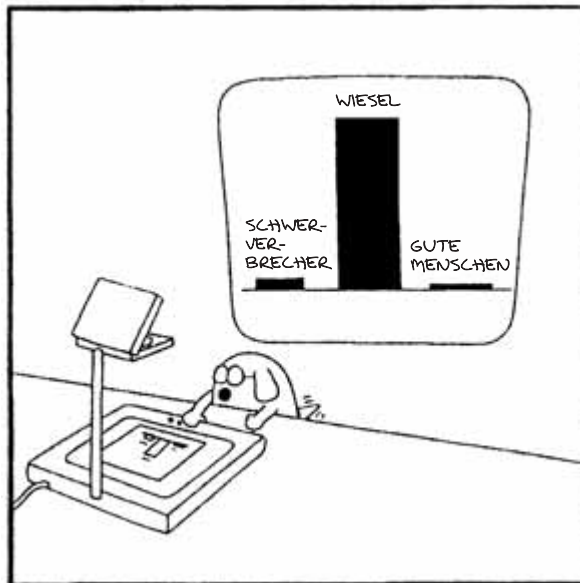


Scott Adams

**Dilbert und die Stunde des Wiesels**

*Irren ist menschlich  
Zu vertuschen ist wieselig*



# Einführung

In meinem letzten wissenschaftlichen Werk, *Das Dilbert-Prinzip*, habe ich mich mit der von mir entwickelten Theorie beschäftigt, dass Idioten systematisch selektiert und ins Management befördert werden. Heute gehört *Das Dilbert Prinzip* an einer Reihe angesehener Colleges und Universitäten zur Pflichtlektüre.<sup>1</sup>

Ich muss sagen, als Autor und Mensch genoss ich den Status als Mitglied der Intelligentsia (oder wie schreibt man das noch mal?) sehr, doch irgendwann beschlich mich das nagende Gefühl, dass meine Theorie unvollständig ist. Für den Fall, dass Sie Ihr bisheriges Leben durch das Versäumnis vergeudet haben, Dilbert-Bücher zu lesen, werde ich die über 300 Seiten von *Das Dilbert-Prinzip* kurz zusammenfassen und Ihnen so die Gelegenheit geben, sich ein eigenes Urteil zu bilden.

## Das Dilbert-Prinzip – kurz und bündig

Ein zurückgebliebener Schimpanse kann einen Kasten Bier trinken und dennoch die meisten Managementfunktionen ausführen.

Sollte Ihnen das allzu radikal erscheinen, werfen Sie einen Blick auf die folgende Liste von Managementfunktionen und beurteilen selbst, welche der Schimpanse nicht ausführen könnte.

### Managementfunktionen

- Entscheidungen vermeiden
- Meetings besuchen
- Schwatzen
- Statusberichte verlangen
- Statusberichte ungelesen ablegen
- Mitarbeiter nach dem Zufallsprinzip belohnen oder bestrafen
- Mitarbeiter anpflaumen, die an die Open Door Policy glauben

---

<sup>1</sup> Falls Sie eine Liste dieser Institutionen haben möchten, damit Sie nicht zufällig an einer dieser Universitäten landen, schicken Sie einen an Sie selbst adressierten und freigemachten Umschlag an jemanden, der über diese Information verfügt.

Ihre spontane Reaktion auf das Dilbert-Prinzip könnte durchaus darin bestehen, meine Theorie für so erschöpfend zu halten, dass sie alle anderen Managementtheorien überflüssig macht, woraufhin Sie sich in Ihrer Verzweiflung zu einer Kugel zusammenrollen und auf den Tod warten wollen. Mir erging es nicht anders. Was mich rettete, war die wachsende Überzeugung, dass meine Theorie unvollständig war. Also setzte ich mich hin, zermarterte mir das Hirn<sup>1</sup> und entwickelte eine neue und verbesserte Theorie, die nicht nur das Management erklärt, sondern, wie ich zu behaupten wage, das Menschsein an und für sich.

### **Neue verbesserte Theorie**

Menschen sind Wiesel.

Ich bin mir sicher, dass Sie, wenn ich „Wiesel“ sage, genau wissen, was ich damit meine. Doch das kann mich nicht davon abhalten, mich noch ein paar hundert Seiten länger darüber auszulassen, da dies schließlich die Art Detailversessenheit ist, die Sie von einem Mitglied der Intelligentsia oder Inntelligentsia oder was auch immer erwarten.

Beginnen wir mit einem Beispiel dessen, was ich unter dem Begriff „Wieselhaftigkeit“ verstehe.

## **Ein Wiesel-Beispiel**

Irgendwann während Ihres Berufslebens werden Sie aufgefordert, jemanden einzuarbeiten, der Ihren Job übernehmen soll. Nun wäre es wenig vorteilhaft, wenn Ihre Kollegen herausfänden, dass sich Ihr Job binnen zwei Stunden erlernen lässt. Schließlich haben Sie Ihre gesamte Karriere darauf verwandt, alle Welt davon zu überzeugen, dass das, was Sie tun, wohl noch ein wenig anspruchsvoller ist, als mit Essstäbchen eine Gehirnoperation durchzuführen.

---

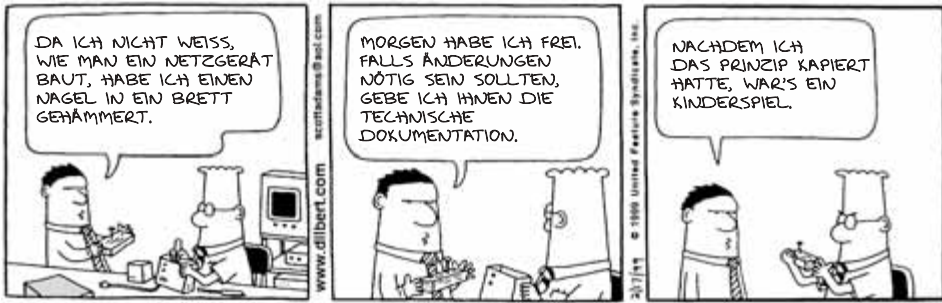
<sup>1</sup> Nachdem ich mir das Hirn zermartert hatte, puderte ich mir die Nase.



Aus diesem Grund sollten Sie als Wiesel Ihrem Nachfolger in spe gezielt lebenswichtige Informationen vorenthalten. Natürlich handelt es sich dabei um eine delikate Gratwanderung. Sie müssen Ihrem designierten Nachfolger das Gefühl vermitteln, alles zu lernen, was er für den Job wissen muss, zugleich aber verhindern, dass er wirkliche Kompetenz erwirbt. Das Idealziel lautet, ihn dazu zu bringen, unmittelbar nach Ihrem Ausscheiden einen ebenso peinlichen wie kostspieligen Fehler zu begehen, was bei Ihren Exkollegen eine heftige Sehnsucht nach den guten alten Tagen auslösen wird, als Sie noch das Heft in der Hand hatten.

Jeder Job verfügt über eine lebenswichtige, zugleich jedoch nicht offenkundige Komponente, die Sie Ihrem Nachfolger (Opfer) vorenthalten können, ohne dass ihm das auffallen wird. Sollte der Trainee sich durch Ihre Hinterlist betrogen fühlen und Anstalten machen, über Sie herzufallen, schlagen Sie sich auf die Stirn und bezichtigen Sie sich lauthals des Verbrechens, dieses eine wichtige Detail bei der Einführung übersehen zu haben. Dabei sollten Sie es tunlichst unterlassen, in triumphales Gelächter auszubrechen oder sich zu einem Freudentanz hinreißen zu lassen.

Am Tag Ihres Abschieds bietet es sich als letzte Geste Ihres schlechten Willens an, dem Nachfolger eine Aktenmappe zu überreichen und mit möglichst ernstem Gesicht zu erklären, dass sie alles enthalte, was er wissen muss. Idealerweise enthält die Mappe sämtliche zerknüllten Schokoriegelhüllen und Tastaturbrösel, die Sie über die Jahre hinweg gehortet haben.



