

Scott Adams

Das Dilbert Prinzip

Die endgültige Wahrheit über Chefs, Konferenzen,
Manager und andere Martyrien

Aus dem Amerikanischen übersetzt von
Markus Schurr und Wilfram Ströhle

REDLINE | VERLAG

© 2022 des Titels »Das Dilbert-Prinzip« von Scott Adams (ISBN 978-3-86881-569-6) by redline Verlag,
Münchner Verlagsgruppe GmbH, München. Nähere Informationen unter: www.m-vg.de

Für Pam

Vorwort

Glänzende Aussichten

Heutzutage kann offenbar jeder Idiot mit einem Laptop ein Wirtschaftsbuch zusammenschreiben und damit Kohle machen. Darauf hoffe ich natürlich auch. Es wäre wirklich eine herbe Enttäuschung, wenn sich der Trend änderte, bevor dieses Meisterwerk in Druck geht.

Wie einige von Ihnen vielleicht wissen, zeichne ich hauptberuflich Cartoons. Es ist für einen Cartoonisten eine Herausforderung, ein ganzes Buch zu schreiben. Cartoonisten sind darin geübt, sich kurz und bündig auszudrücken. Alles, was ich in meinem Leben gelernt habe, läßt sich erschöpfend in einem Dutzend Punkte zusammenfassen, von denen ich einige schon wieder vergessen habe.



Sie wären sicher einigermaßen verwirrt, wenn Sie sich eine dicke Schwarte kauften, die nur zwölf Sätze enthält, besonders wenn einige davon auch noch „Lückenfüller“ sind. Deshalb gedenke ich mich aus Gründen der „Qualitätssicherung“ oft zu wiederholen, damit ein paar Seiten mehr herauspringen. Absatzpolitisch formuliert heißt das Werterhöhung. Und für Ihr Lesevergnügen werde ich viele farbige, aber unnötige Metaphern einstreuen. Genaugenommen sind die Metaphern in diesem Buch überflüssiger als ein Floh im Hemd.*

* Ich kann nicht versprechen, daß der Rest genauso gut wird.

Einleitung

Warum geht es in der Arbeitswelt so absurd zu?

Die meisten Themen meines Comic strips „Dilbert“ haben mit Situationen am Arbeitsplatz zu tun. Ich greife immer wieder bizarre und phantastische Elemente auf wie sadistische sprechende Tiere, koboldähnliche Buchhalter und Angestellte, die sich in Spüllappen verwandeln, nachdem man die Lebenskraft aus ihnen herausgewungen hat. Und doch höre ich am häufigsten diesen Kommentar:

„Das ist ja genau wie in meiner Firma.“

Egal wie absurd ich den Comic strip gestalte, die Erfahrungen, die die Leute am Arbeitsplatz machen, holen mich immer wieder ein. Hier ein paar Beispiele aus der sogenannten Wirklichkeit:

- Ein führendes Technologie-Unternehmen kündigt gleichzeitig zwei neue Programme an: erstens ein Arzneimittel-Testprogramm an einer willkürlichen Auswahl von Probanden, zweitens ein Programm zur „Steigerung der Würde des einzelnen“.
- Eine Firma kauft Laptops für den Einsatz auf Dienstreisen. Aus Furcht vor Diebstahl präsentieren die Manager eine geistreiche Lösung: Die Laptops sollen dauerhaft auf den Schreibtischen der Angestellten installiert werden.
- Eine Speditionsfirma organisiert sich neu, um Aufgaben und Ziele genauer abzustecken. Das Management entscheidet, die Änderungen bekanntzugeben, indem sie jede Abteilung anweist, Festwagen für eine „Qualitäts-Parade“ zu bauen.
- Ein Manager einer Telekommunikationsfirma will den „Team“-Geist seiner Abteilung stärken. Er hält eine Sitzung ab, um dem versammelten „Team“ mitzuteilen, er werde von nun an immer einen Baseball-Schläger mit sich führen und jedes Teammitglied solle während der Arbeit einen Baseball dabei haben. Einige Teammitglieder hängen sich den Baseball um den Hals, damit sie ihn nicht zu tragen brauchen. Andere stellen sich in Gedanken vor, wie sie dem Manager den Schläger abnehmen und diesen an ihm ausprobieren.

