

## Karrierestart für Hochschulabsolventen

Selbstbewusst. Erfolgreich. Authentisch.

von

Bettina Stackelberg, Jochen Mai

Bettina Stackelberg,  
die Frau fürs Selbstbewusstsein®, unterstützt  
als Coach mit Leidenschaft, Empathie  
und Know-how Menschen dabei,  
selbstbewusster zu werden. Sie sieht sich  
als Begleiterin, die ihre Klienten dazu  
ermutigt, Zugang zu ihren Ressourcen zu  
finden, Neues zu entdecken und mit  
Bewährtem zu verbinden.

Die studierte Germanistin, Jahrgang 1965  
und leidenschaftliche Münchnerin, ist  
außerdem seit über 20 Jahren Trainerin in  
der freien Wirtschaft (u.a. für MAN, BMW  
und Siemens) und hält Vorträge, z.B. auf  
bundesweiten Absolventenkongressen.  
Und weil sie dazwischen auch mal allein  
sein muss, schreibt sie gerne Bücher.  
Sie hat viel zu sagen, weil sie authentisch  
aus eigener Lebenserfahrung spricht  
und deshalb so viele Ängste und Zweifel  
selbst kennt. Engagiert und neugierig auf  
Menschen, lebt sie ihre Berufung, kann  
laut sein und ist doch lieber leise.

1. Auflage

[Karrierestart für Hochschulabsolventen – Stackelberg / Mai](#)

schnell und portofrei erhältlich bei [beck-shop.de](http://beck-shop.de) DIE FACHBUCHHANDLUNG

Thematische Gliederung:

[Personal und Arbeit – Ratgeber](#)

Verlag Franz Vahlen München 2012

Verlag Franz Vahlen im Internet:

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

ISBN 978 3 8006 4247 2

## 8.5 „Machtspielchen sind doch albern – da mach ich nicht mit!“

Denken Sie so? Soll ich Ihnen was sagen? Ganz schlechte Entscheidung! Dann spielen Sie nämlich ganz schnell überhaupt nicht mehr mit oder zumindest nicht an den entscheidenden Schauplätzen.

Erstens vertiefen Sie mit dieser Einstellung nur die Gräben zwischen Männern und Frauen. Sie stellen sich über die Männer, attestieren ihnen fehlende Professionalität und schicken sie im Geiste in den Sandkasten.

Ja, manchmal sind es wirklich dämliche, kindische Sandkastenspiele. Manchmal sind es wirklich nervige Hahnenkämpfe und Platzhirschallüren. Nebenbei bemerkt – wir haben das schon auch drauf, ich sage nur: Stutenbissigkeit und Zickenterror.

Und ich fordere Sie jetzt auch nicht auf, all diese Spielchen mitzuspielen. Aber Sie müssen die Regeln kennen. Kاپieren. Durchschauen. Das reicht oft schon. Und dann können Sie entscheiden, welches Spielchen Sie mitspielen – weil es Ihnen Spaß macht oder auch, weil es so viel leichter ist, dabei zu sein, Vorteile und Erfolge einzustreichen.

Ich möchte den Spieltrieb in Ihnen wecken – und die Leichtigkeit dabei! Gehen Sie auf Entdeckungsreise – wie funktioniert das Spiel? Wer spielt nach welchen Regeln? Welche Spiele sind erfolgreich und machen Spaß? Wie fühlt es sich an, die Regeln verstanden zu haben und mitspielen zu dürfen? Wie fühlt es sich an, auch mal die anderen auszutricksen? Das ist nicht ehrenrührig oder unseriös – that's business. Eine gute Taktik ist nicht verwerflich, solange sie nicht wirklich gegen Moral und Anstand verstößt.

Angefangen von den Spielchen um Statussymbole (wollen Sie wirklich den Dienstwagen ablehnen, der Ihnen erstmals angeboten wird? Bei allem ökologischen Bewusstsein – denken Sie noch einmal darüber nach!) bis hin zu den ungeschriebenen Kommunikationsregeln in Meetings: Nein, es ist nicht klug, direkt nach dem Meeting wieder brav und schnell an den Schreibtisch zu rennen! Die zehn Minuten beim Kaffee hinterher können wertvolle Informationen liefern.

