	43
Wie man einen Raum betritt	47
Wie man den ersten Tag im neuen Job absolviert	53
Checkliste der Fehler, die man unbedingt gleich zu Anfang machen sollte	64
Wie man reagiert, wenn bei einem Abendessen mit den brandneuen Kollegen jemand fragt, was man vom Gesamtwerk Werner Herzogs hält, und man nicht weiß, wer Werner Herzog ist	67

Wie wichtig es ist, die ersten ein oder zwei Jahre im neuen Job richtig schlecht zu sein	72
Wie man lächelt	77
Wie man den Mund hält	81
Dinge, die man im beruflichen Umfeld niemals sagen sollte	84
Wie man ein wichtiges Mittagessen in einem schicken Restaurant voll wichtiger Leute führt	88
Noch mehr Regeln für Geschäftsessen	95
Wie man smalltalkt	98
Eine Liste von Smalltalk-Themen für Leute, die Smalltalk hassen	102
Wie man ein kurzes, aber bedeutsames Gespräch in einem Fahrstuhl führt	104
Wie man jemandem etwas verkauft	108
Ein paar Gedanken zum Thema Leidenschaft	113
Wie man Hände schüttelt (mit Kanye West)	115
Wie man korrekt zu spät kommt	121
Wie man um Himmels willen pünktlich kommt	125
Wie man eine passende Bar für den Feierabenddrink findet	128

Wie man Trinken und Arbeiten unter einen Hut bringt	133
Wie man sich auf einer Büoparty verhält	139
Wie man eine Büoparty verlässt	142
Sollte man auf einer Büoparty tanzen?	144
Wie man einen Toast ausbringt	146
Dinge, die man in einem Trinkspruch niemals sagen sollte	152
Wie man eine Rede hält, wenn man Angst davor hat, eine Rede zu halten	153
Dinge, die man in einer Rede niemals sagen sollte	158
Wie man eine Rede hält, wenn man einen Tick zu viele Beruhigungsmittel eingeworfen hat	159
Wie man mit »wichtigen« Leuten redet	161
Wie man sich im Büro richtig kleidet	180
Stilregeln für Bürokleidung, von denen man ständig hört – plus einer, von der Sie noch nie gehört haben	185
Sprezzatura!	187
Mantras aus dem Sprüchebuch eines Hochstaplers	190

Ein paar Worte zum Thema Zusammenarbeit	192
Ein paar Worte zum Thema Dank, wem Dank gebührt	194
Wie man E-Mails schreibt	196
Noch mehr Regeln für das Schreiben von E-Mails	198
Warum schrille Posen auf Social-Media-Foren vermutlich eine schlechte Idee sind – vor allem, wenn man auf Jobsuche ist	200
Wie man Leute einschüchtert	204
Wie man ein Arschloch ist	208
Sind Sie ein Arschloch?	213
Ein Plädoyer fürs Fluchen	220
Wie man mit jemandem arbeitet, der einen offenkundig nicht leiden kann und der sich von Ihnen bedroht fühlt und dem es lieber wäre, wenn es Sie gar nicht gäbe	224
»Zwei Bier und ein Welpel!« – Ein hilfreicher Test, um festzustellen, was Sie von jemandem halten	229
Der Spielstand	231
Wie man die peinliche Sache von damals vergisst, die einen immer noch verfolgt	234

Warum Sie immer ein Außenseiter bleiben sollten	239
Wie man ein Buch schreibt, in dem man nichts anderes tut, als Fremden zu sagen, was sie zu tun haben	244
Danksagungen	247
Appendix eins: Eine Leseliste – Selbsthilfebücher, die keine Selbsthilfebücher sind	251
Appendix zwei: Wie man die Namen von schottischen Whiskys richtig ausspricht	254
Appendix drei: Regeln, die es nicht in den Appendix geschafft haben	257
Appendix vier: Wichtige Maßeinheiten und ihre Entsprechungen	262
Register	265

Einführung: Was machen Sie hier eigentlich?

Zu Beginn möchte ich ein paar Vermutungen über Sie anstellen. Sollte ich mit diesen danebenliegen, lesen Sie das Buch hoffentlich trotzdem. Außerdem entschuldige ich mich für diesen Fall jetzt schon dafür, Sie falsch eingeschätzt zu haben. Sollte ich jedoch richtigliegen, verfüge ich natürlich über übersinnliche Kräfte.

Übrigens sehen Sie großartig aus.

