

campus

Uta Glaubitz

DER
JOB,

DER

ZU

MIR

PASST

Das eigene Berufsziel
entdecken und erreichen



Der Job, der zu mir passt

Uta Glaubitz ist Berufsberaterin und unterstützt seit vielen Jahren in Workshops und Seminaren Menschen dabei, ihre individuellen Wünsche und Talente aufzuspüren und zu ihrem Beruf zu machen. Mit ihrer Methode der Individuellen Berufsfindung berät sie Berufssuchende und Wechselwillige jeden Alters. Unter www.berufsfindung.de finden Sie Berichte aus ihrer täglichen Beratungspraxis.

Uta Glaubitz

Der Job, der zu mir passt

Das eigene Berufsziel entdecken
und erreichen

Campus Verlag
Frankfurt/New York

ISBN 978-3-593-50037-9

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt
insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen
und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.
Copyright © 1999/2003/2009/2014 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main
Umschlaggestaltung: total italic, Thierry Wijnberg, Amsterdam/Berlin
Umschlagmotiv: © Shutterstock/blinkblink 107194040
Satz: Fotosatz L. Huhn, Linsengericht
Gesetzt aus: Minion und Meta
Druck und Bindung: Beltz Bad Langensalza
Printed in Germany

Dieses Buch ist auch als E-Book erschienen.
www.campus.de

Inhalt

Einleitung: Was soll ich werden?	9
--	---

Teil I

Wie finde ich den Job, der zu mir passt?

Über sich selbst nachdenken	21
Was kann ich?	22
Was will ich?	24
Welcher Beruf passt dazu?	26
Eigene Ideen entwickeln	30

Zehn Fragen zur *Individuellen Berufsfindung* 36

1. Für wen eignet sich <i>Individuelle Berufsfindung</i> ?	36
2. Ist <i>Individuelle Berufsfindung</i> überhaupt realistisch?	40
3. Wie lange brauche ich für <i>Individuelle Berufsfindung</i> ?	42
4. Soll ich mich lieber auf ein Ziel festlegen oder mir möglichst viele Optionen offenhalten?	43
5. Wer garantiert mir, dass <i>Individuelle Berufsfindung</i> auch funktioniert?	45
6. Und wenn ich nicht genug Zeit dafür habe?	46
7. Wer hilft mir, wenn ich nicht weiterkomme?	46
8. Ist man irgendwann zu alt dafür	49

Teil III

Zusätzliches Wissen

Wie Sie sich als Experte profilieren	143
Wie Sie Kontakte pflegen	148
Selbstbewusstsein	151
Wie Sie sich während der Berufsfindung bei der Stange halten	154
Prokrastination	157
Mit dem Umfeld umgehen	159
Dunkle Linien der Berufsfindung	162
Gibt es auch Ideen, die sich nicht als Beruf eignen? . .	168
Zehn Tipps für Schulabgänger	171
Im Lauf der Zeit	175
Nachwort: Philosophische Schlussbemerkung	179
Anmerkungen	182
Register	183

Einleitung: Was soll ich werden?

Wenn Ella nur wüsste, was sie machen soll, dann hätte sie längst gekündigt. So sagt sie. Ursprünglich hatte sie sowieso nicht ins Büro gewollt, schon gar nicht in eine Bank. Als Kind wollte sie Fußballerin werden, danach Trainerin oder Sportlehrerin. Später hatte sie über Försterin oder ökologische Landwirtschaft nachgedacht. Ganz sicher aber war sie sich während ihrer Schulzeit nie.

Als Ella Abitur machte, wurde in ihrem Heimatdorf eine Lehrstelle in der Sparkasse frei. Ihre Eltern sagten: »Mach doch erst mal eine Banklehre. Das ist eine gute Grundlage für alles.« Ella hatte sich darauf eingelassen, aber die Arbeit vom ersten Tag an gehasst. Am liebsten hätte sie direkt wieder gekündigt. Doch ihre Freunde meinten, sie solle erst einmal die Banklehre fertig machen: »Dann hast du wenigstens was!« Also biss sie die Zähne zusammen und machte ihren Abschluss als Bankkauffrau.

Danach schwor sie sich: Nie wieder mache ich so etwas! Sie würde an die Uni gehen, Garten- und Landschaftsbau studieren oder vielleicht Sportwissenschaft. Allerdings meinte ihre Freundin: »Damit kann man doch kein Geld verdienen.« Was sollte Ella machen? Die Freundin schlug vor: »Du hast doch eine Banklehre. Studier doch BWL!«

Ella begann, Betriebswirtschaft zu studieren, und hasste es vom ersten Tag. Aber alle meinten, sie solle erst einmal ihren

Bachelor machen: »Dann hast du wenigstens was!« Dann meinten alle, nun habe sie schon so viel Arbeit in ihren Bachelor investiert, jetzt solle sie auch ihren Master machen. Also studierte sie weiter. Doch sie schwor sich, nie als Betriebswirtin zu arbeiten. Niemals wollte sie im Büro versauern.

