

# SHI(F)T HAPPENS®

Wissenswertes und Provokantes zum beruflichen Umbruch

www.gudrunmiller.de | © 2018

## Do ut des – Ich gebe, damit du auch gibst.

**Wenn es um berufliche Neuorientierung geht, ist die Suche im eigenen Netzwerk meist die erste Wahl. Wer sich dabei allerdings nur auf sich und sein Anliegen konzentriert, wird schnell blind gegenüber den Menschen und dem, was wirklich möglich ist.**

Der Begriff des „do ut des“ bezeichnete in der römischen Antike ursprünglich das Verhältnis der Römer zu ihren Göttern: Die Römer opferten ihren Göttern und hofften im Gegenzug auf eine Gabe, die ohne dieses Ritual nicht erhältlich erschien. Dieses Gedankengut ist noch heute, tief in unserem sozialen Miteinander verwurzelt.

Wer aufrichtig mit seinen Kontakten zum Beispiel in seinem beruflichen Umfeld, in der Nachbarschaft oder beim Sport verbunden ist, braucht sich um die Bereitschaft zu geben, keine großen Sorgen zu machen. Die enge Beziehung trägt meist dazu bei, dass man Unterstützung erhält, sobald man sie anfragt. Das Gegenseitigkeitsverhältnis der Leistungen besteht unausgesprochen und wird selten in Frage gestellt. Man kennt sich gut, wird sich wieder begegnen und gegenseitig helfen.

Bei einer beruflichen Neuorientierung richtet man als Suchender sein Augenmerk aber meist auf eine Leistung von Menschen, mit denen man eher weitläufig und selten eng verbunden ist. Offen bleibt zudem, ob und wann man überhaupt eine Gegenleistung erbringen kann. Genau diese beiden Aspekte machen das Gegenseitigkeitsverhältnis auch für den delikate und kontrovers, der bei der beruflichen Neuorientierung unterstützen soll.

### **Berufliches Netzwerken - eine verkannte Verhandlungssituation?**

Mein Mobiltelefon klingelt und weist mich auf die unterdrückte Rufnummer eines Anrufers hin. Gerade ist es 9:30 Uhr und es wird bereits das fünfte Telefonat an diesem Vormittag werden. Es meldet sich überraschend ein ehemaliger Kollege, von dem ich lange nichts gehört habe. Dunkel erinnere ich mich an die gemeinsame Zeit beim Arbeitgeber in der Stadt, in der ich schon seit fünf Jahren nicht mehr lebe. Es war ein gutes Miteinander damals und ich bin echt neugierig zu erfahren, wie es ihm so privat und beruflich seither ergangen und was der Grund seines Anrufes ist. Ich teile ihm mit, dass er Glück habe, da ich Anrufe mit unterdrückter Nummer eigentlich nicht entgegennehme. Er kommentiert nur kurz und ohne Entschuldigung, dass er die Kontaktdaten über fünf Ecken ausgegraben habe und kommt dann gleich zur Sache. Seinen Arbeitgeber, für den er als Vertriebschef tätig war, hat er vor acht Monaten verlassen. Nun werde er sich nach seinem "Sabbatical" – natürlich gut erholt – beruflich neu orientieren. Ausführlich schildert

er das berufliche Drama, das hinter ihm liegt. Dies sei auch der Anlass seines Anrufes. Ob wohl etwas in meiner stark expandierenden Branche oder gar bei meinem Arbeitgeber zu besetzen sei? Sicher habe man doch auch das Ohr auf dem Flur oder bei den Kollegen, die für andere bekannte Arbeitgeber tätig sind.

Ah ja! Ich bekunde mein Bedauern, aktuell leider keine Kenntnis einer Vakanz zu haben und sichere dennoch zu, mich mal umzuhören. Insgeheim denke ich: Was ist das denn? Da soll ein Problem auf meinen Tisch, welches nicht meines ist. Und das bei einem Terminkalender, der eh schon übertoll ist. Beim Abendessen erzähle ich meiner Partnerin vom Telefonat und es kommen Zweifel hinzu. Ich weiß schließlich nicht, ob der Anrufer nicht zum Alkoholiker geworden ist oder sich anderweitig komisch verändert hat. Dass er es zum Geschäftsführer Vertrieb geschafft hat und sich nun neu orientieren muss, bietet auch nicht viel Greifbares. Eigentlich weiß ich gar nichts über ihn. Selbst sein übersandter Lebenslauf sagt nicht wirklich aus, welche Probleme er lösen könnte. Alles nicht ergiebig genug, um ihn meinem Netzwerk schmackhaft machen zu können. Um ihn aus der langen Reihe von Kandidaten auf einen der ersten Plätze für die offene Vakanz zu holen, bräuchte es mehr: nämlich Aussagekraft!