Und Sie sollten auch nicht allzu teamorientiert in der Besprechung Ihre Thesen immer *zu allen* zugewandt darlegen. Erstens wird Ihnen dann schwindelig, weil Sie ständig reihum blicken müssen. Und vor allem: Sprechen Sie das Alphatier an, den Chef, den Entscheider, der Ihr Projekt absegnen soll. Nur der zählt. Konzentrieren Sie sich auf ihn!

Sie sollen sich nicht verbiegen, falsch werden oder gar Ihre Seele verkaufen! Wägen Sie also gut ab, wo Sie mitspielen und wo nicht. Aber Sie sollten einfach die Wahl haben! Und dazu müssen Sie die Regeln kennen, durchschauen und gegebenenfalls anwenden können!

Und, wissen Sie: Ein bisschen spielen bringt auch mehr Leichtigkeit und Humor ins toughe Business. Nehmen Sie nicht alles so bierernst!

Durchschauen Sie die Regeln

Mit dem Alphatier sprechen

Klar zählt auch die Leistung, keine Sorge. Sie dürfen weiter fleißig und ehrgeizig sein.

Sehen Sie es doch einfach so: Durch die Kenntnis der Spielregeln haben Sie deutlich bessere Chancen, Ihre Leistung an den Mann zu bringen, gehört und gesehen und im Kopf behalten zu werden. Und Sie gönnen sich dadurch immer wieder mal ein leises Schmunzeln, weil Sie wieder einmal die Jungs mit ihren Spielchen durchschaut haben!

Wer dieses Thema spannend findet, dem sei besonders das Buch meiner Kollegin Silke Foth ans Herz gelegt: Erfolgsrituale für Business-Hexen, Orell Füssli 2004.

## 8.6 Das Veilchen-Problem

Jetzt kommen wir zu meiner Lieblingsstolperfalle: Das Problem, das ich besonders häufig bei Frauen beobachte und das mich ganz besonders häufig die Haare raufen lässt.

Ich weiß nicht, ob es in Ihrer Generation noch die herrliche Tradition des Poesiealbums gibt: Ich hatte als Kind eines und es war prall gefüllt mit tollen Sprüchen und Weisheiten. Eine sehr typische Poesiealbum-Weisheit ist diese hier:

*Sei wie das Veilchen im Moose: Bescheiden, sittsam und rein.*

*Und nicht wie die stolze Rose, die immer bewundert will sein.*

Dies dann möglichst noch ergänzt mit dem hübschen Ausspruch: „Eigenlob stinkt!“

Oh, Mann bzw. oh, Frau, was für ein Quatsch! Viele Frauen haben diese Aufforderung sehr gut verinnerlicht. Angeberei ist vollkommen unnötig und albern, allein die Leistung zählt. Immer hübsch bescheiden bleiben, dann eckt man nicht an. Wie auch, wenn ich keinem auffalle, weil ich gar so mausgrau bin? Dann hat man auch keine Widersacher (da sind wir dann wieder bei der Stolperfalle Harmoniesucht!) und man kann gut in der breiten Masse mitschwimmen.

Ja, Leistung ist wichtig und die Grundvoraussetzung für Erfolg! Aber woher soll die Welt von Ihrer Leistung wissen, wenn Sie damit nicht rausgehen? Meinen Sie, Ihr zukünftiger Chef steht eines Tages vor der Tür und klingelt? Meinen Sie, er hat nichts anderes zu tun, als sich stets auf dem Laufenden zu halten über Ihre aktuellen Leistungen?

Schon oft zitiert wurde die berühmte IBM Studie: Führungskräfte bei IBM sind einmal gefragt worden, welche Kriterien dafür entscheidend sind, befördert zu werden.