Ella hatte losen Kontakt zu ihrem ehemaligen Chef aus der Ausbildung gehalten. Noch während der mündlichen Prüfungen rief er sie an: »Sie haben ja jetzt eine Banklehre und ein abgeschlossenes BWL-Studium. Wollen Sie nicht zurückkommen? Wir hätten da was für Sie in der Personalabteilung. Und Sie könnten berufsbegleitend noch Ihren MBA machen.« Ella war schockiert. Sie wollte auf keinen Fall zurück in die Bank. Aber was hätte sie tun sollen? Den lukrativen Job ausschlagen? Immerhin sollte es ja eine Stelle in der Personalabteilung sein. Sie hätte also nicht nur mit Zahlen, sondern auch mit Menschen zu tun.

Da Ella nichts Besseres einfiel und sie ja Geld verdienen musste, ging sie zurück in die Bank. Sie dachte: »Vielleicht bin ich einfach zu anspruchsvoll ... die anderen kommen ja auch zurecht.« Nach sechs Monaten dachte sie: »Nächstes Jahr kriegen wir eine neue Abteilungsleiterin, vielleicht wird's dann besser.« Und irgendwann war Ella 35 Jahre alt, hatte einen sicheren Job in einer Bank und stellte fest: »Ich wollte das alles nie. Ich wollte es schon von der ersten Sekunde an nicht.«

In meinem Berufsfindungskurs ist Ella anzumerken, wie genervt sie ist von ihrem Beruf, vom Sitzen im Büro, von der ständigen Auseinandersetzung mit ihren Kollegen. Sie fühlt sich gleichzeitig über- und unterfordert, schaut ständig auf die Uhr und zählt die Tage bis zum Wochenende. Allerdings ist sie sonntags schon schlecht gelaunt, weil sie montags wieder in die Bank muss.

Ellas Gesichtsausdruck ändert sich erst, als sie über ihren letzten Urlaub spricht. Zusammen mit einer Freundin war sie

in Norwegen wandern. Mit Zelt und Rucksack waren die beiden drei Wochen unterwegs gewesen und hatten sich pudelwohl gefühlt: draußen sein, Bewegung, die Freude am einfachen Leben – das ist Ella wichtig.

Eine von vielen Möglichkeiten der Berufsfindung ist, das zum Beruf zu machen, was einem am wichtigsten ist. Aber wie sollte das gehen? Ein Teilnehmer schlägt vor: »Du solltest Försterin werden, Abenteuerreiseleiterin oder Campingplatzbesitzerin. Ich finde, es ginge auch Lehrerin für Sport und Biologie oder Jugendherbergsmutter. Am besten aber finde ich Survival-Trainerin. Da kannst du deinen Sporttick einbringen und bist viel draußen.« Ein anderer meint: »Am besten gibst du Motivationskurse für frustrierte Banker. Damit kennst du dich doch aus.« Eine dritte Teilnehmerin ergänzt: »Du bist doch schon in der Personalabteilung und weißt, was da so anliegt. Vielleicht kannst du Survival-Programme für Firmen entwickeln, die mit Teambildung, Konfliktbewältigung und Führungskräfte-training zu tun haben.«

Dann werden weitere Ideen gesammelt. Ella könnte sich zunächst einen Überblick über den Markt verschaffen, möglicherweise schon für ihren jetzigen Arbeitgeber. Sie kann recherchieren, welche Outdoor-Veranstalter erfolgreich sind, was sie anbieten und wie viel es kostet. Sie könnte sich Angebote unterbreiten lassen und für ihre Bank einen Survival-Tag zur Mitarbeitermotivation veranstalten. Am Wochenende könnte sie selbst Ausbildungen machen: Klettern, Paddeln, Floßbau, Nahrung aus der Natur, Erste Hilfe. Oder sie könnte samstags bei einem Fachgeschäft für Outdoor-Ausrüstung jobben und dabei mehr über die Ausrüstung lernen. Sie könnte selbst in den Ferien einen Survival-Kurs für Frauen absolvieren und die Leiterin fragen, ob sie das nächste Mal assistieren darf. Sie könnte sich zu Weihnachten die Bücher von Rüdiger Nehberg wünschen und lesen, wie er allein über den Atlantik gepaddelt ist,

sich durch den brasilianischen Urwald geschlagen und einen Frosch aus einer Schlange herausgepresst und verspeist hat.