### **Ich würde ja geben, wenn ich mitteilen könnte, wer verfügbar ist.**

Es ist ja verständlich, dass man irgendwo irgendwen festhalten möchte, wenn einem das Wasser bis zum Hals steht. Schließlich findet der Eine ja ab und an tatsächlich auf diesem Weg das gesuchte Korn. Ein Netzwerk ist aber kein Automat, den man mit Geld bestückt und folgend sein gewünschtes Produkt erhält. Es kann aber, wie ein Automat, eigensinnig sein und nichts preisgeben. Daran ändert sich auch nichts, wenn man mehrmals oder an verschiedenen Stellen draufhaut. Ein umfangreiches Adressbuch reicht schlicht nicht aus, um einen neuen Arbeitsvertrag zu bekommen und schon gar nicht, um aufrichtig verbunden zu sein. Jeder, der sich beruflich neu orientiert, sollte genau wissen was er anbieten kann und die Bereitschaft besitzen zu geben.

Aber was soll man geben, wenn man eigentlich nur etwas haben will: einen neuen Arbeitsvertrag?

"Mein Name ist Bond. James Bond". Kaum einer, der nicht weiß wer gemeint ist. Kaum einer allerdings, der bei Nennung seines eigenen Namens ebenso mit seiner Expertise in Verbindung gebracht wird wie er: James Bond. Wir kennen ihn. Er kennt uns allerdings nicht, aber das ist auch nicht entscheidend. Wir würden seiner Kontaktanfrage bei LinkedIn ohne Nachfrage zustimmen. Was er kann, eilt ihm voraus.

Nun hat natürlich nicht jeder das Glück, in über zwanzig Filmen mit seinen Kernkompetenzen einem Millionenpublikum präsentiert zu werden. Im besten Falle sollte die eigene berufliche Vergangenheit aber etwas abwerfen, was dazu geeignet ist, einen zum Geheimagenten seiner Majestät zu machen (was nicht mit Eindruck schinden gleichzusetzen ist). In der Regel tut sie das auch und im Rahmen der eigenen Möglichkeiten sogar völlig ausreichend. Auch für den Pizzabäcker funktioniert das Konzept. Ich kenne einen und wüsste sofort, warum ich ihn für ein italienisches Restaurant empfehlen würde. Er spricht ständig von seinen Problemen in der Küche und sucht nach Lösungen, wie er den Teig noch schmackhafter, den Belag noch interessanter und die Präsentation noch authentischer machen kann. Mittlerweile ist sogar seine Margherita eine Sensation.

Selbst wenn ich einem Arbeitsplatzsuchenden wohl gesonnen bin (und das ist eine Überlegung wert, denn schließlich kann mir ja das gleiche Schicksal blühen), will ich meinen Kontakten doch sagen können, für welches Problem ich eventuell die richtige Lösung gerade in der Pipeline habe. Nur einen "Geschäftsführer" anbieten zu können, ist nicht erfolversprechend. Der ist nämlich gerade nicht zu besetzen. Aber vielleicht hätten meine Kollegen und Kontakte für die Lösung eines brennenden Problems einen mit entsprechender Erfahrung, Persönlichkeit oder zweckdienlichem Arbeitsstil dringend gebraucht. Auch angepeilte Funktion (...mit Karriereschritt, bitte!) auf mich zu werfen bleibt meist ergebnislos und macht mich eher sprachlos, wenn ich für den Suchenden sprechen soll.

## Ich würde ja geben, wenn ich nur die Zeit hätte.

Zum Thema Netzwerk ist immer wieder zu lesen: Hochkarätige Kontakte sind exorbitant wichtig. Sie werden als eine Art Hausapotheke gepriesen – voll mit Instant-Wirkstoffen, die todsicher wirken, sobald man den Aufhebungsvertrag unterschrieben hat oder einfach nur weg will. Selbst LinkedIn berichtet, dass 80 % der Jobsuchenden ihre neue Stelle über das Netzwerk bekommen. (Ganz nebenbei: Ich frage mich bei jeder Ermutigung dieser Art, die per Mail bei mir eintrudelt, wie das wohl erfasst und verifiziert wird).

