

# Stellen Sie sich mal ganz dumm

30. Juni 2009, Autor: [Claudia Tödtmann](#)

In den Niederlanden und Großbritannien sind Unternehmenslenker keine Fachkräfte, erzählte kürzlich Management-Coach Jürgen W. Goldfuss. Und dass er das gut findet. So erlebte er zum Beispiel auch einen schwäbischen Familienunternehmer aus der Textilbranche, der seinen Mitarbeitern gerne mal sagt: „Du bist doch der Fachmann, ich muss nur die richtigen Kontrollfragen stellen.“ Ein anderer Chef beeindruckte Goldfuss damit, dass er seine Sekretärin bei einem Coaching-Termin bei ihm gleich mit im Schlepptau hatte. Warum? „Wenn wir beide dasselbe wissen, haben wir es doch leichter miteinander.“ Wie weise. Keine Spur von – dem nur vermeintlich wichtigen und karriereförderlichen – Herrschaftswissen. Stattdessen absolute Teamorientierung und das auch noch über die Hierarchie hinweg.

Und dann wartete der Coach mit einer überraschendem Ansage auf: „Junge Leute sollten einfach mal die Klappe halten.“ Denn: Jungen Menschen, die zum Beispiel in einem Familienunternehmen in die Rolle des Firmenchefs hineinwachsen sollen, gibt Goldfuß diesen Rat: „Jüngere sollten sich bewusst dümmer stellen als sie sind – um so festzustellen, ob die anderen überhaupt kapiert haben, was sie machen.“ Andersherum berichtet der Management-Coach von der schwäbischen Alp von alten Haudegen, die mit neuen, verrückten Ideen ihrer Brut rechnen – und mauern, was das Zeug hält. „Das geht bis zur Sabotage“, erzählt er. Manche von ihnen lassen die Jungen auflaufen, nur damit sie sich die Hörner abstoßen. Wenn`s denn klappt.

Und Jürgen W. Goldfuß berichtet von Mitarbeitern, die 40 Jahre dabei sind, und solche jungen Heißdüsen dann so ausbremsen: Indem sie Dienst nach Vorschrift schieben oder einfach mal technische Rückfragen stellen nach dem Motto „Meinen Sie ISO 2000 oder ISO 2001?“ Klar kannten die Altgedienten die Antwort, stellten sich aber bewusst doof. Um ihn erst mal zu verunsichern – und dann (triumphierend) zu korrigieren.

Und Goldfuß' Generalansage in Richtung Familienunternehmen: „In dem Moment, wo die Familie eine Rolle spielt, kommen Emotionen hoch, wird's kompliziert. Und Emotionen, die sind nur im Vertrieb gut, sonst nirgends.“

Gefällt mir 0

Twittern

Merken

Weiterempfehlen