Irgendwann sind die Teilnehmer erschöpft, und einer wundert sich: »Ob man so für jeden einen Traumberuf entwickeln kann?«

Seine Nachbarin: »Das wäre jedenfalls genial ...«

Wenn man nicht weiß, was man werden will

Die meisten wissen nicht, wie man überhaupt nach dem richtigen Beruf suchen könnte. Sie hoffen, dass eine innere Stimme sich irgendwann meldet. Bis dahin machen sie das, was sich gerade anbietet, was die Eltern machen oder was irgendeine Institution empfiehlt. Sie sagen: »Ach, hätte ich doch eine klare Begabung oder einen eindeutigen Wunsch. Dann wäre alles viel einfacher.«

Und solche Leute gibt es auch: Manche wissen bereits mit 14, dass sie Ärztin, Schneiderin oder Physikprofessor werden wollen. Das sind aber Ausnahmen. Die restlichen schätzungsweise 90 Prozent warten jahrelang darauf, dass ihnen endlich eine Idee kommt. Oft mit wenig Erfolg.

Besser also, man wartet nicht auf einen erlösenden Moment, sondern überlegt, auf welche Weise man die Entscheidung für einen Beruf herbeiführen will. Was soll die Grundlage der Berufswahl sein? Wodurch wird ein Beruf zum *richtigen* Beruf?

Die Überlegungen beginnen damit, dass man diese Fragen überhaupt erst einmal ernst nimmt. Um sich zu entscheiden, muss man sich entscheiden *wollen*, anstatt unentschlossen in Angststarre zu verharren – so wie ein Kaninchen vor der Schlange, das denkt: »Eine falsche Bewegung, und ich bin tot!«

Man lässt also den unproduktiven Vermeidungsmodus hinter sich und entscheidet sich für eine Methode. Dann folgen Selbstreflexion und die Entscheidung für ein berufliches Ziel. Danach geht es an die Umsetzung.

Die Methode dieses Buchs heißt *Individuelle Berufsfindung*. Das sind zwei Worte mit vielen Silben, aber der Name hat sich über die Jahre so eingebürgert. *Individuelle Berufsfindung* setzt bei der Frage an: Was wollen Sie eigentlich wirklich? Und was treibt Sie morgens aus dem Bett?

In diesem Buch forschen wir nach Ihren Wünschen, Interessen und Motivationen und entwickeln daraus berufliche Ziele. So werden Tätigkeitsfelder erschlossen, in denen Sie bereits von sich aus motiviert sind. Dort fällt es leichter, die Energie aufzubringen, die nötig ist, um viel zu leisten und andere von sich zu überzeugen.

Gerade wenn der Arbeitsmarkt schwierig ist (oder wenn man sich einbildet, dass der Arbeitsmarkt schwierig ist), ist es dumm, sich ziellos zu bewerben. Besser, man geht die Suche nach dem passenden Beruf systematisch an und spart sich Notlösungen und Panikaktionen. Manchmal hilft es auch, aufzuhören, sich den aktuellen Beruf schönzureden, etwa so: »Eigentlich wollte ich nie Buchhalterin werden, aber immerhin sind die Kollegen nett, und wir kriegen auch Weihnachtsgeld.« Nette Kollegen und Geld sind wichtig, machen aber allein nicht glücklich.

Ein Teilnehmer: »Ich habe auch keine Lust auf meinen Job, aber wenigstens habe ich so viele Meilen auf meinem Miles-and-More-Konto.«

Seine Nachbarin: »Ist das den ganzen Frust wert?«

Individuelle Berufsfindung bedeutet:

- Sich für ein Berufsziel entscheiden
- Dieses Ziel dann Schritt für Schritt in die Tat umsetzen

Die Umsetzung kann je nach Fall mit einer Lehre oder einem Studium beginnen, sie kann auch mit einem Quereinstieg oder einer Selbstständigkeit zu tun haben. Welches der richtige Weg ist, hängt von drei Aspekten ab: vom Ziel, vom Typ und von der Ausgangsposition. Ein Schüler wird eher über eine Lehre nachdenken als jemand, der bereits zehn Jahre Berufserfahrung hat. Eine eben entlassene Bankerin wird eher über eine Selbstständigkeit nachdenken als ein Student, der nach einem Semester Sozialpädagogik überlegt hinzuschmeißen.

Allerdings kann der Einzelfall ganz anders aussehen: Ich habe einen diplomierten Betriebswirt begleitet, der seine Eigentumswohnung in München vermietet hat, in eine WG gezogen ist und eine Ausbildung zum Gärtner macht. Ich habe eine Mutter begleitet, die nach der Kinderphase nicht in den alten Beruf zurück wollte und mit 45 Jahren eine Ausbildung zur Fotografin absolviert. Eine andere Mutter, die aus der Informatik kam, macht mit 43 Jahren noch eine Ausbildung zur Schuhmacherin. Am Ende hängt alles davon ab, was einem wichtig ist und ob man bereit ist, für einen neuen Beruf möglicherweise auch bereits Erreichtes aufzugeben.