- Eine Firma beschließt, statt Gehaltserhöhungen Prämien zu vergeben, wenn fünf von sieben Unternehmenszielen erreicht würden. Am Jahresende werden die Arbeitnehmer informiert, sie hätten lediglich vier von sieben Zielen erreicht – daher keine Prämien. Eins der Ziele, das sie verfehlt hätten, sei die „Arbeitsmoral der Angestellten“.

Tausende von Menschen haben mir Geschichten von ihren Arbeitsplätzen erzählt (meistens durch E-Mail), die sogar noch absurder sind als die obigen Beispiele. Als ich diese Geschichten zum ersten Mal hörte, wunderte ich mich nur. Nach sorgfältiger Analyse habe ich jedoch eine komplexe Theorie entwickelt, um die Existenz solcher bizarrer Verhaltensweisen zu erklären: Menschen sind Idioten.

Einschließlich meiner Wenigkeit. Jeder ist ein Idiot, nicht nur Menschen mit schlechten Zensuren im Abiturzeugnis. Der einzige Unterschied ist, daß wir in verschiedenen Dingen und zu verschiedenen Zeiten Idioten sind. Egal wie klug einer ist, er verbringt einen Großteil des Tages damit, ein Idiot zu sein. Das ist die zentrale Prämisse dieses hochgelehrten Werkes.



Die obligatorische Selbsterniedrigung

Ich reihe mich stolz in die Kategorie der Idioten ein. Für die meisten Menschen der Neuzeit ist Dummheit keineswegs ein allumfassender, vierundzwanzigstündiger Zustand. Sie ist ein Zustand, in den jeder viele Male am Tag hineinschlittert. Das Leben ist einfach zu kompliziert, als daß man immer die richtige Antwort parat haben könnte.

Kürzlich brachte ich meinen Piepser zur Reparatur, weil er, nachdem ich die Batterien ausgewechselt hatte, nicht mehr funktionierte. Der Reparateur nahm ihn mir aus der Hand, klappte den Batteriedeckel auf, drehte die Batterie her-

um und gab ihn mir zurück, und das alles mit einer einzigen, wohlgeübten Handbewegung. Das nahm mir viel Freude an meiner berechtigten Empörung über die Qualität des Produktes. Der Reparaturmann dagegen schien ziemlich amüsiert. Wie übrigens auch die anderen Kunden in der Reparaturannahme.

An diesem Tag und in dieser Situation war ich ein vollkommener Idiot. Trotzdem schaffte ich es irgendwie, ein motorisiertes Fahrzeug zum Reparaturgeschäft und wieder zurück zu lenken. Es gehört zu den Wundern der menschlichen Natur, daß man viele Male am Tag in die Dummheit hineinschlittern kann, ohne die Veränderung zu bemerken oder dadurch unschuldige Zuschauer umzubringen.

Meine Qualifikationen

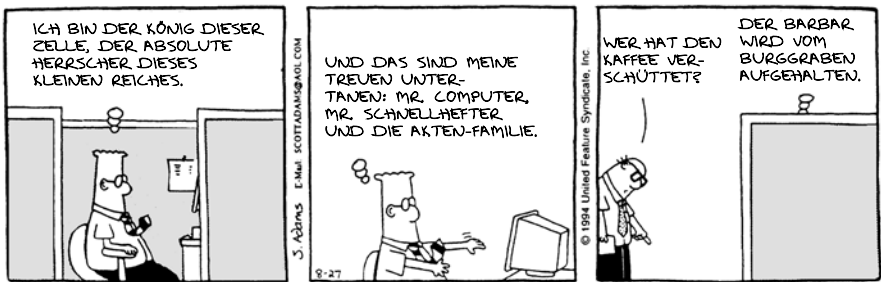
Jetzt, da ich zugegeben habe, daß ich nicht imstande bin, die Batterie meines Piepers auszutauschen, fragen Sie sich vielleicht, wie ich überhaupt darauf komme, ich könnte qualifiziert sein, Autor eines solch bedeutenden Buches wie diesem zu sein. Sie werden von meiner Bildung und meinen umfassenden Erfahrungen wahrscheinlich beeindruckt sein.