## Wieseldefinitionen

Damit meine Ideen revolutionär erscheinen, werde ich auf den nächsten 300 Seiten zahlreiche neue Begriffe und Definitionen erfinden. Wie Sie sicherlich wissen, lässt sich mit dem gängigen Vokabular nichts erklären, was zu wissen sich lohnen würde.

**Wieselzone:** Zwischen gutem moralischem Verhalten und eindeutig kriminellen Aktivitäten erstreckt sich eine gigantische Grauzone, die ich als die *Wieselzone*<sup>1</sup> bezeichne und in der sich der Großteil des Lebens abspielt.

In der Wieselzone ist zwar alles irreführend, aber eben nicht *wirklich* gelogen – ein feiner, aber wichtiger Unterschied. Wer lügt, hofft darauf, jemanden in die Irre zu führen. Aber wer es mit einem Wiesel zu tun hat, ist sich im Klaren darüber, dass es sich dabei um einen manipulativen, intriganten und hinterhältigen Soziopathen handelt. Zum Beispiel glaubt niemand einem Ingenieur, der sagt, er werde etwas kurz erklären. Niemand glaubt einem Lieferanten, der sagt, die Sachen wären in einer Woche da. Niemand glaubt einem Verkäufer, der sagt, es gäbe keine versteckten Kosten. Niemand glaubt einem Politiker, der sagt, dass er sich von Großspendern nicht beeinflussen ließe. Und niemand glaubt einem Anwalt, der einem einen „Guten Tag“ wünscht. Wir alle wissen, dass nichts davon ernst gemeint ist. Und da *sie* wissen, dass *wir* es wissen, handelt es sich dabei auf eine gewisse Weise um Aufrichtigkeit – auf eine Wieselweise.

<sup>1</sup> Auch bekannt unter den Bezeichnungen Wieselhausen, Wieselheim, der Weg des Wiesels, Wieselpolis, Wieselburg oder Redmond, Wa.



Wieselhaftigkeit ist allgegenwärtig. Das folgende Beispiel erhielt ich per E-Mail, während ich an dieser Einführung schrieb:

**Situation:** Ein Unternehmen voller wild gewordener Wiesel hält seine Servicemitarbeiter dadurch auf Trab, dass es sie zwingt aufzuschreiben, wie lange es jeweils dauert, bis ein Problem beim Kunden gelöst wird. Ein bestimmter Kunde hatte sich beschwert und musste dann *zwei* Jahre warten, bis überhaupt jemand beauftragt wurde, sich mit dem Problem zu befassen.

Angesichts der hohen Wieseldichte in diesem Unternehmen – was glauben Sie, wie die Serviceabteilung ihre Performance im Falle dieses speziellen Kunden überwacht hatte?

**Option 1:** Die Abteilung hat ihren Bossen – zwei Jahre lang – jede Woche berichtet, dass sie inkompetent sei?

Oder:

**Option 2:** Sie hat das Kundenproblem an genau dem Tag in das System eingegeben, als endlich jemand damit beauftragt wurde, sich des Problems anzunehmen – sprich zwei Jahre nach Eingang der Beschwerde, und sich damit eine exzellente Note im Beschwerdemanagement ausgestellt?

Die erste Methode ist absolut aufrichtig, sie zeigt die Serviceabteilung als das, was sie ist: ignorant und inkompetent. Die zweite Methode – der Weg des Wiesels – sorgt dafür, dass jeder seinen Job behält und, noch besser, lehrt den Kunden, sich nie mehr zu beschweren.

**Antwort:** Der Kunde war über und über mit Wiesel-Fußspuren bedeckt.



Wer im traditionellen Sinne aufrichtig und ethisch handelt – sprich nichtwieselig –, wird von seinen Mitmenschen geachtet und respektiert. Außerdem wird er, weil aufrichtige Menschen so etwas nie kommen sehen, bei jeder sich bietenden Gelegenheit beklaut. Wer vor Wieseln sicher sein will, muss wie ein Wiesel denken. Ich empfehle ein konstantes Maß an Misstrauen und Zynismus, das fast – aber eben nicht ganz – ausreicht, eine Einweisung in eine geschlossene Anstalt zu rechtfertigen.

Zwischen gesundem Misstrauen gegenüber den Mitmenschen und einer richtigen Paranoia verläuft eine schmale Grenze. Zum Beispiel ist es völlig in Ordnung, zu *denken*, dass Microsoft im Interesse seines Ziels der totalen globalen Herrschaft insgeheim riesige Kampfhunde züchtet, aber so etwas laut auszusprechen ist wenig ratsam. Wenn die Kampfhunde dann von der Leine gelassen werden und Sie der Einzige sind, der Kevlarunterwäsche trägt, werden Sie die Lacher auf Ihrer Seite haben.

Allen, die keine Erfahrung damit haben, ihren Mitmenschen zu misstrauen, rate ich, mit etwas Einfachem zu beginnen: Erstellen Sie eine Liste aller Dinge, die Ihre Eltern Ihnen damals, als Sie ein Kind waren, auf die Nase binden wollten, Dinge wie der Osterhase, der Weihnachtsmann, die Zahnfee oder irgendwelche ominösen schwarzen Männer, Esel, die Dukaten scheißen, und so weiter. Von da ist es nur noch ein winziger Schritt zu:



Sobald Sie die Kunst beherrschen, Ihren nächsten Anverwandten restlos zu misstrauen, ist es an der Zeit, Ihre Kollegen und Vorgesetzten an Ihrer Paranoia teilhaben zu lassen. Auch in diesem Fall sollten Sie dem Instinkt widerstehen, Ihre ehrliche Meinung laut kundzutun. Hier einige Beispiele für traditionell aufrichtiges Verhalten, das Bewohner der Wieselzone tunlichst vermeiden sollten:



## Kapitel 1

# Der Wieselweg zu weniger Arbeit

Nur die verschlagensten Wiesel schaffen es, 30 Jahre harter Arbeit in einer Bürozellenfarm zu überleben. Dieses Kapitel bietet einige Wieseltipps und -tricks an, die Ihnen diese 30 Jahre wie 29 vorkommen lassen.



### Sich mit Arbeit eindecken

Für jede Aufgabe, die Sie zu erfüllen gedenken, sollten Sie 60 Aufgaben parat haben, von denen Sie versprechen, sie später zu erledigen, sollten Sie jemals die Zeit dazu finden. Damit vermitteln Sie Ihren Kollegen den Eindruck, sich unerschrocken gegen eine Lawine von Arbeit zu stemmen und bis zum Umfallen für den Erfolg des Unternehmens zu schuften. Vielleicht glauben Ihre Kollegen aber auch, dass Sie schlicht und einfach ein nutzloses, arbeitsscheues Wiesel sind. So oder so, Sie arbeiten weniger und die Bezahlung ist die gleiche.

### Langfristig

Das Großartige an dem Adjektiv „langfristig“ ist, dass alles, was damit bezeichnet wird, das Problem von jemandem anderen ist, vor allem wenn es um Dinge wie unternehmerische Katastrophenschutzpläne geht. Der persönliche Katastrophenschutzplan eines gewieften Wieselmitarbeiters lautet, ans andere Ende der Stadt zu fahren und bei einem Unternehmen anzufangen, bei dem sich (noch) keine Katastrophe ereignet hat. Das wiederum bedeutet, dass es sich nicht lohnt, um Gelder für irgendwelche undankbaren Projekte wie beispielsweise Backup-Sicherheitspeicher für Computerdateien zu kämpfen.



## Regeln befolgen

Ist Ihnen jemals aufgefallen, dass sich *befolgen* beinahe aus denselben Buchstaben zusammensetzt wie *gelogen*? Ich halte das nicht für einen Zufall.