Die Schritte zur Umsetzung eines neuen beruflichen Ziels hängen außerdem davon ab, was Sie erreichen wollen: Wer Herzchirurg werden will, muss Medizin studieren. Wer Friseur werden will, muss eine Lehre machen. Aber schon bei Fotografin wird die Sache schwieriger: Man kann eine Ausbildung machen, Fotografie studieren oder sich seine Karriere *learning by doing* aufbauen. Zu Webdesigner oder Cafésbesitzerin führt ein Grafikdesignstudium oder eine Konditorausbildung, aber vielleicht auch ein Existenzgründungskurs oder schlicht Mut zu Selbstständigkeit und Unternehmertum.

Auch die Frage, ob man selbstständig oder angestellt arbeiten will, hängt oft vom gewählten Beruf ab: Kapitäne, Lokführer und Tierpflegerinnen arbeiten in der Regel angestellt; Heil-

praktiker, DJs und Imageberater fast nie. Friseure und Floristen können zwar angestellt arbeiten, die Verdienstaussichten sind dann aber begrenzt. Manchmal geht das eine dem anderen voraus: Man ist zunächst angestellter Weinhändler oder Apotheker und macht sich dann mit einem eigenen Weinladen oder einer Apotheke selbstständig. Oder umgekehrt: Bevor man eine feste Stelle als Redakteur bekommt, haben viele bereits als freie Journalisten gearbeitet.

Natürlich ist »selbstständig oder angestellt?« auch eine Typfrage: Während sich die einen nicht vorstellen können, selbstständig zu sein, können sich die anderen nicht vorstellen, angestellt zu sein. Für die Berufsfindung ist es sinnvoller, die Frage nach der Arbeitsform erst einmal zurückzustellen und sich zunächst dem Inhalt des Berufs zu widmen: Was will ich eigentlich machen?

Zur *Individuellen Berufsfindung* gehört auch, das große Ziel in kleine Schritte herunterzubrechen. Denn Erfolg oder Misserfolg hängt oft davon ab, ob der Berufssucher sich entschließt, die ersten Schritte zu gehen oder nicht (»Das Schwierigste ist nicht die Distanz; das Schwierigste ist der erste Schritt«). Entgegen landläufigen Vorurteilen ist fast nie ausschlaggebend, ob man letztendlich ausreichend Kapital, gute Noten oder überdurchschnittliches Talent hat.

Eine Teilnehmerin: »Aber was ist, wenn so ein beruflicher Plan nicht funktioniert?«

Ihr Nachbar: »Wenn du in deiner Freizeit etwas planst, fragst du auch nicht ständig, ob das wohl alles funktionieren wird. Du überlegst, wie man die Sache am besten anpackt. Und wenn du dich nicht ganz doof anstellst, dann kommt auch etwas dabei heraus.«

Über dieses Buch

Dieses Buch zeigt, wie Sie den Job finden, der zu Ihnen passt. Der erste Teil gibt einen Überblick über die Methode der *Individuellen Berufsfindung*. Wenn Sie es eilig haben, wissen Sie danach, wie es ungefähr funktioniert. Im Anschluss daran werden zehn häufig gestellte Fragen beantwortet, beispielsweise, für wen sich die Methode überhaupt eignet oder wer einem hilft, wenn man nicht weiterkommt.

Der zweite Teil ist ein Do-it-yourself-Workshop, in dem Sie Fragen und Denkübungen finden, die helfen, Ihre Wünsche so lange zu präzisieren, bis Sie ein klares Ziel formulieren können: »Ich werde Pastorin«, »Ich werde Kameramann«, »Ich werde Hutmacherin«. Danach gibt es eine Anleitung, wie Sie aus dem Ziel einen Plan entwickeln: Mit welchen Schritten können Sie das neu gesteckte Ziel erreichen? Welche Maßnahmen führen von A nach B?

Der dritte Teil des Buchs beschäftigt sich mit einigen zusätzlichen Fragen, die in den Workshops *Individuelle Berufsfindung* immer wieder auftauchen: Wie man sich selbst während der Berufsfindung bei der Stange hält, wie man mit seinem Umfeld umgeht oder wie man an seinem Selbstbewusstsein arbeiten kann.

Alle Beispiele dieses Buchs wurden von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern meiner Workshops *Individuelle Berufsfindung* erarbeitet: überwiegend von Berufstätigen, die wechseln wollen, aber auch von Arbeitslosen, Schülern und Studenten, Bundeswehrsoldaten und Zivildienstleistenden (als es die Pflichtdienste noch gab), Müttern, die seit zehn Jahren aus dem Beruf sind, oder von Lebenskünstlern, die die letzten Jahre mit Weltenbummelei verbracht haben. Sie zeigen, wie andere vor Ihnen bestimmte Fragen gelöst haben, und illustrieren damit die einzelnen Schritte des Workshops.

