

# Vom gesunden Eigenlob zur Chef- Kritik

Manchmal müssen Dinge im Leben ausgesprochen werden, die eher wenig Spaß machen. Eigenlob beispielsweise soll ja bekanntlich stinken. Und den Chef kritisieren – geht gar nicht. Ist das wirklich so?

**W**er sich selber lobt, erscheint schnell in einem unsympathischen Licht – diesen Satz würden vermutlich die meisten von uns unterschreiben. Auf der anderen Seite lehrt uns der Volksmund auch „Be-

scheidenheit ist eine Zier, weiter kommst du ohne ihr“ oder schlicht und ergreifend „Tue Gutes und rede darüber“.

**Ja was denn nun?** Was überhaupt nicht geht ist ein plummes, womöglich sogar un gerechtfertigtes und angeber-

isches Eigenlob – damit macht man sich allseits unbeliebt. Ganz anders sieht die Sache jedoch aus, wenn man seine Stärken im Sinne einer modernen Selbstvermarktung hervorhebt. Gerade in großen Apothekenteams ist die Selbstvermarktung im Sinne einer positiven

Karriereentwicklung ein unverzichtbares Instrument. Eine sinnvolle Selbstvermarktung setzt aber eine Analyse der eigenen Kompetenzen voraus. Welche Ihrer persönlichen Stärken und Schwächen kennzeichnen Sie? Um das halbwegs objektiv herauszufinden, sollten Sie Bekannte und Freunde im Hinblick auf Ihre Person genau diese Fragen stellen. Bitten Sie diese Menschen aber ausdrücklich darum, Ihnen die Wahrheit zu sagen – auch wenn das eventuell schmerzhaft sein könnte. Im nächsten Schritt sollten Sie die verschiedenen Eigenschaften unter dem Aspekt ausfiltern, welche dieser Eigenschaften auch in der Apotheke zum Tragen kommen. Also: Sie gelten als besonders diplomatisch und einfühlsam? Dann sind Sie sicherlich ein Talent in Sachen Kundengespräch und können geschickt Zusatznutzen erklären und entsprechende Zusatzverkäufe generieren.

## **Der Spezialisierungs-Trick**

Oder aber Sie haben ein bestimmtes Interessengebiet, auf dem Sie Ihre Kompetenz durch Fortbildungen noch weiter aus-



© Kenishirotie / fotolia.com

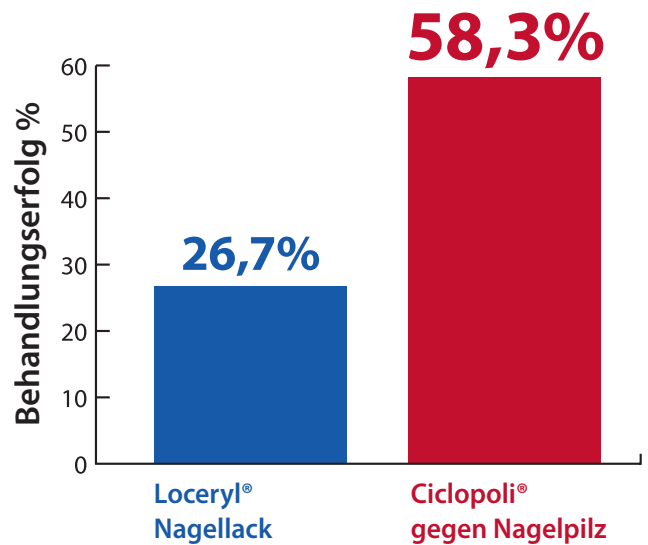
# Wirkung, die überzeugt!

bauen können? Dann zögern Sie nicht und verankern Ihr Selbstlob, indem Sie sich als Spezialistin – etwa für Sportlernahrung oder Homöopathie – präsentieren. Wenn Sie dann Ihren Kollegen einfach von der entsprechenden Fortbildung erzählen und darauf aufmerksam machen, dass sie Kunden in Sachen Homöopathie gerne an Sie verweisen können, haben Sie zwar indirekt ein Selbstlob platziert, aber niemandem das Gefühl vermittelt, eine engstirnige Karrieristin zu sein. Im Gegenteil: Sie haben Ihren Kolleginnen signalisiert, dass Sie bereit sind, ihnen sogar Arbeit abzunehmen. Sie sehen: Ein geschickt und dezent verpacktes Eigenlob ist durchaus möglich. Und selbstverständlich funktioniert der Trick mit der Aufwertung durch eine Spezialisierung auch gegenüber dem Chef – auch er wird sich freuen, wenn er weiß, dass er eine kompetente Spezialistin im Team hat. Ein Lob ist übrigens auch der ideale Einstieg in ein Gespräch, wenn Sie Ihren Chef kritisieren wollen. Natürlich ist es eine der schwersten Übungen, eine Person zu kritisieren, die in der Hierarchie eindeutig über Ihnen positioniert ist. Und selbstredend gibt es auch Chefs, die keinerlei Kritik vertragen und Kommunikation als Einbahnstraße von oben nach unten sehen. Sollten Sie unter diesem Typus arbeiten müssen, wäre es weitaus sinnvoller, gleich über einen Arbeitsplatzwechsel nachzudenken. Grundsätzlich sollte Ihre Kritik absolut sachlich sein und offen formuliert werden. Es geht nicht darum, die Person des Chefs in Frage zu stellen, sondern ein bestimmtes Verhalten zu hinterfragen. Machen Sie auch deutlich, dass Sie sich die Kritikpunkte alleine ausgedacht haben – sobald der Verdacht aufkeimt, dass sich