Befrage ich meine Kandidaten danach, wer denn zum Netzwerk gehört, werden als erstes die Visitenkarten der beruflichen Mitstreiter auf den Tisch gelegt. Gut so. Wenn die vermeintlichen "Wirkstoffe" allerdings nur aus der gleichen Branche oder, noch schlimmer, aus dem gleichen Konzern kommen, erscheinen die Aussichten für die Zukunft sehr schnell getrübt. Man hangelte sich beruflich in Windeseile von hier nach da, von einem Projekt zum nächsten – ohne Zeit für öffentliche Reputation und Gespräche mit den Menschen "draußen". Man fühlte sich unersetzbar. Das Treiben brachte viel Anerkennung und erhöhte den inneren Wert. Nur ab und zu dachte man: "Ich sollte mal wieder ...".

Interessanterweise richten Unternehmen ihre Aufmerksamkeit auf das genaue Gegenteil. Sie müssen Mitarbeiter ersetzbar machen, um Kontinuität zu schaffen. Das ist ein grundlegendes Paradox, das es zu managen gilt, und zwar von jedem, weil jeder ganz schnell ersetzbar ist. An jeder Ecke wird uns allerdings suggeriert: Berufliche Entwicklung geht immer nach oben, wenn man es nur richtig macht. Nichts dergleichen ist wahr.

Sie wissen nicht, wen Sie morgen brauchen oder wer Sie übermorgen ansprechen wird. Vielleicht sieht an Ihrem Arbeitsplatz alles gerade noch rosarot aus. Im nächsten Moment aber, kann schon das Gewitter aufziehen. Wenn Sie sich erst dann für Ihre Mitmenschen interessieren, ist es meist zu spät. Netzwerken ist eine Tätigkeit in sozialen Systemen, mit Menschen, deren Arbeitsleben schon lange nicht mehr linear verlaufen. Wer heute unbedeutend erscheint, kann morgen zu den erfolgreichen Entscheidern gehören. Wer ganz oben auf der Karriereleiter steht, kann im nächsten Moment tief fallen. Selbst bei den klassischen Seilschaften ist neuerdings kein Verlass mehr auf den Vordermann.

Beim Klettern lässt man aber doch auch keinen liegen, nur weil er sich nicht richtig gesichert hat!

Was wäre, wenn Sie nur für einen Menschen, den Sie vielleicht nur flüchtig kennen oder sogar: nicht besonders mögen, morgen weit mehr tun würden als üblich? Nur, weil Sie es können!

Egal, wie wir uns gerade fühlen, es gibt unzählige Menschen, die weniger haben. Einer von ihnen braucht nur einen Ratschlag, einen Hinweis oder ein nettes Wort. Wenn man Sie das nächste Mal um Unterstützung bittet, nutzen Sie doch die Gelegenheit und gehen Sie einmal einen großen Schritt:

Was kann ich tun, was wirklich einen Unterschied für dich macht?

Was kann ich tun, das wirklich helfen würde?

Das könnte ein Leben verändern.

## FAZIT

Wer sein Netzwerk um Unterstützung bei der beruflichen Neuorientierung bittet, muss verhandeln, weil meist die enge Bindung fehlt. Nur durch ein überzeugendes und glaubwürdiges Angebot, warum man sich fachlich mit mir unterhalten sollte, lässt sich die Gemeinsamkeit entwickeln, die mehr möglich macht. Wenn dann die Umgangsformen noch professionell sind, weil reflektiert und atmosphärisch angenehm, dann sollte sich dafür ein Interessent im Netzwerk finden lassen.

Der Partner auf der Gegenseite fragt sich verständlicherweise: Und was bekomme ich? Er macht den Nutzen zur Grundlage seiner Entscheidung. Wenn es aber keinen Nutzen im Moment des Handelns gibt, löst sich die anfängliche Bereitschaft leider schnell in Wohlgefallen auf. Das geschieht häufiger, als es uns die Loblieder des Netzwerks weismachen wollen. Rückzug: Ein fataler Fehler! Es ist nämlich schlicht unmöglich, den Nutzen eines Treffens oder Telefonats vorherzusagen.

Initiieren Sie Begegnungen und nehmen Sie sie genauso ernst, wie Ihr erstes Rendezvous. Am besten bringen Sie sich zudem in die gleiche emotionale Haltung: Lust auf gegenseitiges Kennenlernen. Für den hier beschriebenen Anlass reicht allerdings fachliche Neugierde, die durch gute Fragen zum Ausdruck kommt, und eine große Portion Ehrlichkeit und Wertschätzung – weil der Anfang vom Ende der Suche schon zählt.

Viel Erfolg!

[www.gudrunmiller.de](http://www.gudrunmiller.de)