## So tun als ob

Vor die Wahl gestellt, eine hirnrissige Anweisung zu befolgen oder nur so zu tun als ob, wird ein Wiesel immer das tun, was ihm am wenigsten Scherereien einbringt. Üblicherweise bedeutet das, nur so zu tun als ob. Allerdings sollte man für den Fall Vorsorge tragen, dass man erwischt wird, und einen Fluchtplan entwickeln. Die gebräuchlichsten Ausreden für Wiesel, die sich beim „Nur so tun als ob“ erwischen lassen, sind:



**Unwissenheit vorschützen:** Was das Gesetz betrifft, schützt Unwissenheit zwar nicht vor Strafe. Auf der anderen Seite aber ist Unwissenheit eine überaus glaubwürdige und damit für den Arbeitsplatz hervorragende Entschuldigung. Geht man, was wohl gerechtfertigt sein dürfte, davon aus, dass auf der einen Seite Ihr Boss Ihnen niemals wirklich wichtige Dinge anvertraut und Sie auf der

anderen Seite niemals irgendwelche E-Mails mit dem Wort „Dringend“ in der Betreffzeile lesen, wird niemand, der bei klarem Verstand ist, von Ihnen erwarten, auch nur irgendetwas zu wissen. Es grenzt schon an ein Wunder, dass Sie Ihre Bürozelle finden. Nutzen Sie diesen Ruf zu Ihrem Vorteil.

**Verwirrung stiften:** Rechtfertigen Sie Ihre Inkompetenz mit einer Erklärung, die so kompliziert ist, dass Ihr Boss sich außerstande sieht zu sagen, ob es sich dabei um einen wirklich guten Grund oder um etwas handelt, was Sie in Folge einer ebenso unerklärbaren wie spontanen Umkehrung Ihres Verdauungstrakts von sich geben. Machen Sie reichlich Gebrauch von Abkürzungen, Fremdwörtern und Fachtermini. Die Mehrheit Ihrer Mitmenschen versteht nur Sätze mit maximal drei Abkürzungen. Ab vier Abkürzungen fängt das Durchschnittsgehirn an sich aufzuführen wie ein sturzbetrunkenes Rentier auf einem Eishockeyfeld. Sie sind am Ende Ihrer Ausführungen angelangt, noch bevor Ihr Opfer auch nur den ersten Satz entschlüsselt hat.

Sie müssen sich nicht entscheiden zwischen „Unwissenheit vortäuschen“ und „Verwirrung stiften“. Sie können beides trefflich kombinieren und zu einem wunderschönen Schutzschild verknüpfen. So wirksam beide Verfahren sind, Ihre Unschuld können Sie damit nicht notwendigerweise beweisen, aber Sie haben gute Chancen, mit ihrer Hilfe ausreichend wieseligen Zweifel zu erzeugen – und mehr braucht es auch gar nicht.

## **Aussitzen**

Wie Sie vielleicht schon selbst festgestellt haben, neigen manche Aufgaben dazu, sich „von selbst“ zu erledigen, lässt man ihnen nur ausreichend Zeit. Will heißen, Sie können so gut wie alle Aufgaben, die Ihnen übertragen werden, ignorieren und auf lange Sicht damit davonkommen. Die Aufgabe wird entweder überflüssig, Ihr Boss wird vergessen haben, um was er sie gebeten hat, oder jemand anderes wird sich der Sache angenommen haben. Diese Methode des aktiven Ignorierens, gelegentlich auch als Ignopensieren bezeichnet, funktioniert noch besser, wenn Sie innerhalb der nächsten beiden Jahre in Pension gehen, sprich Probleme einfach aussitzen können. In Großunternehmen kann man so gut wie jeden Job zwei Jahre aufschieben, ohne damit Verdacht zu erregen. (Hey, manche Dinge passieren halt.) Erzählen Sie den Leuten einfach, dass Sie „Prioritäten setzen“. Daran gibt es nichts auszusetzen. Sie haben gewonnen, wenn der Stapel unerledigter Aufgaben, der sich am Tag Ihrer Pensionierung auf Ihrem Schreibtisch auftürmt, höher ist als die Höhe, die Sie in der vierten Grundschulklasse beim Hochsprung übersprungen haben.

Je nachdem, wie lange Sie etwas aufschieben möchten, sollten Sie zu einer Ihrem Zeitfenster entsprechenden Wieselentschuldigung greifen. Dabei hilft Ihnen der folgende Verzögerungsführer:

### **Verzögerungsführer**

<i>Entschuldigung</i>	<i>Erkaufte Zeit</i>
Reorganisation	Ein Jahr
Unterlagen verschlampt	Ein Monat
Krank	Eine Woche
Bin in Meetings	Ein Tag

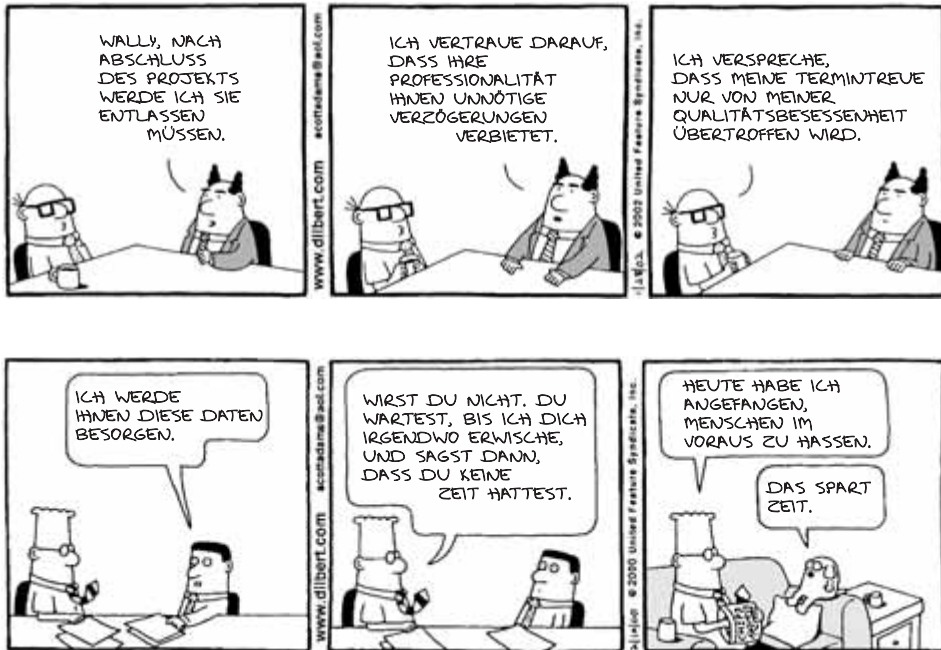
Diese flexiblen Entschuldigungen eignen sich für alle Gelegenheiten. Der typische Wieselmitarbeiter ist dauernd damit beschäftigt, in Meetings zu sitzen, an irgendwelchen ominösen Krankheiten zu leiden, sich das Maul über laufende Reorganisationen zu zerreißen und wichtig aussehende Unterlagen dem Aktenvernichter zu überantworten. Das lässt kaum noch Zeit für andere Dinge.

Die beste Strategie lautet, sämtliche Entschuldigungen aufzufahren, und zwar beginnend mit den längsten. Bis Sie die Liste abgearbeitet haben, steht eine neue Reorganisation ins Haus und Sie können von vorne anfangen. Wenn Sie das gut beherrschen, können Sie jede Unternehmensinitiative aussitzen, selbst Downsizing und Stellenabbau. Ganz richtig: Sie können selbst Ihre eigene Kündigung aussitzen. Zum Beispiel so:

Sehr geehrter Mr. Adams,

ein Hightechunternehmen hat seine Mitarbeiter informiert, dass sie entlassen werden, sobald sie die vom Unternehmen als kritisch bewerteten Projekte abgeschlossen haben.

Wann, glauben Sie, werden diese Projekte abgeschlossen sein?



## Unverständliche Nachrichten

Aus meiner E-Mail:

Sehr geehrter Mr. Adams,

ich habe gerade eine Nachricht auf den Anrufbeantworter bekommen. Der Anrufer sprach zuerst sehr schnell, sodass ich seinen Namen nicht verstehen konnte, gefolgt von der ganz normal gesprochenen eigentlichen Nachricht, bevor er am Ende, als er seine Telefonnummer nannte, wieder sehr schnell sprach.

Das ist eine großartige Methode, auf der einen Seite Antwortbereitschaft zu demonstrieren und zugleich jeden weiteren Kontakt zu vermeiden.

