

## Neu im Job: Die ersten Wochen ohne Fettnäpfchen meistern

Die ersten Tage im neuen Job bist du wahrscheinlich damit beschäftigt, dir alle neuen Namen und Gesichter zu merken und möglichen Fettnäpfchen großräumig auszuweichen. Als wäre das nicht schon anstrengend genug, musst du dich in einigen Jobs aber auch gleich beweisen, allerdings ohne dabei übers Ziel hinauszuschießen. Ganz schön tricky. Coach und Rhetorik-Trainer Roman Braun kennt Tipps und Tricks, um die ersten Wochen zu meistern.



**Der Start in einen neuen Job ist mitunter anstrengend: Wie lange sollte man sich selbst Zeit geben, um anzukommen? Mit welchem Mindset kann man sich selbst den Start erleichtern?**

**Roman Braun:** Klar, die ersten Wochen sind herausfordernd und anstrengend, aber auch aufregend und besonders. In Sachen Einstellung gilt grundsätzlich: Nutzen Sie den **Happiness Advantage**. Alles geht leichter von der Hand, wenn man den Dingen einen positiven Dreh gibt und wohlgesinnt an sie herangeht. Ganz nebenbei ist gute Stimmung ansteckend und wirkt sympathisch. Für den persönlichen Wohlfühl-Faktor empfiehlt es sich – gerade in der ersten Woche – **eine Viertelstunde früher** als die Kollegen zu kommen. Das gibt einem Zeit, sich zu akklimatisieren und man kann sich auf den Tag einstellen.

**Die ersten Tage beim neuen Arbeitgeber: Welche Dinge sollte man vermeiden?**

**Roman Braun:** Als neuer Mitarbeiter ist es ratsam, eine Mischung aus aktivem und passivem Verhalten an den Tag zu legen. Heißt: Neue Eindrücke und die Kultur des Unternehmens aufnehmen und gleichzeitig Präsenz demonstrieren. Versuchen Sie, sich daher einzufühlen und anzupassen. Der Klassiker ist hier etwa der **Dresscode**. Wie zieht man sich im neuen Unternehmen an? Versuchen Sie das am besten schon vorab herauszufinden, um dann unangenehme Situationen zu vermeiden. Wer sich unsicher ist, sollte sich etwas schicker anziehen. Zu legerer Kleidung wirkt schnell unprofessionell – und gerade in der ersten Zeit geht es vor allem darum, sich zu profilieren. Auch ein vorschnelles „Du“ ist oftmals gut gemeint, aber in einigen Unternehmenskulturen unangebracht. Allerdings muss man auch als neuer Mitarbeiter keine Fahne im Wind sein und ein wenig frischer Wind im Arbeitsalltag der „alteingesessenen“ Kollegen wirkt sich auf die Kultur positiv aus.

**Mit welchen Gesten macht man sich zum Start Freunde?**

**Roman Braun:** Man sollte gleich den ersten Kontakt nutzen: Wird man als neuer Mitarbeiter vorgestellt, sind Handgeben und ein kurzer Blickkontakt angebracht. Das hilft dem Beziehungsaufbau und schafft Nähe. Neue Kollegen, die **schnell die Namen der anderen kennen**, vermitteln außerdem Interesse – das kommt gut an. Außerdem empfehle ich, Angebote der anderen anzunehmen. Neben Unterstützung anbieten, sorgt vor allem Hilfe von Kollegen anzunehmen für ein gutes Miteinander. Seien Sie also nicht scheu und nehmen Sie eine helfende Hand an. Warum? Studien zeigen, dass Gutes tun den nachhaltigsten Glücksgefühle auslösen – wer jemandem hilft, tut sich als in erster Linie selbst einen Gefallen.

**Neu im Team: Wie erkennt man, wie eine Gruppe tickt?**

**Roman Braun:** In den ersten Tagen sind tägliche Routinen der Kollegen noch unklar. Daher gilt als „Neue/r“ Informationen wie ein Schwamm aufzusaugen – nicht nur Arbeitsabläufe, sondern auch die Unternehmenskultur. Wann wird gegessen? **Wie werden Pausen verbracht?** Wer kennt sich in welchem Thema aus? Wer ist besonders lange im Unternehmen? Nehmen Sie sich zwischendurch immer wieder Zeit und beobachten Sie.

**Wie findet man schnell Anschluss und seinen Platz im neuen Team?**

**Roman Braun:** Geht das Team gemeinsam essen oder zu **Afterwork-Drinks am Abend**? Nehmen Sie als „Neuling“ unbedingt auch teil und gehen Sie mit. Studien belegen, dass zu diesen Gelegenheiten am leichtesten bleibende Connections geknüpft werden. Wichtig dabei: Alkoholische Getränke mit Maß und Ziel genießen. So zeigt man, dass man Teil der Gruppe ist, aber fällt nicht unangenehm auf. Ein weiterer Weg zum Anschluss im Team ist durch die Unterstützung eines Mentors. Ein Weg, diesen zu finden führt über einen Mitarbeiter, der bereits sehr lange im Unternehmen ist und Seniorität genießt. Am besten diese Person in ein Gespräch über bereits Erlebtes im Unternehmen und vergangene Zeiten verwickeln. Die erzählte Information ist gut, aber viel wichtiger ist in diesem Fall, dass sich der Kollege dabei gut und verstanden fühlt. Das sorgt für eine gemeinsame Verbindung.

**Wie umgehen mit Fehlern und Missgeschicken, die zu Beginn passieren?**

**Roman Braun:** **Fehler und Missgeschicke** passieren jedem. Ein aufrichtiger Umgang damit ist wichtig und kann die Sache oft wieder ausbügeln. Fehler einfach unter den Teppich kehren ist die schlechteste aller Möglichkeiten, denn gerade als neuer Mitarbeiter kann man die Tragweite oftmals nicht genau abschätzen. Lassen Sie sich lieber helfen und zeigen Sie Dankbarkeit – auch das schafft Verbindungen. Auch neue Mitarbeiter müssen damit rechnen, dass ihnen nicht alle Kollegen wohlgesinnt sind. Das ist absolut in Ordnung. Man muss auch im neuen Job nicht „everybody's darling“ sein. Man sollte sich dennoch bewusst sein: Der persönliche Erfolg ist nicht von diesen Menschen abhängig.

**Sich gut präsentieren, ohne anzugeben: Haben Sie für Neulinge Tipps für gutes, aber doch subtiles Eigenmarketing?**

**Roman Braun:** Gerade als neuer Mitarbeiter muss man sich im Team, aber vor allem auch bei den Vorgesetzten, profilieren und sein Können zeigen. Die eigene Leistung hervorzuheben ist also auf jeden Fall ratsam. Der **Unterschied zum Prahlen**, das eher unangenehm im Team auffällt, ist die Einbindung anderer Mitarbeiter. Anstatt überall zu verkünden „Ich habe X, Y und Z erledigt“, sollte eher ein „Dank der Unterstützung von Herrn Mayer habe ich X erfolgreich erledigt.“ In Herrn Mayers Augen wird man garantiert positiv auffallen.

### Zur Person

Roman Braun M.Ed. ist Geschäftsführer von Trinergy International, Master-Coach der ICF, offizieller Rhetorik-Coach der österreichischen Olympia-Sportler und Bestseller-Autor. Er leitet akademische Coaching-Ausbildungen und zu seinen Klienten zählen Weltmeister, Führungskräfte und Politiker.