Seit 1996 habe ich erlebt, wie eine Krankenschwester zur Kapitänin, ein Banker zum Drachenboot-Event-Manager und eine Journalistin zur Försterin wurden. Ein Werber wurde zum DJ, eine Mitarbeiterin des Gesundheitsamts zur Maskenbildnerin, eine Weiterbildungsreferentin zur Bibliothekarin. Ich habe einen Biologen begleitet, der mit 40 seinen Job in einem Forschungsinstitut gekündigt hat und Winzer geworden ist. Ich habe eine wunderschöne Frau aus dem Versicherungscontrolling befreit und sie dabei unterstützt, in die Modebranche zu wechseln. Eine weitere schöne Bankerin arbeitete wenige Monate nach dem Seminar in einem Wellnesshotel an der Algarve. Eine Software-Verkäuferin veranstaltet heute alternative Touren durch den Hamburger Hafen, eine Großhandelskauffrau unterrichtet als Berufsschullehrerin, ein Programmierer ist Rettungsassistent, und ein Unternehmensberater wurde Journalist. Wenn Sie mehr über diese Frauen und Männer erfahren möchten, besuchen Sie sie auf meiner Internetseite www.berufsfindung.de. Von jedem dieser Fälle habe ich ein bisschen mehr über Berufsfindung gelernt.

Teil I

**Wie finde ich den Job,
der zu mir passt?**

Über sich selbst nachdenken

Individuelle Berufsfindung basiert auf den Fragen:

1. Was kann ich?
2. Was will ich?
3. Welcher Beruf passt dazu?

Am Anfang der *Individuellen Berufsfindung* steht gerade nicht die Frage, welche Berufe in Zukunft die besten Chancen haben. Erstens handelt es sich dabei um Kaffeesatzleserei. Zweitens ist es besser, sich antizyklisch zu verhalten, also nicht das zu machen, was alle anderen gerade auch machen. Drittens (und das ist das Wichtigste) sollte man in der Berufsfindung nicht sein Fähnchen nach dem Wind drehen, sondern das machen, was man selbst für richtig hält. Also setzen wir lieber bei der Frage an: Was wollen Sie eigentlich wirklich?

Doch diese Art der Berufsfindung ist schwierig. Denn sie verlangt, dass man über sich selbst nachdenkt. Viel einfacher ist es, darüber nachzudenken, welchen Drucker man kauft, welches Fahrrad man gern hätte oder wo man im Urlaub hinfahren könnte. Denn das sind äußerliche Fragen. Doch um herauszufinden, was einen motiviert und was einem wichtig ist, muss der Blick nach innen gehen. Da dies den meisten Menschen nicht leicht fällt, werden wir uns in diesem Kapitel der Selbstanalyse widmen.

Was kann ich?

Beginnen wir unsere Überlegungen mit der ersten Frage »Was kann ich?«. Der ideale Beruf bietet die Möglichkeit, die eigenen Fähigkeiten einzusetzen und weiterzuentwickeln. Wenn man aber nicht weiß, was man kann, ist es schwierig zu überlegen, in welchem Beruf man diese unbekanntenen Fähigkeiten wohl einbringen könnte. Auch Arbeitgeber wollen bei einer Bewerbung wissen, welche Fähigkeiten ein Stellensucher anzubieten hat. Und zwar vorzugsweise, welche Fähigkeiten er anzubieten hat, die andere *nicht* haben.

Daher stellt die *Individuelle Berufsfindung* die Frage nach Stärken und Fähigkeiten nicht abstrakt, sondern anhand konkreter Erlebnisse. Im zweiten Teil des Buchs werden Sie angeleitet, darüber nachzudenken, wann Sie stolz auf sich waren. Wann haben Sie sich selbst auf die Schulter geklopft, wann hatten Sie das Gefühl »Das habe ich wirklich gut gemacht«?¹

An diesen Situationen lassen sich erste Fähigkeiten erkennen. Ein Beispiel: Der Architekturstudent Norbert erzählt in einem Workshop *Individuelle Berufsfindung* von einer Seminarreise nach Rom: Jeder Teilnehmer musste ein Referat über ein Bauwerk halten. Die meisten waren langweilig, und niemand interessierte sich wirklich dafür. Daraufhin entschloss sich Norbert, seinen Vortrag über die Kirche Sant'Andrea al Quirinale lebendiger zu gestalten. In einer Ein-Mann-Show spielte er Szenen vor, die sich dort vor ein paar hundert Jahren ereignet haben könnten. Sein schauspielerisches Talent und seine Fähigkeit, andere zu amüsieren, ermöglichten es ihm, Historisches unterhaltsam zu vermitteln. Am Ende war er stolz darauf, das mit Abstand interessanteste Referat gehalten zu haben. Norbert stellt anhand seines Rom-Erlebnisses folgende Stärkenliste zusammen:

- Geschichtswissen
- Architekturgeschichte
- Wissen aufbereiten, vermitteln
- schauspielerisches Talent
- Geschichten erzählen, Vorträge halten
- gutes Gedächtnis
- witzig sein, andere amüsieren
- gut formulieren
- für Kultur begeistern
- tote Sachen lebendig gestalten