1. Ich habe eine Firma davon überzeugt, daß sie dieses Buch veröffentlichen muß. Das scheint vielleicht nicht viel zu sein, aber es ist mehr als das, was Sie heute geleistet haben. Und es war nicht einfach. Ich mußte mit Leuten zu Mittag essen, die ich nicht einmal kannte.





2. Ich habe siebzehn Jahre in einer kleinen Zelle in einem Großraumbüro gearbeitet. Die meisten Wirtschaftsbücher werden von Beratern und Professoren geschrieben, die nicht viel Zeit in einer solchen Zelle zugebracht haben. Das ist, als berichte man aus erster Hand über eine Kannibalenmahlzeit, obwohl man nur gedörrtes Rindfleisch kennt. Ich für meinen Teil habe an dem einen oder anderen Knöchelchen genagt.



3. Ich bin gelernter Hypnotiseur. Vor Jahren habe ich Unterricht genommen, um zu lernen, wie man Menschen hypnotisiert. Dabei habe ich auch gelernt, daß Menschen geistlose, irrationale und leicht zu manipulierende Dummköpfe sind. (Ich glaube, ich habe für diese Erkenntnis 500 Dollar bezahlt.) Und das gilt nicht bloß für die sogenannten guten Untertanen – es gilt für alle. Es liegt an der Art, wie unsere Gehirne verdrahtet sind. Man faßt zuerst einen Entschluß und findet dann vernünftige Gründe dafür. Trotzdem sind wir aufgrund der seltsamen Kartographie unserer Wahrnehmung felsenfest davon überzeugt, daß unsere Entscheidungen auf Vernunft beruhen. Dies ist nicht der Fall.

Bedeutende Wissenschaftler haben in Untersuchungen* bewiesen, daß der für rationales Denken zuständige Bereich des Gehirns erst aktiv wird, nachdem man etwas getan hat. Diese Tatsache bestätigt sich in der Hypnose, wenn man bei einer Versuchsperson irgendeine vollkommen irrationale posthypnotische Beeinflussung verursacht und die Person später fragt, warum sie getan hat, was sie tat. Sie wird darauf bestehen, daß es zu dieser Zeit einen Sinn ergab, und sich dabei einer Logik bedienen, die noch unnatürlicher erscheint als Pavarotti in der Rolle des Leadsängers von den Toten Hosen.

Ein Hypnotiseur kommt schnell dahin, daß er der Verbindung zwischen dem Verstand einer Person und ihren Handlungen überhaupt nicht mehr traut. Der Hypnoseunterricht, den ich hatte, hat jedenfalls meine Weltsicht fundamental verändert.



4. Statistiken glaubt sowieso niemand. Das spart mir als Autor enorm viel Zeit und mögliche Schuldgefühle, die ich hätte, wenn ich Statistiken erfinden müßte. Jeder „normale“ Mensch tendiert dazu, den Untersuchungen zu glauben, die seine augenblickliche Meinung bestätigen, und alles andere zu ignorieren. Deshalb ist jede Quellenangabe, die ich machen könnte, um meine Recherchen zu legitimieren, Verschwendung. Wenn wir uns darauf einigen können, daß es sinnlos ist, Sie mit solchen Verweisen in Ihrer Meinung erschüttern zu wollen, erspart uns das eine Menge Ärger.

Das heißt aber nicht, daß ich Statistiken ignorieren werde – ganz im Gegenteil. Ich werde in diesem Buch durchweg auf wissenschaftliche Untersuchungen ver-