Wissen Sie, was dabei herauskam? Die pure Leistung ist nur zu 10 % – zu zehn Prozent – für eine Beförderung verantwortlich. 90 % sind Beziehun-

Bei der  
Beförderung  
zählt Selbst-  
darstellung

gen und Selbstdarstellung. Also Bühne! Ist so. Ob es Ihnen gefällt oder nicht – so funktioniert die Geschäftswelt.

Mir gefällt ja die Abwandlung des Veilchen-Spruchs viel besser:

*Sei wie die stolze Rose: selbstbewusst, glücklich und frei,  
und nicht wie das Veilchen im Moose, so dämlich, bescheuert und scheu.*

Bye-bye Bescheidenheit, raus auf die Bühne – das ist mein Credo!

Trauen Sie sich! Üben Sie sich in selbstbewusster Eigen-PR (siehe auch eigenes Kapitel)! Anfangs wird Ihnen das seltsam vorkommen – Sie werden das Gefühl haben, enorm aufzuschneiden – Sie werden sich nicht besonders gut fühlen. Holen Sie sich dazu dann unbedingt ehrliches Feedback von außen: Wie wirken Sie, wenn Sie stolz auf sich sind und dies zeigen? Wie wirken Sie, wenn Sie für sich werben? Welche Sprache benutzen Sie dafür? Welche Körpersprache spricht da dann mit?

Ich habe vor Kurzem eine Podiumsdiskussion mit vier Topmanagerinnen aus großen Unternehmen moderiert – es ging um die Frage, was Frauen erfolgreich macht. Alle vier waren sich einig: Frauen müssen mehr „Hier!“ schreien. Nur dann hört man sie.

Es gibt viele Beispiele im Alltag, wo wir das Veilchen-Syndrom bei Frauen deutlich sehen können: Überlegen Sie mal, wie Sie z. B. auf Komplimente reagieren.

- Er: „Was für ein hübsches Kleid!“ – Sie: „Och, das alte Ding, war ein Sonderangebot!“
- Chef: „Das haben Sie toll gemacht, Frau Meier!“ – Frau Meier: „Das hätt ich alles ohne mein Team nie geschafft!“
- Chef: „Großartige Leistung, herzlichen Dank dafür!“ – Sie: „Das war doch nichts Besonderes, das war doch selbstverständlich!“

Na, erpapt!? Herrschaftszeiten! (Schimpft die Bayerin). Wie wär's, auf ein Kompliment einfach mal zu strahlen und ein einziges Wort zu antworten, nämlich „Danke!“.

Das hat auch ganz viel mit Selbstbewusstsein zu tun. Sich seiner selbst bewusst sein. Bescheidenheit *kann* eine Zier sein – oft ist sie aber einfach nur dämlich und „weiter kommt man ohne ihr!“. Wenn ich mir meiner Leistung bewusst bin, kann ich auch ganz unbescheiden sagen: Ja, das habe ich gut gemacht.

Und ich muss dann auch nicht jedes Mal mein Team und das halbe Universum mit einbeziehen. Kaum jemand stemmt ein Projekt allein. Aber wenn Sie es initiiert und geleitet haben, hatten Sie den Hut auf und dann verdienen auch Sie in erster Linie die Lorbeeren.

Wer soll Ihnen den Erfolg zutrauen, wenn Sie es selbst nicht tun?

In noch einem extrem wichtigen Bereich stehen sich Frauen mit ihrer Bescheidenheit allzu gern im Weg: Beim Thema Geld. Es ist ja leider allzu bekannt, dass Frauen im Schnitt bei gleicher Leistung noch deutlich

Wie reagieren Sie auf Komplimente?

Das Thema Geld

weniger verdienen als Männer. Jetzt könnte man natürlich wieder mal schimpfen auf die böse Business-Welt, die eben von Männern gemacht wird.

