



REAGIEREN – ODER NICHT REAGIEREN?

Stellt euch vor, das Management gibt einen «Fakten-Check» voller Lügen heraus – wie solltet ihr reagieren? Es kann verlockend sein, jeden einzelnen Punkt zu widerlegen, aber denkt noch mal drüber nach, ob ihr das wirklich tun wollt.

Das Management versucht abzulenken und zu verwirren. Wenn dieses Manöver funktioniert, dann werden sie weiterhin so viele Lügen in die Welt setzen, dass ihr nicht hinterher kommt, sie zu widerlegen. Wenn ihr in der Defensive seid, dann seid ihr – in diesem Moment – am verlieren.

Vermeidet es also, auf ihre Angriffe zu reagieren. Eure KollegInnen nehmen euch zum Vorbild und beobachten genau, wie ernst ihr die Attacken des Arbeitgebers nehmt. Ihr solltet ihre Aufmerksamkeit vielmehr auf eure gemeinsamen Themen lenken – und nicht auf die Falschinformationen des Managements.

Also wann sollte man reagieren? Im Grunde, wenn kein Weg mehr daran vorbeiführt. Wenn das Management es schafft, euer Thema zu ihren Gunsten zu verändern, dann solltet ihr in euren Flyern und Gesprächen darauf eingehen. Ziel ist es, das Feuer auszutreten und zurück zu eurem Thema zu kommen.

Erinnert euch: Die Kampagne gewinnt ihr nicht durch ein Flyer-Duell – sondern durch Eins-zu-eins-Gespräche in den Kommunikationsnetzwerken, die ihr aufgebaut habt. Das Management hat genug Geld und Personal, um euch mit Flyern zu überhäufen. Ihr aber genießt das Vertrauen eurer KollegInnen.

Reagiert nicht auf die Botschaften des Managements ...

- weil sie dreist und unverschämt sind,
- weil sie nicht wahr sind.

Reagiert darauf ...

- wenn die Lügen wirken und die Leute, die wichtig für euch sind, die Lügen glauben.
- wenn sich Leute vor euren Themen verschließen.