Kurzum, ich stelle Sie mir wie folgt vor: Sie sind klug. Sie sind talentiert. Sie sind ehrgeizig. Aber Sie spüren, es fehlt etwas. Sie sind der Konkurrenz keine Nasenlänge voraus. Sie haben nie mit jemandem geschlafen, der Ihnen bei Ihrer Karriere von Vorteil sein könnte. Sie kommen aus keinem erstklassigen »Stall«. Ihr Vater ist kein Vorstandsvorsitzender, und Sie können sich von daher nicht auf seine Protektion verlassen, wenn es für Sie nicht »vorangeht«. Sie »kennen« da oben leider »niemanden«.

Sie sind ein Außenseiter.

Aber Sie fühlen sich mit Ihrem Außenseiterstatus nicht

wohl. Bei Bewerbungsgesprächen sind Sie nicht »selbstsicher«. Sie wissen nicht, wie Sie »Präsentationen« oder »eine Rede« halten sollen. Bei »Geschäftssessen« sind Sie unsicher, was Sie bestellen sollen.

Sie halten meinen Gebrauch von Anführungszeichen für »irgendwie albern«.

Wissen Sie was? All diese Punkte treffen auch auf mich zu. Ich bin ziemlich klug, talentiert und in Maßen ehrgeizig. Als ich aber 2005 gänzlich unerwartet (und was meiner Meinung nach zudem an ein Wunder grenzte) einen Anruf der Zeitschrift *Esquire* erhielt, bei dem mir die Stelle eines Redakteurs angeboten wurde, hielt ich mich für katastrophal unterqualifiziert dafür. Ich arbeitete damals für die Firmenzeitung der Fluggesellschaft *Southwest Airlines* (dem *Esquire* der Fluggesellschaftsmagazine), hatte meinen Abschluss an der Universität von North Texas gemacht (dem Harvard der Universitäten im nördlichen Texas und südlichen Oklahoma) und kannte ein paar semi-wichtige Menschen, aber die lebten alle in Dallas (dem New York von ... ach, auch egal).

Ich war davon überzeugt, dass meine Herkunft zwangsläufig zu einem Scheitern in New York führen müsste. Weil ich einfach nicht der richtige Typ war. Außerdem hatte ich so einen tollen Job überhaupt nicht verdient. Ich war ein Hochstapler, und das würden spätestens nach vier Wochen ausnahmslos alle wissen. **(Wir merken uns: In weniger als vier Wochen findet man nichts über einen Menschen heraus, der eine neue Stelle angetreten hat. Nichts. Weil man nicht den wahren Menschen sieht. Man sieht eine**

Art Handlungsbevollmächtigten, der verwirrt auf die neumodischen Wasserhähne auf der Toilette starrt, bis jemand kommt, der weiß, wie sie funktionieren. Mehr ist da nicht.)

Der Begriff »Hochstapler-Phänomen« wurde 1978 an der Georgia State University von Pauline Chance und Suzanne Imes geprägt. Ursprünglich bezeichnete man damit weibliche Spitzenkräfte, auch wenn man später häufig – wenn nicht sogar meistens – Männer damit meinte. Das Hochstapler-Phänomen lässt sich auf drei Gefühlszustände herunterbrechen: dass man nicht so erfolgreich ist, wie andere Leute glauben; dass die eigenen Verdienste allein dem Glück zuzuschreiben sind; dass man zwar tatsächlich etwas erreicht hat, das aber in Wirklichkeit gar nicht so beeindruckend ist.

Seit damals haben Psychologen über die möglichen Ursachen dieses »Hochstaplersyndroms« geforscht und diskutiert. Ist es ein angeborener Charakterzug oder eine erworbene Einstellung? Ist es »situationsbedingt«, oder wurzelt dieser Zug in unserer Erziehung? Tritt er bei besonders ängstlichen Personen auf? Oder wird er von Depressionen verursacht? Besitzen Menschen, die sich als Betrüger bezeichnen, in Wirklichkeit mehr Selbstvertrauen, als sie – bewusst oder unbewusst – nach außen hin zeigen, um besonders bescheiden zu wirken beziehungsweise um die Erwartungshaltung anderer zu senken?

In diesem Buch geht es jedoch nicht darum, warum sich manche Menschen wie Hochstapler fühlen, sondern darum, dass sie es überhaupt tun.

Und es gibt viele, die sich für Hochstapler halten.

