

Sieben ironische Regeln zur Motivation

1. **Übervorteilen Sie andere Menschen regelmäßig**

Wenn Sie immer an Ihren Vorteil denken und diesen über alle Gefühle anderer stellen, dann werden diese anderen sich selbstverständlich jederzeit wahnsinnig gerne für Sie einsetzen.

2. **Üben Sie sich in der Kunst der Schuldzuweisung**

Sagen Sie immer laut und deutlich, wer gerade Mist gebaut hat - so befreien Sie die kreativen Energien der anderen.

3. **Geben Sie anderen niemals genügend Zeit, sich zu äußern**

Unterbrechen Sie, winken Sie müde ab und wischen Sie die Argumente anderer rigoros von Tisch - so macht man sich richtig beliebt.

4. **Wann immer Ihnen die Argumente ausgehen, beginnen Sie laut zu schreien**

Dann kann man Sie wenigstens gut hören.

5. **Üben Sie immer Druck auf andere aus**

Unterdrückte und bedrückte Mitmenschen arbeiten natürlich freudig und effizient.

6. **Zwingen Sie anderen Ihre Meinung auf**

Unabhängig davon, ob Ihre Meinung begründet ist: Hauptsache, Sie setzen Ihren Ansatz durch. Damit ersparen Sie diesen armen Menschen die Notwendigkeit, selbst nachzudenken; man wird Ihnen ewig dankbar sein.

7. **Wurschteln Sie sich ziel- und planlos durchs Leben**

Wer sich vorher nicht festlegt, der kann auch nicht scheitern. Ihre Mitarbeiter und Geschäftspartner wollen nicht wissen, wo es langgeht. Außerdem haben Sie den enormen Vorteil, dass man Sie später niemals der Zielverfehlung anklagen kann.

*gefunden in: Dagmar Kohlmann-Scheerer: Gestern Kollege – heute Vorgesetzter
GABAL 2006, Seite 112*