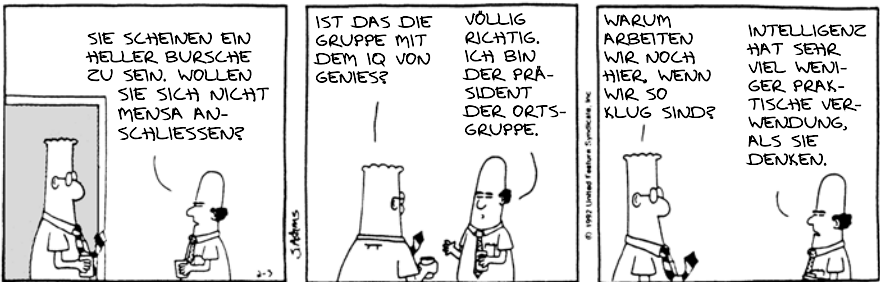
* Sie waren bedeutende Wissenschaftler, aber nicht derart bedeutend, daß ich mich an ihre Namen erinnern würde, und auch nicht so bedeutend, daß es Sie interessieren würde. Ich bin mir aber sicher, daß es stimmt, weil ich es in einer Zeitschrift gelesen habe.

weisen, die aber natürlich alle erfunden sind. Meine Untersuchungen sind allerdings besser lesbar als solche wissenschaftlichen Arbeiten, und die Wirkung ist letztlich dieselbe.

Bei genauerem Nachdenken sind die meisten der Untersuchungen, denen man in den Medien begegnet, entweder völlig irreführend oder voreingenommen. Vorliegendes Buch unterscheidet sich davon nicht, außer daß ich Ihre Intelligenz nicht unterschätze. Wie könnte ich auch?



Die Rolle der Intelligenz im Arbeitsleben



Ich habe keine Ahnung, warum die Wirtschaft funktioniert, ich bin mir jedoch sicher, daß es nicht an der Genialität der Manager liegt. Meine Vermutung ist, daß die ganzen absurden Aktivitäten der Manager sich in der Summe irgendwie ausgleichen und dann prima Dinge dabei herauskommen, die man unbedingt kaufen muß, wie etwa Mehrzweckgemüseschneider oder Spaghetti-Eis. Addieren Sie dazu noch das Gesetz von Angebot und Nachfrage, und Sie haben so ziemlich die gesamte Wirtschaftstheorie beschrieben.

Neunzig Prozent aller Unternehmensgründungen scheitern. Offenbar hat man in zehn Prozent der Fälle Glück, und das reicht, um die moderne Wirtschaft in Gang zu halten. Ich wette, daß uns genau das von den Tieren unterscheidet. Tiere haben nur in neun Prozent der Fälle Glück. Das scheint leider zu stimmen: Ich spiele mit meinen Katzen Strip-Poker, und sie gewinnen dabei selten. Es ist schon soweit gekommen, daß sie beim Geräusch meines elektrischen Rasierers wie der Blitz um die Ecke zischen.

Die Welt ist so kompliziert geworden, daß wir uns alle mit Täuschungsmanövern durch den Arbeitstag mogeln, in der Hoffnung, nicht als die Idioten demaskiert werden, die wir in Wirklichkeit sind. Die Welt ist für mich ein einziges Irrenhaus, bevölkert von Menschen, die unablässig damit beschäftigt sind, die blödsinnigen Dinge, die sie tun, zu rationalisieren.

Unsere Dummheit tritt nicht nur im Arbeitsleben zutage, aber hier bemerken wir sie vielleicht am häufigsten. Im Privatleben tolerieren wir absonderliches Verhalten. Es scheint sogar normal zu sein. (Wenn Sie mir nicht glauben, sehen Sie sich 'mal Ihre Familie an.) Dagegen glauben wir, daß bei der Arbeit jeder von Logik und vernünftigem Denken geleitet werden sollte. Hier sticht jede Absurdität heraus wie eine tote Nonne im Schnee.*

Ich bin überzeugt, daß es am Arbeitsplatz nicht absurder zugeht als im täglichen Leben, nur fällt absurdes Verhalten hier mehr auf.

Ich finde es wahnsinnig komisch, daß wir uns immer ernst nehmen. Unsere eigene Blödheit erkennen wir nur schwer, die Blödheit anderer dafür um so besser. Diese Spannung bestimmt die Wirtschaft:

Wir erwarten, daß andere rational handeln,
auch wenn wir uns selbst irrational verhalten.