Daraus kann man in einem Brainstorming Tätigkeitsgebiete entwickeln, zum Beispiel: Leiter historischer Stadtführungen, Schauspieler, Comedian, Geschichtslehrer, Autor historischer Romane, Archäologieprofessor, Architekturprofessor oder Architekturkritiker. Schon lange hatte sich Norbert über die langweilige Berichterstattung zum Thema Architektur aufgeregt. Daher konzipiert er zunächst eine Sendereihe fürs Uniradio *Die zehn interessantesten Baustellen der Stadt*. So lernt er, Radio zu machen. Danach kann Norbert sich an einen größeren Sender wenden: »Ich habe eine zehnteilige Serie über die zeitgenössische Kölner Architektur im Uniradio gemacht. Etwas Ähnliches würde ich jetzt gerne für Ihren Sender machen. Ich könnte mir beispielsweise *Die zehn erstaunlichsten Kirchen dieser Stadt*, *Zehn Beispiele für eine ökologische Industriearchitektur* oder *Zehn Orte, an denen die Römer Geschichte schrieben* vorstellen. Kann ich bei Ihnen ein Praktikum machen?«

Norbert wird an 15 Stadtführungen in zehn Städten in drei Ländern teilnehmen und danach eigene Führungen mit Schwerpunkt Architektur anbieten. Dort wird er den Leuten

auf unterhaltsame Weise Architektur nahebringen; so wie damals in Rom.

Eine Teilnehmerin: »Kann man mit so etwas überhaupt Geld verdienen?«

Ihr Nachbar: »Es gibt heute so viele Berufe, mit denen man Geld verdienen kann. Denk mal an den Pferdeflüsterer. Früher hätte man auch gesagt, dass man mit so was kein Geld verdienen kann. Und heute ist er Millionär.«

Was will ich?

Wenden wir uns der zweiten Frage der *Individuellen Berufsfindung* zu: »Was will ich?« Auch diese Frage stellen wir anhand konkreter Situationen: Wann waren Sie besonders motiviert? Wann haben Sie gewirbelt? Wann sind Sie freiwillig frühmorgens aufgestanden?

Situationen, in denen man überdurchschnittliche Aktivität entwickelt, geben Aufschluss darüber, wo man aus eigenem Antrieb und mit Spaß arbeitet. Ein Beispiel: Enrico spielt leidenschaftlich gerne Tennis. Beim Damenturnier *German Open* in Berlin hatte er vor Jahren einen Job als Balljunge. Er war gebannt von der Atmosphäre, von den Zuschauern und der Nähe zu den Stars. Neun Tage lang fuhr er frühmorgens gut anderthalb Stunden hin und spätabends mehr als anderthalb Stunden zurück nach Hause, alles für ein mageres Taschengeld von 100 Euro. Im Nachhinein kann Enrico fast nicht glauben, wie viel Engagement er an den Tag gelegt hat, nur, um bei diesem Ereignis dabei zu sein.

Enricos Interesse an Technik und Informatik zeigt seine zweite Geschichte: »Als ich meinen ersten Computer hatte, kam ich jeden Morgen zur Schule mit einer Riesenliste von Fragen an meine Mitschüler, die damals schon mehr wussten.«

Enricos Motivationsliste:

- Sport, Wettkampf, Tennis
- Atmosphäre bei Sportveranstaltungen
- Begegnung mit Leuten aus aller Welt
- Technik
- Computer

Daraus entwickelt Enrico mithilfe der *Individuellen Berufsfindung* das Berufsziel *Sportanlagentechniker*. Vielleicht würde er später Software für Torlinien-, Mess- und Übertragungstechnik, absenkbare Laufbahnen, Rasenheizungen, verschleißbare Überdachungen und sonstige Feinheiten moderner Sportstadien entwickeln.

Ein Teilnehmer: »Ist denn Stadionechniker ein richtiger Beruf?«

Seine Nachbarin: »Was man so für einen richtigen Beruf hält, ist wahrscheinlich eine Frage der Familie, aus der man kommt. Ist dein Vater Komponist und deine Mutter Opernsängerin, dann ist Schauspielerin vermutlich ein ganz normaler Berufswunsch. Ist dein Vater Heizungsmonteur und deine Mutter Krankenschwester, dann ist Fußballstadionechniker wahrscheinlich so abwegig wie Schauspielerin. Wenn dein Vater aber Pressesprecher von Hansa Rostock ist und deine Mutter Programmiererin, dann ist Fußballstadionechniker vielleicht ganz normal.«

Nachdem wir die ersten beiden Fragen »Was kann ich?« und »Was will ich?« erläutert haben, kommen wir nun zur dritten Frage der *Individuellen Berufsfindung*: »Welcher Beruf passt dazu?« Oder anders: Wo gibt es ein Tätigkeitsfeld, in das ich das, was ich kann, und das, was ich will, gewinnbringend einsetzen kann?