Leute, die Wert auf einen Rückruf legen, sagen ihren Namen im Allgemeinen zwei Mal, wiederholen ihre Telefonnummer zwei oder drei Mal und schicken manchmal sogar, nur um ganz sicher zu gehen, auch noch eine E-Mail. Aber wenn Leute Ihre Stimme niemals mehr hören wollen, solange sie leben, hören Sie auf dem Anrufbeantworter dieses Murmeln, das irgendwo zwischen der

Aussprache eines Auktionators und der eines Aliens angesiedelt ist und ungefähr so geht:

„Meine Nummer ist *achnuldddravifüsehfelzwehnswechtzeen*, ich wiederhole *achnuldddravifüsehfelzwehnswechtzeen* ... Auf Wiederhören.“

Erfahrenere Wiesel wissen, wie man Zahlen so ausspricht, dass sie alle gleich klingen. *Zwei* und *Drei* etwa lassen sich beide mit dem Laut *ai* ausdrücken. Besser erkennbare Zahlen wie *Fünf* oder *Acht* können mit einem Husten oder einem lauten Hintergrundgeräusch überspielt werden.

Lässt sich diese Methode nicht anwenden, wird das Wiesel einen Zahlendreher in seine Telefonnummer einbauen. Wenn Sie es dann später vergeblich zurückzurufen versuchen, werden Sie davon ausgehen, dass das Wiesel seine Nummer schon kennen wird und das Problem seinen Ursprung bei Ihnen hat. Wahrscheinlich haben Sie die Nummer falsch aufgeschrieben.

Wiesel, die die Antwort auf Ihre Frage nicht kennen oder die Mühe scheuen, die Antwort zu recherchieren, hinterlassen gerne unverständliche, auf kleine gelbe Notizzettel geschmierte Krakeleien auf Ihrem Schreibtisch, um sich dann auf Nimmerwiedersehen aus dem Staub zu machen. Egal, wie einfach und klar die Frage war, sie schaffen es, aus der Antwort ein Rätsel zu machen, das einer Sphinx würdig wäre. Angenommen, Sie fragen per E-Mail nach dem Preis eines bestimmten Artikels, dann kann es gut passieren, dass Sie einige Zeit später auf Ihrem Schreibtisch eine handschriftliche Notiz finden, die ungefähr so aussieht: *Dasot kinnert eglagen Haklamak!* Das Ausrufezeichen soll zeigen, dass das Wiesel Ihnen wirklich gerne geholfen hat.

Wiesel, die handschriftliche Telefonnachrichten hinterlassen, achten penibel darauf, dass die Ziffern Sieben und Eins gleich aussehen. Einige besonders auf die Reduzierung eingehender Telefonate erpichte Wiesel gehen sogar so weit, persönliche Telefonnummern wie beispielsweise 555-1717 zu beantragen.

## **Ich melde mich dann**

Eine geniale Wieselweise, Leute für immer aus Ihrem Leben zu streichen, ist der Satz „Ich kümmere mich darum und melde mich dann bei Ihnen“. Begehen Sie nicht den Fehler, Ihre Zusage schriftlich in Ihrem Planer festzuhalten, Sie würden damit nur Ihr späteres Alibi „Ich habe es vergessen“ ruinieren. Am besten geben Sie Ihr Versprechen mit einem abwesenden Gesichtsausdruck. Es kommt darauf an, die eindeutige Botschaft zu übermitteln, dass nichts von dem,

was gesagt wird, dauerhaft in irgendeinem Teil Ihres Gehirns gespeichert wird. Erzeugen Sie den Eindruck, dass die Worte in ein Ohr gehen, in eine falsche Erinnerung umgewandelt werden, anschließend durch eine Falltüre in die Speiseröhre gelangen, über einen Zeitraum von 16 Stunden verdaut und schließlich als unschädliche Substanzen ausgeschieden werden.

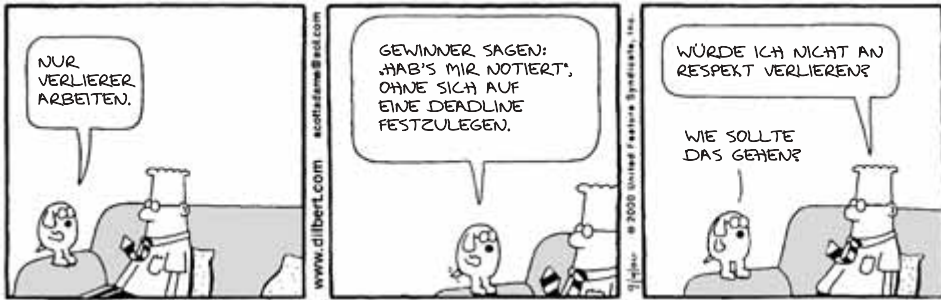
## Zurückrufen

Für Mitarbeiter großer Unternehmen besteht der einzige Weg zu Erfolg und Reichtum darin, Dutzende von Leuten irgendwie dazu zu bringen, das zu tun, was sie am meisten hassen, sprich ihren Job. Im Normalfall heißt das, am Telefon um Hilfe zu betteln und konsequent ignoriert zu werden – ein System, das als Matrixmanagement beziehungsweise, im landläufigen Sprachgebrauch, als „*Geh endlich ans %@!\*Telefon, du fauler Sack!*“ bezeichnet wird. In der Praxis läuft das darauf hinaus, Mitarbeitern hinterherzujagen, die niemals ans Telefon gehen beziehungsweise Anrufe erst dann beantworten, wenn Ihr Projekt eingestellt worden ist.

Die Mitarbeiter großer Unternehmen vermeiden aus Erfahrung, in Matrixmanagement-Situationen ans Telefon zu gehen, da der Anrufer sie unweigerlich um einen Gefallen bitten wird. Bei Anrufern handelt es sich in den allerseltensten Fällen um Leute, die von sich aus ihre Hilfe offerieren. Anders gesagt: Wer ans Telefon geht, ist selbst schuld.

Wären Sie ehrlich und würden dem Anrufer beispielsweise „Ich bin egoistisch und beschäftigt und werde den Teufel tun, Ihren Anruf zu beantworten“ aufs Band sprechen, würden Sie gefeuert werden. Würden Sie andererseits alle Anrufe beantworten und anderen Leuten helfen, die Karriereleiter hinaufzusteigen, würden Ihre eigenen Projekte scheitern und Sie gefeuert werden. Dies ist ein klassisches Beispiel für eine Situation, in der der Wieselweg die einzige brauchbare Alternative darstellt.

Zum Glück kann man Nachrichten auf dem Anrufbeantworter über Monate hinaus ignorieren, ohne dafür bestraft zu werden. Sollten Sie dem Bittsteller irgendwann im Aufzug begegnen, können Sie immer noch sagen, dass Sie sich „heute an die Sache setzen“ wollten beziehungsweise er „der Nächste auf der Liste“ sei. Ihr einziges Ziel dabei lautet, die Sache so hinzudrehen, dass den Bittsteller hinreichend wieselige Zweifel bezüglich der Frage befallen, ob die Geschworenen bei Gericht sich auf seine Seite schlagen würden, sollte er seinem Instinkt folgen und Sie mit seinem Regenschirm aufspießen.



## Kaffeeküchenwiesel

Wer eine Kaffeeküche in seinem Büro hat, dem wird die folgende Situation nicht fremd sein:

Sehr geehrter Mr. Adams,

folgendes Szenario: Auf dem Weg zu einem wichtigen Meeting, für das ich bereits zu spät bin, schaue ich in der Kaffeeküche vorbei, um mir einen Kaffee zu holen. Was finde ich vor? Zwei Kannen, die beide ungefähr eine Viertel Tasse zähflüssiges Kaffeekonzentrat enthalten. Somit stehe ich vor der Wahl, hoffnungslos unterkoffeiniert in das Meeting zu gehen oder eine neue Kanne Kaffee aufzusetzen, zu warten, bis der Kaffee durchgelaufen ist, und mich noch mehr zu verspäten. Das verdanke ich dem Wiesel, das sich die letzte Tasse trinkbaren Kaffee eingeschenkt und dann aus dem Staub gemacht hat, ohne eine neue Kanne aufzusetzen.