Es ist zwecklos, von Leuten, mit denen man zusammenarbeitet, oder überhaupt von irgend jemandem rationales Verhalten zu erwarten. Wer sich mit der Tatsache abfindet, von Idioten umgeben zu sein, wird feststellen, daß Widerstand sowieso nichts bringt. Man wird dann ganz locker und kann sich auf Kosten anderer köstlich amüsieren. Insofern kann dieses Buch sehr gesund sein.

* Falls eine tote Nonne Ihnen Angst macht, stellen Sie sich einfach vor, daß sie bloß schwer verwundet ist und wieder gesund wird.

Die Evolution der Idioten

Wissenschaftler glauben, die Menschen seien das grandiose Ergebnis einer Milliarden Jahre langen Evolution. Ich kann hier nicht die gesamte Evolutionstheorie erläutern, aber man kann sie auf folgende Weise zusammenfassen.

Die Evolutionstheorie (Zusammenfassung)

Zunächst gab es ein paar Amöben. Einige mutierte Amöben paßten sich besser der Umgebung an und wurden zu Affen. Dann kam das Total Quality Management.

Ich lasse einige Details aus, aber die Theorie hat selbst auch einige Lücken, nach denen man am besten nicht fragt.

Jedenfalls brauchten wir viele Jahre, um diese hohe Evolutionsstufe zu erreichen. Das gemächliche Entwicklungstempo war in Ordnung, weil es nicht viel zu tun gab, außer herumzusitzen und zu hoffen, nicht von Wildschweinen aufgefressen zu werden. Dann fiel jemand auf einen spitzen Stock, und der Speer war erfunden. Damit fing der ganze Ärger an.

Ich war nicht dabei, aber ich wette darauf, daß ein paar Menschen meinten, der Speer würde niemals die Fingernägel als bevorzugtes Kampfinstrument ersetzen. Diese Menschen beschimpften die Speerbenutzer wahrscheinlich mit „Kosenamen“ wie „Moschusochse“ oder „Höhlenhyäne“. (Da es die Handelsmarine damals noch nicht gab, war man im Fluchen noch nicht besonders gut.)

„Vielfalt“ war damals allerdings nicht angesagt, deshalb hat sich die „Sag-nein-zum-Speer“-Fraktion dann wahrscheinlich doch noch zur Speerspitze bekehrt.

Das Gute an einem Speer war, daß fast jeder kapierte, wie er funktionierte. Er hatte im wesentlichen ein Merkmal: das spitze Ende. Diesem Grad an Komplexität waren unsere Gehirne gewachsen, und nicht nur die Gehirne der Intellektuellen – auch der einfache Mann konnte mit einem Speer umgehen. Das Leben war gut, abgesehen von gelegentlichen Seuchen, einer allgemeinen Lebenserwartung von sieben Jahren...und dem sehnlichen Wunsch, das Leben möge schon nach dem vierten enden. Darüber, daß Speere zu kompliziert seien, beklagte sich eigentlich niemand.

Da kam plötzlich (evolutionär gesprochen) ein Mutant daher und erfand die Druckerpresse. Von da an ging es schnell bergab. Heute, nur einen Moment später, wechseln wir schon die Batterien unserer Laptops, während wir in glänzenden Objekten aus Metall, in denen alkoholfreie Getränke und Erdnüsse serviert werden, am Himmel herumflitzen.

Für die meisten unserer gegenwärtigen Probleme mache ich Sex und Papier verantwortlich, und zwar deshalb: Nur einer in einer Million ist intelligent genug, um eine Druckerpresse zu erfinden. Als die Gesellschaft nur aus einigen hundert affenähnlichen, in Höhlen lebenden Menschen bestand, waren die Chancen ziemlich gering, daß einer von ihnen ein Genie sein würde. Aber die Menschen hatten weiterhin Sex, und mit jedem Deppen, der zur Bevölkerung hinzukam, stiegen auch die Chancen eines überdurchschnittlich begabten Klugscheißers. Sobald aber mehrere Millionen Menschen auf der Erde herumrennen, die alle wohl oder übel* Sex haben, stehen die Chancen leidlich gut, daß sich eines Tages eine schwangere Affenmutter auf ein Feld hockt und die Ausnahme herauspreßt, die die Druckerpresse erfindet.