Beispielsweise Sonia Sotomayor, Richterin am Obersten Gerichtshof der USA: »In meinem ersten Monat als Richterin hatte ich entsetzliche Angst. ... Ich konnte einfach nicht glauben, dass mein Traum wahr geworden war, und ich kam mir wie eine Hochstaplerin vor, als ich mich meinem Schicksal so tollkühn stellte.«

Oder Kate Winslet: »Manchmal wache ich während eines Filmdrehs morgens auf und denke: ›Ich kann das nicht durchziehen, ich bin eine Hochstaplerin.«

Oder Chuck Lorre, der Schöpfer/Drehbuchautor/Produzent von *The Big Bang Theory* und *Two and a Half Men*: »Wenn man den Proben eines Stücks beiwohnt, das man selbst geschrieben hat, und es läuft echt schlecht, dann denkt man natürlich: ›Ich bin schlecht. Ich bin ein Hochstapler. Ich muss hier schleunigst weg, am besten tauche ich ganz unter.«

Oder Alexis Ohanian, Mitbegründerin des Social-News-Aggregators *Reddit*: »Ich habe keine Ahnung, was ich tue, und das ist großartig.«

Oder die amerikanische Autorin und Schauspielerin Tina Fey: »Wenn die Ego manie kommt, muss man auf ihr wie auf einer Welle reiten und sie genießen und über die Empfindung der Hochstapelei einfach hinwegsurfen.«

Sogar eine bekannte Persönlichkeit wie Meryl Streep gesteht: »Man denkt, ›warum sollte mich irgendwer in einem Film sehen wollen? Und außerdem kann ich gar nicht schauspielern, warum mache ich das also überhaupt?«

Als ich nach New York kam, fühlte ich mich meinen

Kollegen nicht ebenbürtig. Ich war nicht richtig gekleidet. Ich kannte niemanden von Rang und Namen. Ich wusste nicht, wie man sich bei einem Geschäftsessen verhält. Ich wusste nicht einmal, wie man einen Drink in einer Bar bestellt. (An dieser Stelle fragen Sie sich womöglich, ob ich überhaupt wusste, wie man sich die Schnürsenkel bindet und wie man eine Gabel hält. Bitte noch einen Moment Geduld.) Ich hatte keine Ahnung, wie die Arbeit für ein so großes Magazin aussieht oder wie man in einer Metropole wie New York lebt.

Aber nach ein paar Monaten beim *Esquire* und in New York dämmerte es mir: Alle um mich herum waren ebenfalls Hochstapler. Wir alle kennen das Gefühl der Unsicherheit. Und ich bin zutiefst davon überzeugt, dass erfolgreiche Menschen gerade *wegen*, nicht trotz ihrer Unsicherheit so erfolgreich sind. Die Stelle auf einem Mengendiagramm, an der sich Unbeholfenheit und Ehrgeiz überlappen, birgt eine enorme Energie, aus der Unsicherheit entsteht, in sich.

Extrem wichtig zu merken: Gleichgültig, wie berühmt oder wichtig jemand ist, in Wirklichkeit sind alle einfach unbeholfen und wirklich nervös. Vor allem die Leute, denen man all ihre Unbeholfenheit und Nervosität nicht ansieht.

Ich erkannte, dass sich erfolgreiche und erfolglose Menschen nicht nur dadurch unterscheiden, dass die einen mehr Talent haben als die anderen oder besser vorgehen. Die Menschen, die ich im Laufe der Zeit am meisten zu respektieren gelernt habe, sind keine größeren Geister oder

härteren Arbeiter als ich (obwohl sie talentiert und fleißig waren, und das nicht zu knapp). Sie waren bloß einfach geschickter darin, besser zu *scheinen*. Sie taten so, als gehörten sie dazu. Sie beanspruchten den Erfolg für sich, indem sie voller Zuversicht auf seiner Klaviatur spielten.

Je mehr interessante Leute ich im Rahmen meiner Arbeit traf (von Redakteuren bis hin zu berühmten Schauspielern und Musikern), desto klarer wurde mir, dass die meisten der sogenannten Erfolgsregeln nicht funktionieren. Man muss sich nicht »verkaufen«. Man muss nicht »netzwerken«. Und es gibt keine feste Kleiderordnung (obwohl es Vorteile hat, wenn man sich diesbezüglich an bestimmte Richtlinien hält). Man muss nur begreifen, warum den Leuten all diese Regeln wichtig sind. Und man muss sich adäquat verhalten, auch wenn man keine Ahnung hat, was gerade gespielt wird – im Konferenzzimmer, beim Geschäftsessen oder in der Bar nach der Arbeit.

Ich habe darüber hinaus begriffen, dass es nicht so wichtig ist, ob man bestimmte Gepflogenheiten kennt oder nicht oder bestimmte Fertigkeiten besitzt oder nicht. Wichtig ist vielmehr, dass man sich nicht von seinen Unzulänglichkeiten beherrschen lässt.

In diesem Buch geht es um Erfolg, allerdings betrachte ich Erfolg aus einem anderen Blickwinkel. Ich werde keine »Philosophie« vorstellen. Das hier ist ein Selbsthilfebuch für Menschen, die keine Selbsthilfebücher mögen. Ich befasse mich nicht damit, wie man an einen Job kommt, sondern damit, wie man sich im Bewerbungsgespräch präsentiert. Ich zeige Ihnen nicht, wie Sie die Angst, vor Publikum

reden zu müssen, überwinden können, sondern wie Sie sich auf einem Podium verhalten sollten. Um eine Binsenweisheit aus dem militärischen Bereich zu verwenden: In diesem Buch geht es um Strategie, nicht um Taktik. Es geht nicht um das »Was«, sondern um das »Wie und Wer«.