Sich unbemerkt die letzte Tasse Kaffee einzuschicken, gehört mit zu den schwierigsten Wieselmanövern überhaupt, wobei das eigentliche Problem darin liegt, sich unbemerkt aus der Kaffeeküche zu schleichen. Im Idealfall sind die Flure in Ihrem Büro nicht mit Teppich ausgelegt, sodass Sie hören, wenn sich jemand der Kaffeeküche nähert. Warten Sie ein paar Sekunden, und sobald nichts mehr zu hören ist, steht Ihrem unbemerkten Abgang nichts mehr im Wege.

Sind die Flure dagegen mit Teppich ausgelegt und besteht die Gefahr, dass Ihre Kollegen sich ungehört anschleichen, ist es ratsam, über eine Ausweichwieseltaktik zu verfügen. Arrangieren Sie die Möbel in der Kaffeeküche so, dass der Abfalleimer direkt am Ausgang zum Flur steht. Nehmen Sie Ihre unredlich erworbene Tasse Kaffee samt dem vollen Kaffeefilter, gehen Sie zum Ausgang



und werfen Sie einen kurzen Blick auf den Flur. Ist niemand in Sichtweite, werfen Sie den Filter in den Abfalleimer (oder, wenn Ihnen der Sinn danach steht, an die Wand, das macht ein hübsches Muster) und dann nichts wie weg. Im Falle dass sich jemand nähert, geht man so vor: Sobald er zur Tür hereinkommt, werfen Sie den alten Filter mit einer großen Geste in den Abfall und verkünden mit lauter Stimme, dass Sie „*schon wieder* einen neuen Kaffee kochen“. Sie können sogar noch eins draufsetzen und sich darüber auslassen, wie sehr Ihnen die Leute zuwider sind, die sich die letzte Tasse eingießen ohne eine neue Kanne aufzusetzen. Dann tun Sie so, als ob Ihr Pager gerade vibriert hätte, werfen einen entsetzten Blick auf das Display und hasten mit den Worten „Oh mein Gott, oh mein Gott“ (und einer vollen Tasse Kaffee in der Hand) den Flur hinunter.

## **Kinder**

Kinder bieten mit die besten Entschuldigungen, sich vor der Arbeit zu drücken. Falls Sie keine Kinder haben, legen Sie sich möglichst schnell welche zu. Die Spielplätze sind voll davon. Kinder schleppen zwar einen ganzen Haufen Probleme ins Haus, aber wenn es darum geht, blauzumachen, gibt es keine bessere Entschuldigung.

Kinder erschließen einem so viele und vor allem variable Ausreden, dass man sich im Bedarfsfall in Sekundenschnelle eine Entschuldigung zusammenreimen kann. Das Beste daran ist, dass man noch nicht einmal unbedingt lügen muss. Kinder brauchen immer irgendetwas. Die Ausrede „Meinem Kind geht es nicht gut“ beispielsweise entspricht praktisch immer der Wahrheit. Kinder sind nun einmal dauernd hungrig, durstig, müde oder haben es satt, 16 Stunden am Tag Teppiche zu knüpfen. Irgendetwas haben sie immer.

## **Antiteamwork**

Alle Arbeit beginnt als „potenzielle Arbeit“ und die beste Strategie im Umgang mit potenzieller Arbeit besteht darin, sie beim ersten Auftauchen auszumerzen. Ist sie erst einmal zu „tatsächlicher Arbeit“ herangereift, ist sie sehr viel schwerer loszuwerden. Die meisten Arten potenzieller Arbeit gehen an Vernachlässigung ein, wenn man sie nur lange genug ignoriert. Die virulenteren Unterarten potenzieller Arbeit dagegen verlangen dem arbeitsscheuen Wiesel ein Höchstmaß an Kunstfertigkeit ab.

Als überaus wirksam hat sich in solchen Fällen die Anwendung einer als Falschinformation bekannten Informationsart erwiesen. Abgesehen davon, dass sie erstunken und erlogen sind, unterscheiden sich Falschinformationen in nichts von wirklichen Informationen.



Lassen Sie die Finger von allzu exotischen Falschinformationen und beschränken Sie sich auf die altbewährten Hausmittel, als da wären:

1. *Zu teuer*
2. *Juristisch zu riskant*
3. *Sicherheitsrisiko*
4. *Technisch unmöglich*

Sagen Sie niemals „Das übersteigt unsere Kapazitäten“ oder „Das dauert zu lange“, da diese Ausreden für jeden, der die Arbeit nicht machen muss, genauso wie „Kein Problem“ klingen. Dasselbe gilt für „Dafür besteht keine Nachfrage“. Es gibt nämlich einen theoretischen Grad an Misshandlung, ab dem Ihre Verkäufer alles an den Mann bringen.



Ist Ihr Opfer auf eine bessere – sprich vorteilhaftere – Bewertung Ihrerseits angewiesen, nehmen Sie sein Projekt in Geiselhaft, bis Sie eine ausreichend lukrative Gegenleistung erhalten, beispielsweise einen ausschließlich für die Besorgung von Kaffee zuständigen Assistenten, ein auf Ihren Namen ausgestelltes Patent oder ein Dach auf Ihre Bürozeile. In solchen Fällen gibt es keinen Grund, warum gerade Sie leer ausgehen sollten.

## Präsentationen stehlen



Richtig gute Präsentationen machen einen Haufen Arbeit. Viel einfacher ist es, sich in eine laufende Präsentation einzuwieseln und so zu tun, als habe man an der Präsentation mitgearbeitet. Der Schlüssel zu einer feindlichen Präsentationsübernahme liegt darin, zu warten, bis jemand – idealerweise ein Teammitglied – am Projektor steht, der zu schüchtern ist, sich vor einer Gruppe von Menschen mit Ihnen anzulegen. Mit der Ausrede, etwas zur Präsentation anmerken zu wollen, gehen Sie nach vorne und schieben Ihr Opfer zur Seite. Nun kommt es darauf an, mit möglichst überzeugend vorgetäuschter Autorität über die Präsentation zu referieren und den Eindruck zu erwecken, Sie hätten die ganze Nacht hindurch an der Fertigstellung der Präsentation gearbeitet. Deuten Sie mit Ihrem Stift auf einen Zuhörer in den hinteren Reihen und sagen Sie: „Sie dahinten, Sie haben eine Frage?“ Ob jemand dahinten tatsächlich eine Frage gestellt hat, ist unerheblich. Provoziert Ihr Einwurf keine wirkliche Frage, sagen Sie einfach: „Oh, ich dachte, Sie hätten einen verwirrten Ausdruck im Gesicht.“ Das bringt Ihnen den zusätzlichen Wieselvorteil, dass die Person, auf die Sie gedeutet haben, sich den Rest des Tages fragen wird, was mit ihrem Gesicht nicht in Ordnung ist. Und das kann sehr unterhaltsam sein.

## Ziele

Würden Wiesel tanzen, dann sähen sie dabei genauso aus wie Sie und Ihr Boss während einer Diskussion über Ihre Ziele. Ihr Boss will so viel Arbeit wie nur möglich aus Ihnen herauspressen, ohne Ihnen dabei einen plausiblen Grund in die Hand zu spielen, eine gesunde und Ihrem Leben Sinn gebende Gehaltserhöhung zu fordern. Sie dagegen wollen Zielvorgaben, die ein Eichhörnchen im Koma erfüllen könnte.



Niemand wird Sie jemals für Dinge verantwortlich machen, die Sie kontrollieren können, beispielsweise Ihren Einsatz und Ihre Hingabe zur Arbeit. Wofür man Sie dagegen verantwortlich machen *wird*, ist das Resultat Ihrer Bemühungen, und das wird zumeist von den Fehlern anderer Leute diktiert. Nehmen wir beispielsweise an, Sie müssen in Ihrem Job mit einem Verkäufer zusammenarbeiten. Beten Sie, dass Sie keinen erfahrenen Außendienstler zugewiesen bekommen, der genau weiß, wie er sich Ihr Geld ohne jede Gegenleistung unter den Nagel reißen kann. Sie wollen einen Verkäufer, der so inkompetent ist, dass Sie am Ende mit einem guten Deal in der Tasche dastehen und der Verkäufer von seinem Boss gefeuert wird.