Als wir erst die Druckerpresse hatten, waren wir schon so ziemlich dem Untergang geweiht. Weil jetzt jedesmal, wenn ein neuer Klugscheißer eine gute Idee hatte, selbige aufgeschrieben und allen mitgeteilt wurde. Auf jeder guten Idee konnte man aufbauen. Die Zivilisation explodierte, die Technik war geboren, die Komplexität des Lebens steigerte sich geometrisch. Alles wurde größer und besser.

Außer unseren Gehirnen.



Die Technik, die uns umgibt, die Management-Theorien, die ökonomischen Modelle, die unser Verhalten voraussagen und leiten, die Wissenschaft, die uns hilft, achtzig zu werden – all das haben wir einem verschwindend kleinen Pro-

* Falls Sie noch nicht versucht haben, wohl oder übel Sex zu haben, sollten Sie das unbedingt nachholen.

zentsatz überdurchschnittlich intelligenter Menschen zu verdanken. Die anderen treten Wasser, so schnell sie können. Für sie ist die Welt zu komplex. Die Evolution blieb auf Ausnahmen beschränkt. Dank der Druckerpresse konnten überdurchschnittlich intelligente Menschen ihr Genie entfalten und vermitteln, ohne es genetisch weiterzugeben. In der Evolution gab es einen Kurzschluß. Wir bekamen noch vor der Intelligenz Wissen und Technologie.

Wir sind ein Planet von fast sechs Milliarden Dummköpfen und leben in einer Zivilisation, die von einigen tausend überraschend intelligenten Ausnahmen gestaltet wurde.

Ein wahres Beispiel

Kodak brachte eine Einwegkamera namens Weekender („Wochenendausflügler“) heraus. Kunden fragten bei der Firma telefonisch an, ob man die Kamera auch unter der Woche benutzen könne.



Der Rest dieses Buchs baut auf meiner Theorie auf, daß wir alle Idioten sind. Sicher gibt es auch andere plausible Erklärungen dafür, warum die Arbeitswelt so absurd erscheint, aber mir fällt keine einzige ein. Falls doch, schreibe ich noch ein Buch für Sie. Ich verspreche Ihnen, daß ich nicht aufhören werde, nach einer Antwort zu suchen – bis Ihnen das Geld ausgeht.

Das Dilbert-Prinzip*



Ich thematisiere in meinem Cartoon „Dilbert“, der in mehreren Zeitungen erscheint, oft den „bösen Chef“. Das Material geht mir niemals aus. Ich bekomme jeden Tag mindestens 200 E-Mail-Mitteilungen, meistens von Leuten, die sich über ihre eigenen, unbedarften Manager beklagen. Nachfolgend ein paar meiner Lieblingsgeschichten, die angeblich alle wahr sind:

- Ein Vizepräsident besteht darauf, daß die neuen, batteriebetriebenen Produkte der Firma mit einer Kontrolleuchte ausgestattet werden, die leuchtet, wenn das Gerät abgeschaltet ist.
- Ein Arbeitnehmer schlägt vor, Prioritäten zu setzen, damit man im Unternehmen weiß, wie die begrenzten Mittel eingesetzt werden sollen. Die Antwort des Managers: „Warum können wir unsere Mittel nicht in allen Bereichen konzentrieren?“
- Ein Manager möchte Software-Programmierfehler schneller auffinden und beheben lassen. Er bietet dafür Anreize: 20 Dollar für jeden Fehler, den die Leute von der Qualitätssicherung finden, und 20 Dollar für jeden Fehler, den die Programmierer korrigieren (dieselben Programmierer, die die Fehler verursachen.) Ergebnis: Es entsteht sofort ein reger verdeckter Handel

* Dieser Artikel erschien ursprünglich am 22. Mai 1995 im Wall Street Journal. Die Reaktion darauf war gewaltig und führte zur Entstehung dieses Buches.

mit „Programmierfehlern“. Der Plan wird nochmals überdacht, als ein Angestellter bereits in der ersten Woche 1700 Dollar einsteckt.