Man kann das Heulen aber auch lassen und als Frau ehrlich in den Spiegel schauen. Wie sagt die Buchautorin Barbara Bierach so schön, die ein sehr provokantes Buch geschrieben hat über Frauen („Das dämliche Geschlecht. Warum es kaum Frauen im Management gibt“): „Hört auf zu jammern! Nehmt Euch einfach die Hälfte vom Himmel!“

Es gibt tatsächlich haarsträubende Aussagen von Frauen:

- „Wissen Sie, meine Arbeit macht mir dermaßen Spaß – es bereitet mir so große Freude, helfen zu können. Da genier ich mich oft fast, auch noch Geld zu verlangen dafür!“
- „Das ist doch schnell gemacht. Dafür kann ich doch nicht so viel Geld verlangen!“
- „Ja, ich weiß, ich bin um die Hälfte runtergegangen mit meinem Stundensatz. Aber mein Kunde ist ein kleines Start-up-Unternehmen und die können sich eben nicht mehr leisten!“
- „Erst mal möchte ich überhaupt reinkommen in den Markt. Daher fange ich mit dem Preis erst mal ganz unten an.“ Oder – noch „besser“: „Daher mach ich das erst mal umsonst!“

Das sagen oft Frauen zu mir, die so wie ich selbstständig sind. Und ich muss gestehen: Das bringt mich dann immer schnell auf die Palme. Entweder ich denke gehässig: „Du hast wohl einen gut verdienenden Gatten daheim, sonst könntest du dir solche Ansichten gar nicht leisten!“ Oder ich werde deshalb fuchsig, weil solche Frauen den Markt kaputtmachen mit ihren Dumping-Preisen.

Sie werden sich als Absolventin nicht gleich selbstständig machen. Aber auch bei Angestellten grassiert diese „Krankheit“ des Sich-unter-Wert-Verkaufens. Meine Kollegin Claudia Kimich ([www.kimich.de](http://www.kimich.de)), Fachfrau in Sachen Gehaltsverhandlung, bestätigt dies, wenn sie mit der Aussage provoziert: „Sind Sie Frau oder Techniker – schlagen Sie 20% auf! Sind Sie Technikerin – schlagen Sie 30% auf!“

Es gibt ja den schönen Satz: „Kost’ nix, taugt nix!“ So ist es allzu oft wirklich. Wir misstrauen kostenfreien Angeboten – das kann doch nichts Gescheites sein. Wir setzen in vielen Bereichen Qualität mit einem höheren Preis gleich, zumindest unbewusst. Machen Sie sich das klar! Und lesen Sie noch einmal das Kapitel „Was bin ich (mir) wert?“

Abschließend zum Frauenthema noch etwas ganz Persönliches: Ich engagiere mich für dieses Thema vor allem deshalb so stark, weil ich früher in viele dieser Stolperfallen mit Karacho selbst gelaufen bin! Und Sie müssen ja nicht dieselben Fehler machen, die ich gemacht habe, oder? Also lernen Sie aus meinen!

Ich weiß daher sehr gut, wovon ich rede. Ich weiß, wie man sich und seinen Erfolg selbst boykottieren kann, wenn man nicht an sich glaubt und wenn man sein Licht unter den Scheffel stellt. Am Anfang meiner Laufbahn hab ich mir mehrfach dadurch fast ganze Aufträge versaut: Es meldeten sich auf Empfehlung geniale potenzielle Auftraggeber, kamen mit mir ins Gespräch und was machte ich? Ich dachte ständig: „Meinen die wirklich *mich*? Sind die sicher, dass sie *mich* wollen? Sollte ich ihnen das nicht vielleicht besser ausreden? Da gibt's doch sicher bessere!“ Wenigstens war ich nicht so dämlich, das laut auszusprechen. Aber diese innere Haltung und dieser Glaubenssatz genügten, um mir selbst gewaltig im Weg zu stehen.