Dieses Buch handelt von den scheinbar kleinen Dingen, die aus drei Gründen wichtig sind: Kleine Dinge können zu lähmenden Ängsten führen, sobald man glaubt, man könne nichts gegen sie tun. (Diese Art von Ängsten ist im Übrigen völlig unnötig.) Kleine Dinge stehen symbolisch für Größe, sie signalisieren anderen, dass Sie es ernst meinen. Kleine Dinge sind der Code für Integrität, Hingabe und Rücksichtnahme. Die kleinen Dinge sind von gewaltiger, praktischer Bedeutung – sie sind es, weshalb sich andere Menschen in Ihrer Gesellschaft wohlfühlen; sie sorgen dafür, dass Sie binnen Sekunden einen guten Eindruck hinterlassen, und machen Fehler wett.

Mein ganzes Berufsleben lang war ich davon besessen, wie die kleinen Dinge – von einer amüsanten Formulierung gleich zu Anfang eines Artikels bis hin zu einem Handschlag zu Beginn eines Meetings – häufig nachhaltiger in Erinnerung bleiben als alles andere und zu etwas Großem führen können. Und Wichtigem. Und Lukrativem.

Das Gefühl der Hochstapelei ist nichts, was wir überwinden müssen. Sie müssen sich daraus nicht heraustauschen. Mit »so tun als ob« schafft man es nicht nach oben. Nein, Sie müssen sich Ihre Ängste zunutze machen. Freuden Sie sich mit Ihrem Außenseiterstatus an. Begrüßen Sie Ihre Fehler. Erfolg hat man, wenn man Mensch ist, keine

Drohne. Aber um Mensch zu sein, müssen Sie die kleinen Gepflogenheiten des Berufslebens ins Kalkül ziehen – selbst wenn Sie am Ende zu dem Schluss kommen, dass sie für Sie nicht geeignet sind.

Es ist durchaus möglich, kleine, jedoch bedeutsame Augenblicke zu nutzen, um sich wohlzufühlen, selbst wenn Sie insgeheim denken, dass Sie gar nicht hierher gehören.

Denn natürlich gehören Sie hierher!

Vorweg eine kleine Geschichte

Nach dem Mittagessen kehrte ich zurück an meinen Schreibtisch im ersten Stock des nordöstlichen Flügels eines großen Bürogebäudes mitten in einem gesichtslosen Industrieviertel einer Kleinstadt zwischen Dallas und Fort Worth. Ich war der junge Chefredakteur von *Spirit*, der Firmenzeitung der *Southwest Airlines*. Mein Mittagessen hatte aus der Nummer eins auf der Speisekarte der Imbisskette *Chick-fil-A* bestanden, und ich hatte es in meinem Wagen auf der Rückfahrt zum Büro zu mir genommen. Irgendwie fühlte ich mich unzufrieden – sowohl mit meinem Hühnersandwich als auch mit meinem Job bei einer Fluggesellschaftsfirmenzeitung in einer Kleinstadt vor den Toren von Dallas.

Auf meiner Tastatur lag ein Zettel mit dem Namen eines Mannes, den ich nicht kannte, dazu der Name einer Mediengesellschaft, die ich durchaus kannte, und eine New Yorker Telefonnummer.

Ich fand das merkwürdig, denn bei der Mediengruppe handelte es sich um *Hearst* – eine große Nummer in der Branche, mit Sitz in New York. Zu *Hearst* gehörten *Cos-*



Ross McCammon

"Will noch jemand einen Wodka?"

So kommen Sie im Büro garantiert gut an

DEUTSCHE ERSTAUSGABE

Taschenbuch, Broschur, 272 Seiten, 12,5 x 18,3 cm

ISBN: 978-3-442-17573-4

Goldmann

Erscheinungstermin: Juni 2016

Karriere ist kein Plattenbau, Karriere ist eine Pyramide. Wie aber kommt man als erster oben an? Durch überragende Kompetenz? Durch unermüdlichen Einsatz? Nein, es sind andere unterschätzte Fähigkeiten, die im Berufsleben oft den kleinen Unterschied machen: der perfekte Händedruck, das richtige Lächeln, unterhaltsamer Smalltalk. Mit viel Humor erläutert Ross McCammon die unausgesprochenen Benimmregeln des Arbeitslebens. Ein Handbuch für Aufsteiger!

 [Der Titel im Katalog](#)