Geschichten wie diese veranlaßten mich, die erste jährliche Dilbert-Umfrage durchzuführen, um herauszufinden, welche Management-Praktiken den Angestellten am meisten auf die Nerven gingen. Dabei wurden die üblichen Kandidaten genannt: Qualitätssicherung, Empowerment, Reengineering und ähnliches. Den ersten Platz in dieser höchst unwissenschaftlichen Umfrage bekamen jedoch „Idioten, die ins Management befördert werden“.

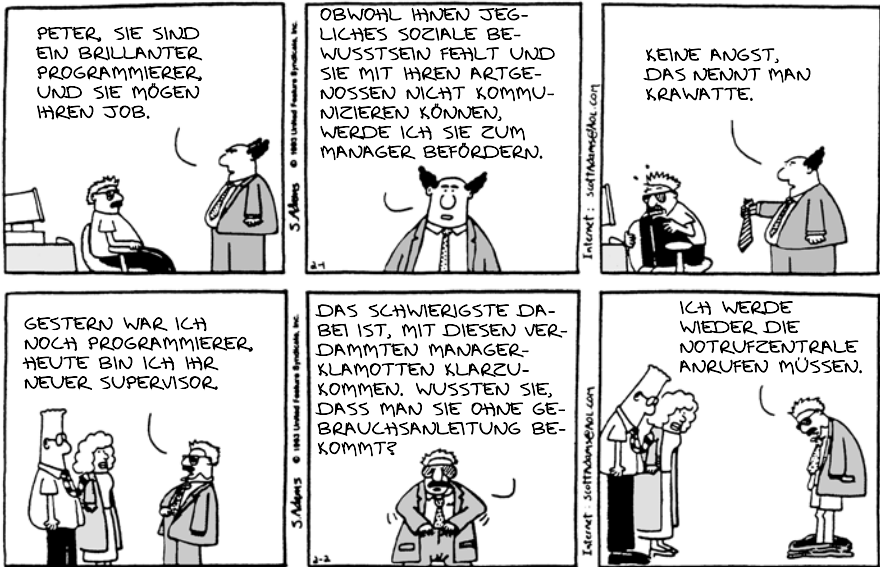


Dies schien wie ein subtiler Wandel des alten Konzeptes, aufgrund dessen fähige Arbeiter befördert wurden, bis sie ein Niveau erreicht hatten, auf dem sie nicht mehr kompetent waren – am besten beschrieben durch das „Peter-Prinzip“. Heute werden unfähige Arbeiter offenbar gleich ins Management befördert, ohne jemals das vorangehende Stadium der Kompetenz durchlaufen zu haben.

Als ich 1979 zu arbeiten begann, beschrieb das Peter-Prinzip das Management ganz gut. Heute denke ich, daß wir alle gern zu jenen glorreichen Jahren zurückkehren würden, als man einen Chef hatte, der einmal zu etwas getaugt hatte.

Ich werde ganz nostalgisch, wenn ich daran denke. Damals hofften wir alle, auf ein Niveau jenseits unserer Fähigkeiten befördert zu werden. Jeder Arbeiter bekam irgendwann einmal die Chance, die Firma persönlich in den Abgrund zu steuern und zugleich großzügige Prämien und Aktienbezugsrechte einzustreichen. Es war eine Zeit, als Inflation gleichbedeutend war mit der jährlichen Gehaltserhöhung für alle, eine Zeit, als wir offen zugaben, daß die Kunden keine Rolle spielten. Es war eine Zeit der Freude.

Wir wußten es damals nicht zu würdigen, aber das vielfach unterschätzte Peter-Prinzip verschaffte uns stets einen Chef, der verstand, was wir für unseren Lebensunterhalt taten. Zugegeben, er traf durchweg die falschen Entscheidungen – schließlich hatte er keine Fachkenntnisse im Management. Aber zumindest waren es die sachkundigen Entscheidungen eines erfahrenen Veteranen aus dem Schützengraben.