Ebenfalls von Vorteil ist es, wenn Ihre Kollegen in allem, was sie tun, völlig inkompetent sind (es sei denn, sie helfen Ihnen). Dank ihrer Inkompetenz können Sie sich einen größeren Teil des Budgets sichern, worauf Sie schon allein deshalb angewiesen sind, weil Sie die Inkompetenz Ihres Bosses ausgleichen müssen, für alle Projekte in der Abteilung ausreichend Mittel aufzutreiben.

Vor allem aber brauchen Sie nach Abschluss Ihres Projekts Kunden, die zu dumm sind zu kapiern, was sie kaufen. Realistisch gesehen sind alle neuen Produkte und Prozesse hoffnungslos mit Fehlern behaftet. Das wiederum bedeutet, dass Sie auf Kunden angewiesen sind, denen es entgegen jeder Vernunft nichts auszumachen scheint, gutes Geld für schlechte Produkte auszugeben.

## Die eigenen Erfolge übertreiben

Das Universum besteht zum Großteil aus leerem Raum. Dasselbe gilt für Ihren Job. Daraus ergibt sich die zwingende Notwendigkeit, jeden Atemzug, jeden Satz, jeden Telefonanruf, jede noch so banale Konversation und überhaupt Ihre sämtlichen Körperfunktionen als „Erfolg“ zu deklarieren. Niemand liebt Sie so sehr wie Sie selbst und auf Angeben steht keine Strafe. Im Gegenteil: Vorausgesetzt, Sie finden die richtigen Worte, könnte sogar eine Lohnerhöhung dabei herauspringen.



## Krankschreibung

Zeigen Sie mir ein Unternehmen, das seinen Mitarbeiter im Krankheitsfall den Lohn weiterbezahlt, und ich zeige Ihnen ein Unternehmen voller krankgeschriebener Wiesel.

**Krankschreibung:** Bezahlter Urlaub für Wiesel





Wiesel besitzen die unheimliche Fähigkeit, genau so viele Tage im Jahr krank zu sein, wie es in ihrem Unternehmen gerade noch akzeptiert wird. „Kranksein“ ist ein höchst subjektives Konzept. Ein typischer Vertreter der Spezies Homo sapiens leidet eigentlich immer unter oder an etwas. Und wie mit gutem Wein, so werden auch die Ausreden für Krankheitstage mit zunehmendem Alter immer besser. Wenn Sie alles richtig gemacht haben, wird Ihr Boss gegen Ende Ihrer beruflichen Laufbahn überrascht aufschreien, wenn Sie es einmal zur Arbeit schaffen, ohne dass Ihnen ein Körperteil abfällt. Dazu kommt, dass Sie mit fortschreitendem Alter aus einer Vielzahl zusätzlicher potenzieller Leiden schöpfen können – angefangen von Herzschrittmachern bis hin zu künstlichen Hüften, und zwar selbst dann, wenn Sie dergleichen gar nicht benötigen. Da die Krankenversicherung für die Behandlungskosten aufkommt und Sie die weniger erfreulichen Momente im seligen Dämmerzustand der Narkose verbringen, lohnt es sich, sich in diesem Bereich aktiv zu engagieren. Nichts spricht dagegen, sich sämtliche Körperteile nach und nach durch künstliche Ersatzglieder beziehungsweise -organe ersetzen zu lassen, bis Sie vom technischen Standpunkt aus betrachtet als Cyborg eingestuft werden – es sei denn, Sie legen Wert darauf, Ihr Wahlrecht zu behalten.

Übereifrigen Wiesel unterläuft häufig der Fehler, dieselbe Krankheit allzu oft als Entschuldigungsgrund ins Feld zu führen. Da immer die Gefahr besteht, dass man vergisst, welche Leiden man bereits vorgeschützt hat, und sich im unpassenden Moment wiederholt, empfehle ich, nach streng alphabetischer Reihenfolge an Ihren eingebildeten Leiden zu erkranken:

Asthma ... Bronchitis ... Cholera ... Durchfall ... usw.

Sehr geehrter Mr. Adams,

eine Kollegin von mir lässt sich bei jeder Gelegenheit krankschreiben. Wie ich höre, hat sie sich einmal sogar wegen „geschwollener Lippen“ krankgemeldet.

Der Trick, am Telefon krank zu klingen, besteht darin, innerhalb von 30 Sekunden nach dem Aufwachen eine Nachricht auf dem Anrufbeantworter Ihres Bosses zu hinterlassen. Wenn es Ihnen so geht wie mir, werden Sie jeden Morgen unmittelbar nach dem Aufwachen von den folgenden Symptomen geplagt:

1. *Muskelschmerzen*
2. *Stechende Kopfschmerzen*
3. *Kraftlosigkeit*
4. *Heisere Stimme*
5. *Depressionen*

Nach zwei Schlucken Kaffee fühle ich mich zwar wieder hervorragend, aber diese ersten 30 Sekunden nach dem Aufwachen unterscheiden sich praktisch in nichts von den letzten 30 Sekunden, bevor man von der Beulenpest hinweggerafft wird.

Falls – und das ist die eigentliche Gefahr beim Krankfeiern – die Wieselzüge, die Sie im Büro ausgeklügelt haben, Ihre physische Präsenz am Arbeitsplatz erfordern, könnte eine unzeitgemäße Auszeit verheerende Konsequenzen zeitigen, wie folgendes Beispiel belegt:

Sehr geehrter Mr. Adams,

ich hatte einen Kollegen, den ich hier Wieselbert nennen werde und dessen Bürozelle ein Musterbeispiel an Effizienz und Ordnung war. Unser spitzhaariger Boss (SHB) fand Gefallen daran, dem Rest der Belegschaft unter die Nase zu reiben, wie perfekt Wieselbert seine Arbeit in akkurat beschrifteten Ordnern abheftete. Die Ordner hatten ausnahmslos die gleiche Größe und Farbe und waren auf dem Rücken fein säuberlich beschriftet.

Wir warnten unseren SHB immer wieder, dass dieser Kollege ein Wiesel wäre, aber er hielt ihn einfach für *genial* und schwärmte uns alle paar Wochen von Wieselberts vorbildlicher Bürozelle vor. Oh, wie sehr er sich wünschte, dass wir alle so ordentlich und organisiert

wären wie Wieselbert. Er führte sogar Besucher zu Wieselberts Büro- zelle, nur um ihnen zu zeigen, wie perfekt organisiert sie war.

O.k., nun zum lustigen Teil. Eines Tages, Wieselbert hatte Urlaub, bat mich der SHB um einen Bericht, den ich aber nicht hatte. Ich antwortete ihm, dass ich nicht wüsste, wo ich den gewünschten Bericht abgelegt hätte. Er wurde fuchsteufelswild und zerrte mich praktisch hinüber zu Wieselberts Büro- zelle, um mir den Ordner zu zeigen, in dem ich den gewünschten Bericht finden würde. Der SHB zog den Ordner aus dem Regal, öffnete ihn und was war? Der Ordner war *leer*. Jeder einzelne Ordner war *leer*. Daraufhin öffnete der SHB die Aktenablage in Wieselberts Schreibtisch. Die Akten waren ebenso akkurat beschriftet wie die Ordner – und ebenso *leer*. Dann endlich, in der untersten Schublade des Schreibtischs, fanden sich Wieselberts Unterlagen: ein chaotischer Haufen Blätter, mit Kaffee- flecken beschmiert und mit Esels- ohren verunstaltet. Dass unser SHB keinen Herzschlag erlitt, grenzt an ein Wunder.

Überflüssig zu sagen, dass die gesamte Belegschaft am nächsten Montag pünktlich zum Arbeitsbeginn im Büro erschien, um auch garantiert da zu sein, wenn Wieselbert aus dem Urlaub zurück- kehrte. Dieses Feuerwerk wollte keiner verpassen.