das Team untereinander abgesprochen hat, wittert der Chef eine Verschwörung. Ein konstruktives Gespräch kann unter diesem Vorzeichen gar nicht gelingen.

**Verständnis der Kritik vorschalten** Wenn Sie den Chef beispielsweise für sein unternehmerisches Gespür etwa im OTC-Bereich gelobt haben, sollten Sie ihm erklären, dass Sie zwar ein kritisches Anliegen hätten, aber dabei in erster Linie auch an den gesamten Arbeitsablauf der Apotheke denken würden. Dann bitten Sie ihn, Ihre Kritik unter diesem Vorzeichen äußern zu dürfen. Sie holen sich gleichsam eine Einladung zum Vortrag Ihrer Kritik ab. Bevor Sie nun den Finger in die Wunde legen und die von Ihnen ausgedachte, konstruktive Alternative schildern, äußern Sie zunächst einmal Verständnis für Ihren Chef. Fällt es ihm beispielsweise schwer, Termine einzuhalten und Teammeetings immer wieder verschiebt, beteuern Sie, dass Sie sehr wohl sehen, an wie vielen Baustellen er arbeitet. „Ich weiß, Sie haben viel um die Ohren, aber ...“ als Einstieg kommt einfach besser als „Ich finde es echt blöd, dass Sie das Teammeeting immer wieder verschieben.“ Wenn Sie Verständnis äußern und ihm dann etwa vorschlagen, dass seine Stellvertretung doch termingerecht diejenigen Meetings leitet, die er zeitlich nicht schafft und Sie ein Protokoll verfassen, in dem er nachlesen kann, was besprochen wurde, ist die Chance doch ziemlich hoch, dass der Chef diese Kritik annimmt. ■

Claus Ritzki,  
Pharmajournalist (wdv)



Mehr als doppelt so wirksam  
bei Nagelpilz\*

## Ciclopoli®

Der einzige wasserlösliche Anti-Pilz-Lack

- + Einfach in der Anwendung
- + Stark in der Wirkung
- + Ohne lästiges Feilen



Haben Sie Fragen? Wir beantworten sie gerne.

E-Mail an [faktencheck@tauruspharma.de](mailto:faktencheck@tauruspharma.de)

\*Quelle: Iorizzo M et al. Ciclopirox 8% hydrolacquer once a day versus amorolfine 5% twice a week administered in mild-to-moderate onychomycosis: a randomized, parallel group, blinded assessor trial. 12th EADV Spring Symposium, Valencia (Spain), March 5-8th, 2015.

Randomisierte, monozentrische, 48-wöchige Studie in parallelen Gruppen, die verblindet ausgewertet wurden; Patienten: 120; Einschlusskriterium: milde bis moderate Onychomykose des Zehennagels (Befall von 25% bis 75%), bestätigt durch KOH-Mikroskopie und Kultur. Behandlungserfolg = mind. 90% gesundes Nagelwachstum und 100% mykologische Heilung (vollständiges Verschwinden der Pilzerreger, mikroskopisch und durch Kultur belegt).

Ciclopoli® gegen Nagelpilz

Wirkstoff: 8% Ciclopirox. **Zusammensetzung:** 1 g wirkstoffhalt. Nagellack enthält 80 mg Ciclopirox. Sonst. Bestandteile: Ethylacetat, Ethanol 96%, Cetylstearylalkohol, Hydroxypropylchitosan, gereinigtes Wasser. **Anwendungsgebiete:** Pilzkrankungen der Nägel durch Dermatophyten und/oder andere Ciclopirox-sensitive Pilze. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit gegen einen Inhaltsstoff. Kinder unter 18 Jahren (fehlende Erfahrung). **Nebenwirkungen:** Sehr selten Rötung, Schuppung, Brennen und Jucken an den behandelten Stellen. **Warnhinweis:** Enthält Cetylstearylalkohol, örtlich begrenzte Hautreizungen (z. B. irritative Kontaktdermatitis) möglich. Apothekenpflichtig. Stand: Juni 2015. Taurus Pharma GmbH, Benzstr. 11, 61352 Bad Homburg.