Ein Beispiel

Chef: „Als ich Ihren Job hatte, konnte ich mit einem einzigen Schlag einen siebeneinhalb Zentimeter langen Stift durch eine Metallummantelung treiben. Wenn Sie nochmal zu spät kommen, mache ich dasselbe mit Ihrem Kopf.“

Kleinliche Menschen fanden eine Menge Einwände gegen das Peter-Prinzip, aber im großen und ganzen funktionierte es. Vor kurzem hat das Peter-Prinzip jedoch dem „Dilbert-Prinzip“ Platz gemacht. Das grundlegende Konzept des Dilbert-Prinzips ist, daß die unfähigsten Arbeiter systematisch dorthin versetzt werden, wo sie den geringsten Schaden anrichten können: ins Management.

Diese Strategie hat sich allerdings als nicht so erfolgreich herausgestellt, wie man annehmen könnte.

Vielleicht sollten wir von der Natur lernen. Dort wird der schwächste Elch von australischen Dingo-Hunden zur Strecke gebracht und getötet und sichert damit das Überleben des Stärkeren. Das ist ein hartes System – besonders für die Dingos, die den ganzen weiten Weg von Australien herfliegen müssen. Aber der Ablauf in der Natur ist der richtige, und dem wird wohl jeder zustimmen, außer den Dingos vielleicht und dem fraglichen Elch...und den Flugbegleitern. Doch der springende Punkt ist, daß wir alle besser dran wären, wenn die unfähigsten Manager, statt neue Strategien auszutüfteln, von Dingos aufgefressen würden.

Offenbar haben wir die Naturgesetze auf den Kopf gestellt. Wir befördern systematisch die Leute mit der geringsten Befähigung. Die branchenübliche Rationalisierung für die Beförderung von Idioten (das Dilbert-Prinzip auf den Punkt gebracht) lautet in etwa so: „Er kann zwar weder programmieren noch ein Netzwerk entwerfen, und als Verkäufer ist er eine Null. Aber er hat wirklich schöne Haare...“

Wenn die Natur anfinge, sich wie moderne Unternehmen zu organisieren, könnte man beispielsweise erleben, daß eine Gruppe Berggorillas ein „Alpha“-Eichhörnchen als Leittier hat. Und es wäre nicht das geschickteste Eichhörnchen, sondern das Eichhörnchen, mit dem niemand zu tun haben will.

Ich sehe vor mir, wie die anderen Eichhörnchen um einen alten Baumstumpf versammelt Zeug daherreden wie: „Wenn ich ihn noch einmal 'Ich mag Nüsse' sagen höre, bringe ich ihn um.“ Wenn die Gorillas das hören, hangeln sie sich von ihren Bäumen herunter und befördern das unbeliebte Eichhörnchen. Die anderen Eichhörnchen werden zur Strafe Quality-Teams zugeteilt.

Der Leser fragt sich jetzt vielleicht, ob die Beschreibung des Managers nach dem Dilbert-Prinzip auf ihn paßt. Hier ein kleiner Test:

1. Glauben Sie, daß alles, was Sie nicht verstehen, deshalb einfach zu tun ist?



2. Haben Sie das Bedürfnis, haarklein zu erklären, warum „Gewinn“ die Differenz zwischen Einnahmen und Ausgaben ist?
3. Finden Sie, daß Arbeitnehmer Beerdigungen immer auf den Urlaub legen sollten?
4. Sind die folgenden Worte eine Form der Verständigung oder dummes Geschwätz:

Die Führungsgruppe für Dienstleistungen im gewerblichen Bereich wird die Organisation erweitern, um auf dem Weg zu einem Market-Facing-Organization-Modell (MFO) fortzufahren. Zu diesem Zweck konsolidieren wir das Ziel-Management für Dienstleistungen im gewerblichen Bereich in einem abteilungsübergreifenden Team.

5. Wenn Leute Sie ungläubig anstarren, wiederholen Sie dann, was Sie eben gesagt haben, lauter und langsamer?

Geben Sie sich nun einen Punkt für jede Frage, die Sie mit „Ja“ beantwortet haben. Glückwunsch, wenn Ihr Ergebnis größer als Null ist – Sie können zukünftig mit Aktienoptionen rechnen.

(Die Formulierung von Frage vier stammt aus einem wirklichen Firmenmemorandum.)

Das Dilbert-Prinzip im Bild