Welcher Beruf passt dazu?

Was soll die Grundlage Ihrer Berufswahl sein? In diesem Buch schlage ich Ihnen vor, zunächst Ihre eigene Biografie zu nehmen, an der Sie ablesen können, was Sie bewegt und was Sie bewegen wollen. Denn Sie haben es bereits erlebt: Situationen, in denen Sie von sich aus motiviert waren. Wenn es Ihnen nun gelingt, aus diesen Situationen ein berufliches Tätigkeitsfeld abzuleiten, können Sie jeden Tag mit Spaß zur Arbeit gehen. Wie diese Form der Entscheidungsherbeiführung funktioniert, haben Sie bereits an den Beispielen des zukünftigen Architekturkritikers Norbert und des Sportanlagentechnikers Enrico gesehen. Zwei weitere Beispiele:

Johanna und Kostümbild

Johanna studiert Geschichte, weil sie sich für Geschichte interessiert. Das allein ist allerdings kein Berufswunsch. Denn Lehrerin will sie auf keinen Fall werden. Ihr Hobby ist Kino und Film. Wenn sie genauer hinschaut, merkt sie, dass es vor allem die historischen Kostümfilm sind, die sie begeistern: *Shakespeare in Love*, *Gladiator*, *Gangs of New York*: »Je aufwändiger die Kostüme, je mehr es flattert und rauscht, desto dra-

matischer ist es«, sagt sie. Zu ihren Fähigkeiten gehören Zeichnen und handwerkliches Geschick. Historisches Wissen hat sie aus dem Geschichtsstudium. So entscheidet sich Johanna für den Beruf der Kostümbildnerin (vielleicht später mit Spezialisierung auf historische Kostüme). Sie bricht ihr Geschichtsstudium ab und geht stattdessen nach England, um Kostümbild zu studieren.

Elisabeth, Frauen und Geld

Elisabeth ist Deutschlehrerin am Gymnasium und muss demnächst in Pension. Sie fühlt sich aber nicht nach Ruhestand, sondern sucht einen neuen Job, der zu ihren Erfahrungen aus über 30 Jahren Unterricht passt. Im Workshop erzählt sie, dass sie ihren Freundinnen schon öfter bei der Vorbereitung von Bewerbungsgesprächen geholfen hat. Dabei ist ihr aufgefallen, dass die meisten Frauen sich schwer damit tun, ein angemessenes Gehalt zu fordern. Elisabeth ist stolz, dass einige durch ihre Hilfe eine Gehaltserhöhung erzielt haben. Sie interessiert sich außerdem für die Börse und engagiert sich in einem Frauen-Aktienclub.

Im Workshop entwickelt Elisabeth die Idee, das Thema *Frauen und Geld* in Seminaren anzubieten. Ihren ersten Vortrag hält sie in ihrem Aktienclub, ihren ersten Kurs an der Volkshochschule. Sie betreibt ein Börsenblog, gibt einen Newsletter heraus und schreibt einen Ratgeber zum Thema »Frauen und persönliches Finanzmanagement«.

Die Beispiele von Norbert, Enrico, Johanna und Elisabeth zeigen, wie man aus der Kombination von Fähigkeiten und Interessen ein berufliches Tätigkeitsfeld entwickelt. Dabei funktioniert Berufsfindung naturgemäß nicht immer nach dem Schema: ein Interesse plus eine Fähigkeit gleich der richtige Beruf. Die Re-

flexion über sich selbst, über eigene Wünsche, Fähigkeiten, Interessen und Stärken hilft aber in jedem Fall, sich an die richtige Berufsentscheidung heranzutasten.

Die ersten Schritte

»Schön und gut!«, werden Sie jetzt vielleicht sagen. »Und wie soll ich so einen Beruf dann in der Realität finden?« Damit Sie nicht auf halber Strecke stecken bleiben, sprechen wir nun darüber, wie man aus einem Ziel einen Plan entwickelt.

Oben auf ein Blatt Papier schreibt man sein neu gestecktes Ziel, unten den Status Quo. Wenn Sie also Banker sind und Koch werden wollen, schreiben Sie unten *Banker* und oben *Koch* hin. Wenn Sie Controllerin sind, aber Kinderärztin werden möchten, schreiben Sie unten *Controllerin* hin und oben *Kinderärztin*.