## Teamwork vermeiden

Gleichgültig, ob in Ihrem Berufs- oder Privatleben, es wird immer Wiesel geben, die unter dem Vorwand von „Teamwork“ versuchen, Ihnen einen Teil ihrer Arbeit aufzuhalsen. Die beste Wiesel- methode zur Vermeidung von Teamwork besteht darin, frohgemut jede Bitte um Hilfe zu akzeptieren und den Bittsteller dann mit „Fragen“ hinsichtlich des prinzipiellen Sinns und Zwecks des Projekts zu nerven. Lassen Sie keinen Zweifel daran aufkommen, dass Sie fest entschlossen sind, sich nicht nur um die kleinen Dinge zu küm- mern, sondern sich – großartiger Teamplayer, der Sie nun mal sind – auch der globalen strategischen Implikationen annehmen werden.

Diese Methode funktioniert auch im Privatleben prächtig. Angenommen, Ihr Ehepartner bittet Sie, ihm beziehungsweise ihr zu helfen, die Couch auf die an- dere Seite des Zimmers zu tragen. Nachdem Sie hocheifrig zugesagt haben, selbstverständlich mit anzupacken – aber noch bevor Sie auch tatsächlich Hand anlegen –, könnten Sie beispielsweise den grundsätzlichen Sinn und Zweck des Besitzes einer Couch in Frage stellen. Reiben Sie sich am Kinn, inspizieren Sie



den Bezug und schlagen Sie vor, die Couch neu beziehen zu lassen. Und überhaupt, sollte man nicht gleich einen Scotchguard-Schutzbezug darüber ziehen und bei der Gelegenheit vielleicht auch noch unter den Kissen Staub saugen? Versuchen Sie, ein Verhältnis von zehn Minuten Debatte zu einer Minute tatsächlicher Hilfe anzustreben.

Mit der Zeit wird Ihr Partner beziehungsweise Kollege einsehen, dass es einer Einladung zur psychischen Folter gleichkommt, Sie um Hilfe zu bitten – und zwar ohne dass das Ihrem Image als stets hilfsbereiter Mitmensch im Gerings-ten abträglich wäre.

Noch besser: Sollte jemand auf die Idee kommen, sich über Ihre „Art“ zu beklagen, wird jedermann ihn für kleingeistig und engstirnig halten. Es ist schwierig, jemanden dafür zu kritisieren, dass er zu hilfreich ist.

## Schrittweise Neuorientierung



Wiesel, die das Pech haben, auf einer Stelle zu sitzen, die ihnen nicht gefällt, bedienen sich gerne der „schrittweisen Neuorientierung“ auf einen ihnen genehmeren Posten. Dabei können Wiesel, die sich im Prozess der schrittweisen Neuorientierung befinden, kaum gefeuert werden. Sie arbeiten ja – nur eben nicht das, wofür sie eingestellt wurden.

Der eigentliche Trick bei der Strategie der schrittweisen Neuorientierung ist, nicht um Erlaubnis zu bitten. Das Wiesel widmet einfach dem Job, für den es bezahlt wird, ein bisschen weniger und dem Job, den es gerne hätte, ein bisschen mehr Zeit, wobei dieser neue Job im Idealfall nur in der Fantasie des Wiesels existiert. Auf diese Weise vermeidet das Wiesel es, irgendjemandem auf die Zehen zu treten. Da sich die Verlagerung sozusagen schleichend vollzieht, haben sein Boss und seine Kollegen genügend Zeit, sich an die neuen

Realitäten zu gewöhnen. Irgendwann ist dann der Punkt ohne Wiederkehr überschritten und das Wiesel verkündet, dass es seinen alten Job nicht mehr mache.

Der Erfolg dieser Strategie hängt davon ab, einen Boss zu haben, der Konfrontationen aus dem Weg geht. Das Wiesel muss die Geschwindigkeit der schrittweisen Neuorientierung so wählen, dass sie gerade unterhalb der Schwelle liegt, ab der sie die Aufmerksamkeit eines schwer arbeitenden Vorgesetzten erregen würde.

Das Endziel der Strategie der schrittweisen Neuorientierung lautet, für etwas bezahlt zu werden, bei dem man weder auf Geschäftsreisen gehen noch irgendwas schriftlich festhalten muss. Stattdessen drängen Schrittweise-Neuorientierungswiesel in Jobs, die damit zu tun haben, auf Meetings zu gehen und seine Meinung zum Besten zu geben. Das bedeutet üblicherweise, innovative Jobbezeichnungen wie „Empowerment-Genie“ oder „Ideen-Ombudsmann“ zu erfinden.

## Wertlose Geschenke machen



In einem Buch mit dem Titel *Das Zeitalter der Propaganda*, das ich vor kurzem gelesen habe, werden mehrere Überzeugungstechniken vorgestellt. Eine davon läuft darauf hinaus, Leuten Dinge zu schenken, um die sie nicht gebeten haben. Das löst in ihnen ein starkes psychologisches Bedürfnis aus, ihrem Wohltäter gleichfalls etwas Gutes zu tun, und der verkauft ihnen dann etwas, was sie nicht benötigen. So unglaublich es klingt, diese Technik funktioniert tatsächlich. Wir Menschen sind so stark darauf konditioniert, einen Gefallen mit einem Gegenfallen zu beantworten, dass wir uns schwer tun, diesen Impuls zu unterdrücken.

Diese Technik eignet sich hervorragend für den Einsatz am Arbeitsplatz. Die besten ungebetenen Geschenke sind Dinge ohne jeden finanziellen Wert, beispielsweise Zeitungsausschnitte. Ein gut ausgewählter Zeitungsausschnitt erweckt den Eindruck, Sie hätten sich reiflich Gedanken über das „Geschenk“ gemacht, obgleich es Sie nicht einen Cent gekostet hat. Fängt jemand an, Ihnen laufend Zeitungsausschnitte zuzustecken, können Sie damit rechnen, in nächster Zeit um einen Gefallen gebeten zu werden. Als Vorkehrung gegen unvermittelte Attacken von Clippingschenkern trage ich in meinem Geldbeutel stets einige Zeitungsausschnitte bei mir. So kann ich, drückt mir jemand einen Ausschnitt in die Hand, sofort zum Vergeltungsschlag ausholen. Ich drücke meinem Gegenüber ein Clipping in die Hand und sage dann etwas in der Art von: „Vielen Dank für diesen Artikel über die Herstellung von Benzin aus Methangas. Hier haben Sie einen Bericht über die steigenden Kosten von Baumwolle. Mein Artikel ist zwar länger als Ihrer, aber das können Sie ja später wieder gutmachen.“

## Angebote bewerten

Der erste Schritt bei der Bewertung des Angebots eines Lieferanten besteht darin, herauszufinden, wer in Ihrem Unternehmen mit dem Lieferanten verwandt ist, wer mit ihm ins Bett geht, wer sich von ihm bestechen lässt, wer mit ihm eng befreundet ist und wer auf einen Job bei ihm scharf ist. Sollte eine oder mehrere dieser Eigenschaften auf Sie oder jemanden aus der Führungsebene zutreffen, vereinfacht dies den Bewertungsprozess natürlich immens. Sie verkünden, dass das Angebot einfach unschlagbar sei und nehmen es an.

Beim Vergleich von Produkten stehen üblicherweise unter anderem eine teure Alternative mit wenigen Problemen und eine billigere Variante mit einem Haufen Problemen zur Auswahl. Mit anderen Worten, jedes Produkt weist einen individuellen, unbestreitbaren Vorteil auf und ein gewieftes Wiesel kann sich jedes Angebot genehmigen lassen, wenn es seine positiven Aspekte hervorhebt. Dabei kommt es darauf an, keine Zeit auf den Kampf für von vornherein chancenlose Alternativen zu verschwenden, wie folgendes warnendes Beispiel illustriert:

Sehr geehrter Mr. Adams,

wir erhielten vom Topmanagement die Anweisung, in unserem Bereich die Software eines bestimmten Anbieters zu testen. Obwohl wir von vorangegangenen Meetings und Diskussionen her wussten, dass diese Software nicht – eine andere dagegen sehr wohl – funktionieren würde, machten wir uns an die Arbeit. Nachdem wir zahllose Stunden

und jede Menge Geld darauf verwandt hatten, zu tun, was uns aufgetragen worden war, stellten wir fest, was wir längst schon wussten: Die Software dieses Anbieters ließ sich in unserem Bereich nicht einsetzen.