Dazwischen ist nun Platz für drei, zehn oder 15 Schritte, die Sie von Beruf A nach Beruf B führen. Woraus sich ergibt, dass es sinnlos ist, Maßnahmen zu ergreifen (oder auch nur zu erwägen), bevor man ein Ziel hat. Denn Sie können gar nicht festlegen, ob ein Französisch- oder Japanischkurs zu Ihrem Ziel führt, oder aber ein Aufbaustudium Orchestermanagement, ein Executive MBA, ein VHS-Kurs Schnitttechnik, ein Wochenendseminar Eismachen oder, oder ... Eine Weiterbildung führt entweder zu einem beruflichen Ziel, oder sie ist Selbstzweck (hat dann aber nichts mit Karrierebauen, sondern eher mit Beschäftigungstherapie zu tun). Dabei ist mit Ziel ein konkretes Ziel gemeint und nicht etwa die Floskel: »Ich will mich beruflich weiterentwickeln.«

Finden Sie zunächst heraus, ob es einen zwingend vorgeschriebenen Weg gibt. Also: Wer Schönheitschirurgin werden will, muss Medizin studieren. Wer Staatsanwalt werden möchte,

muss Jura studieren. Wer Optiker, Pilot oder Tierpfleger werden will, muss eine entsprechende Ausbildung machen.

Bei vielen Berufen existieren zwar vorgegebene Wege, wie für Koch, Floristin oder Fotografin. Es gibt aber auch einzelne, die es ohne diese Ausbildung geschafft haben, unter den Köchinnen sogar zwei besonders prominente: Léa Linster und Sarah Wiener.

Dann gibt es Berufe, bei denen überhaupt nicht klar ist, wie man das werden könnte: Requisiteurin, DJ, Parfumeur, Karriereberater, Tätowiererin, Foodstylistin, Krimiautorin, Musikproduzentin, Achterbahnkonstrukteur. Für solche Berufe mag es Kurse und Seminare geben. Aber den Großteil des Ausbildungs- und Karriereplans wird man in Eigenregie strukturieren müssen: Informationen sammeln, Wissen aneignen, Kontakte knüpfen, Erfahrungen machen, sich spezialisieren, sich einen Namen machen, weiterempfohlen werden.

Wenn Sie keinerlei Idee haben, wie Sie von A nach B kommen könnten, finden Sie heraus, wie andere vor Ihnen den Weg gegangen sind. Fragen Sie die DJs nach der Party und den Karriereberater im Chat. Schauen Sie sich den Wikipediaeintrag der zehn berühmtesten Parfumeure oder der zehn berühmtesten Foodstylisten an. Lesen Sie drei Biografien von Musikproduzenten, quetschen Sie Ihre eigene Tätowiererin aus, fahren Sie zu Diskussionsrunden mit Autoren auf der Buchmesse und folgen Sie den coolsten Webdesignern auf Twitter.

Wenn Sie nicht mit reichen Eltern gesegnet sind, die Ihnen eine Werbeagentur oder Tischlerwerkstatt finanzieren, dann müssen Sie immaterielles Kapital anhäufen und einsetzen. Und das sind: Ihre Informationen, Ihre Kontakte und Ihre Ideen. Ohne finanzielles Kapital kann man viel mehr anfangen als ohne geistiges Kapital und ohne soziale Kontakte, behaupten die Pädagogen Johanna Frank und Lorenz Wolff in einem Buch zur Berufssuche.²

Dabei ist mit guten Kontakten nicht gemeint, dass Papa Ihnen einen Job in der Firma seines Kumpels besorgt. Gute Kontakte sind *professionelle* Kontakte und in der Regel Resultat einer persönlichen Kontaktaufbaustrategie. Wer niemanden kennt, der in der Branche arbeitet, sollte zunächst sein Adressbuch durchsehen, ob er nicht jemanden kennt, der jemanden kennt. Ansonsten helfen XING, Facebook und die persönlichen Webseiten der Zielpersonen. Es hilft, umtriebiger zu sein, zu veröffentlichen und von sich reden zu machen. Bei Leuten, die einem beim Karrierebaun begegnen (zum Beispiel im Praktikum oder auf einer Messe), melden Sie sich mindestens einmal im Jahr, und zwar individuell und nicht als Rundmail zu Ostern.

Übrigens: Gute Kontakte sind auch gut fürs Vorstellungsgespräch. Es wird Ihnen helfen, wenn Sie ein Gespräch beginnen können mit: »Ich soll Sie herzlich von Herrn Dr. Wichtig grüßen, den ich vorige Woche auf der Buchpremiere von XYZ getroffen habe.«

Eigene Ideen entwickeln

Je nachdem, welches berufliche Ziel man anstrebt, beginnt der neue Beruf mit einem Praktikum, einer Lehre, einem Ehrenamt, einem Studium, einem Kurs. Oder man entwickelt eigene Ideen, wie man seinen Fuß in die Tür bekommt.

Ein Beispiel: Lars ist Fußballfan. Bereits als Knirps pilgerte er zu jedem Heimspiel ins Stadion. Er kickt in einer Hobbymannschaft und entwickelt im Workshop *Individuelle Berufsfindung* daraus eine Idee: Durch seine Stadionbesuche kennt er die Probleme am Bahnhof. Die S-Bahn hat Sorgen mit den aggressiven Hools, die nach jedem Fußballspiel abtransportiert werden müssen.