Später fanden wir heraus, dass die Frau des Bosses des Bosses unseres Bosses im Vorstand dieses Softwareanbieters sitzt.

## Rückzahlungen

Wenn ich „Rückzahlung“ sage, dann meine ich damit Geld, das Sie von der Berufsunfähigkeitsversicherung erhalten, weil Sie angegeben haben, Sie hätten sich bei der Arbeit am Rücken verletzt. Vorgetäuschte Rückenverletzungen sind bei Wieseln vor allem deshalb so beliebt, weil sie sich kaum nachweisen lassen. Selbst für Wissenschaftler ist der Rücken ein Mysterium. Dem ungeübten Auge erscheint der Rücken zwar äußerst simpel konstruiert, ein paar Muskelstränge über einer Reihe von hörnchenförmigen Knochen, die von einem länglichen, mit spinalem Schleim gefüllten Knochenstab ausgehen. In Wahrheit dagegen bereiten der Rücken und seine Funktionsweise den Medizinern weit mehr Kopfzerbrechen als die Antwort auf die ungelöste Frage, warum wir ganz hinten in unserer Kehle einen Boxsack in Miniaturausgabe hängen haben.

Der ideale Zeitpunkt, sich eine vorgetäuschte Rückenverletzung zuzuziehen, ist eine Woche vor dem Tag, an dem Sie, wie Sie aus sicherer Quelle wissen, wegen chronischer Inkompetenz gefeuert werden sollen (natürlich nur, wenn es keine Abfindung gibt). Von diesem Moment an gelten Sie als gesetzlich geschützte Spezies, nicht unähnlich dem Marder, der an meinem Auto herumnagt, nur noch nagender. Ihr Boss wird sich nicht trauen, Sie zu feuern, nachdem Sie sich bei der Arbeit verletzt haben, weil das so aussehen würde, als wollte er sich damit für den Anstieg der Berufsunfähigkeitsversicherungsprämie an Ihnen rächen.

Da die Versicherung Ihnen einen Detektiv mit Videokamera auf den Hals hetzen könnte, der nur darauf wartet, dass Sie beispielsweise im Garten den Spaten schwingen, ist es ratsam, den Schein zu wahren. Beim Golfen etwa sollten Sie sich nach jedem Schlag an den Rücken greifen, sich auf das Green werfen und mit schmerzverzerrtem Gesicht möglichst laut stöhnen. Ihre Golfpartner werden Sie zwar für einen schlechten Verlierer halten, aber als supercleveres Wiesel, das fürs Nichtstun bezahlt wird, kann Ihnen das egal sein.

## Mit Abfindungen reich werden



Steckt Ihr Unternehmen in einem ökonomischen Teufelskreis und versucht, sich unliebsame Mitarbeiter vom Hals zu schaffen? In einer solchen Situation könnte das Management auf die Idee verfallen, das Abfindungspaket so lange aufzupeppen, bis Sie es schlicht unwiderstehlich finden. Das ist der Zeitpunkt, an dem Sie aufhören sollten, die Karrieren Ihrer Kollegen zu sabotieren. Konzentrieren Sie statt dessen Ihre gesamte Energie darauf, Ihre eigene Karriere zu ruinieren, damit Sie gefeuert werden und abkassieren können.

Beginnen Sie mit kleinen Dingen. Fangen Sie an, Ihr Äußeres gezielt zu vernachlässigen. Falls Sie eine Frau sind, stopfen Sie Ihre Bluse hinten am Rücken unter den Bund Ihres Höschchen und kleben Sie sich ein gut ein Meter langes Stück Toilettenpapier an die Schuhsohle. Variieren Sie die Länge des Toilettenpapiers täglich. So erwecken Sie den Eindruck, als würde es sich dabei um ein chronisches Problem handeln. Ziehen Sie den Lippenstift so weit über die Lippen hinaus, bis Sie gefragt werden, ob Sie einen Anschlag auf Batman planen. Hinsichtlich der Frisur empfehle ich etwas aus der Familie der Filzköpfe mit einer leichten Andeutung von Parasitenbefall.

Wenn Sie ein Mann sind und Ihr Boss eine Frau, empfiehlt es sich, unvorteilhafte Schuhe zur Arbeit zu tragen. Frauen fühlen sich in Gegenwart von Männern mit minderwertigem Schuhwerk unwohl. Auch wenn sie es nie zugeben, Frauen betrachten die Männer in ihrer unmittelbaren Umgebung als freilaufende, zu ihrem Outfit gehörende Accessoires. Die Devise lautet: Beißt es sich, schmeißt sie dich.

Falls Ihr rattenhaftes Äußeres Sie nicht an die Spitze der Kündigungsliste befördert, ist es an der Zeit für radikalere Maßnahmen: Hören Sie auf, ein Wiesel zu sein. Ganz recht, hören Sie auf, Ihre Inkompetenz zu verstecken. Es ist an der Zeit, die Karten auf den Tisch zu legen und Ihrem Boss zu zeigen, dass Sie,

metaphorisch gesprochen, eine durchgeknallte Frau mit 54 Katzen und einem Haus voller leerer Margarinebecher sind. Mit anderen Worten, verzichten Sie in Ihrem nächsten Statusbericht auf alles Wieselige, was sich dann ungefähr so lesen könnte:

Am Montag konnte ich mich nicht mehr an den Text eines Songs erinnern, den ich im Kopf hatte, und so verbrachte ich den gesamten Tag damit, den Text im Internet zu suchen, bis ich schlussendlich auch die Melodie vergaß. Am Dienstag wurde ich von zahllosen Leuten angerufen, die mir Nachrichten auf dem Anrufbeantworter hinterließen, aber wann immer ich zurückrief, war niemand da. Am Mittwoch hatte ich einen Termin beim Arzt, der herausfinden will, warum ich dauernd zunehme. Er glaubt, dass es irgendetwas mit meiner übermäßigen Nahrungsaufnahme zu tun hätte. Bei der Gelegenheit habe ich mir für nächste Woche gleich noch ein paar weitere Untersuchungstermine geben lassen. Donnerstag saß ich den ganzen Tag in einem Meeting, das sich aber als das falsche herausstellte. Mir fiel mein Irrtum nach ungefähr vier Stunden auf, aber da ich zu diesem Zeitpunkt schon Feuer und Flamme für deren Mission Statement war, blieb ich. Und damit kommen wir zu heute und dem Bericht, den zu verfassen mich den ganzen bisherigen Tag in Anspruch genommen hat.

Allerdings könnte Ihr Arbeitgeber seinerseits mit einem Wieselmanöver wie beispielsweise dem folgenden zurückschlagen:



## Das erwartet Sie ausserdem in „Dilbert und die Stunde des Wiesels“.

---

### Einführung

- 1 Der Wieselweg zu weniger Arbeit
- 2 Mehr Spaß bei der Arbeit
- 3 Sich bei der Arbeit durchsetzen
- 4 Fußvolkwiesel
- 5 Mitarbeiter motiwieseln
- 6 Managerwiesel
- 7 Verhandeln wie ein Wiesel
- 8 Berufe für Wiesel
- 9 Finanzwiesel
- 10 Airline-Wiesel
- 11 Marketingwiesel
- 12 Verkaufswiesel
- 13 CEO-Wiesel
- 14 Sozialiwieseln
- 15 Naturfreunde
- 16 Rhetorik für Wiesel
- 17 Jammern wie ein Wiesel
- 18 Wiesel sind von der Venus
- 19 Wieselprodukte
- 20 Wieseltypen
- 21 Wieselfairness und -gerechtigkeit
- 22 Diverse Wiesel
- 23 Die Philosophie des Wiesels
- 24 Der Geist des Wiesels
- 25 Das Zeichen des Wiesels
- 26 Wieselmissbrauch
- 27 Abschließende Gedanken zum Wiesel