Und ich weiß auch noch gut, wie anstrengend es ist, es immer allen ständig recht machen zu wollen – wie der Hamster im Rad, er rennt und rennt und kommt nie an, nur außer Atem. Auch ich hatte dieses „Habt mich doch bitte alle lieb!“-Syndrom, und wie! Glauben Sie mir! Das war so anstrengend! Und heute, also Jahre danach, kann ich sagen: Nicht nur, dass es unglaublich anstrengend war. Nein, es zog auch wirklich die falschen Menschen an. Damals war ich deutlich mehr als heute von Energie-Vampiren umgeben, die mich ausgezuzelt haben, ohne dafür einen Ausgleich zu geben.

Als ich dann das Neinsagen gelernt habe, tat sich eine neue Welt für mich auf: Ich kam besser in Kontakt zu mir und meinen Bedürfnissen und stand endlich ein für sie. Ich überarbeitete mich nicht mehr ständig allein dadurch, weil ich zig Menschen einen Gefallen tun wollte. Und vor allem: Ich verstand, dass ich wählerisch sein darf. Ich verstand, dass ich es selbst entscheiden darf, wer mir guttut und wer nicht. Ich habe die Wahl, mit wem ich mich umgebe – mit Energievampiren oder mit Menschen, die mir guttun.

Und noch etwas Erstaunliches habe ich dadurch gemerkt: Wenn ich öfter mal Nein sage, ziehe ich auch die interessanteren Menschen an. Die Menschen nämlich, die ein Nein völlig okay finden, die mit Respekt und Wertschätzung damit umgehen, denen die Ständig-und-zu-allem-Ja-Sager viel zu langweilig sind und die selbst mit so manchem Nein gut für sich sorgen. Menschen also, mit denen ich mich viel lieber umgebe.

Ich bin jetzt, wenn dieses Buch erscheint, 47. Vieles von dem, was ich gerade von mir erzählt habe, habe ich mit den Jahren gelernt. Sie sind deutlich jünger und werden sicher auch vieles davon mit den Jahren lernen. Aber vielleicht helfen meine Impulse Ihnen ja, das eine oder andere ein klein wenig früher zu lernen. Es würde mich sehr freuen!

Sheryl Sandberg, die Geschäftsführerin von facebook, hat 2011 vor Absolventinnen des Barnard Colleges gesprochen. Ihre Worte möchte ich Ihnen auch ans Herz legen:

*„Erinnern Sie sich immer daran, dass Sie fantastisch sind! Lassen Sie es nicht zu, dass Ihre Sehnsüchte von Ihren Ängsten besiegt werden. Lassen Sie Hindernisse,*

Noch einmal:  
die Harmo-  
niefalle

Neinsagen  
lernen

*denen Sie im Berufsleben begegnen – und es wird sie geben – äußerliche Hindernisse sein, keine innerlichen. Das Glück begünstigt die Mutigen. Sie werden nie erfahren, wozu Sie fähig sind, wenn Sie es nicht versuchen. (...) Fangen Sie damit an, nach den Sternen zu greifen. Gehen Sie nach Hause und fragen Sie sich heute vor dem Einschlafen: Was würde ich tun, wenn ich keine Angst hätte? Und dann tun Sie es!“*

# beck-shop.de

## 9 Netzwerken Sie!

Netzwerken, networking, Klüngerlei, soziale Netzwerke, Seilschaften, Vitamin B, Vetterwirtschaft, Beziehungen haben – es gibt viele Assoziationen, die sich ums Netzwerken ranken, es ist in aller Munde.

Ich als langjährige und leidenschaftliche Netzwerkerin möchte Ihnen gelungenes Netzwerken gerne vorstellen und unbedingt ans Herz legen.

### 9.1 Was ist eigentlich Netzwerken – und was ist es *nicht*?

Netzwerken klingt zwar schrecklich modern, gibt es aber schon immer. Menschen netzwerken überall: in der Studentenverbindung, in Clubs, im Sportverein, am Stammtisch, auf Branchentreffs, bei Alumni-Treffen, in der Kita, beim Smalltalk über den Gartenzaun – oder aber in explizit so genannten Netzwerken.

Wikipedia sagt dazu: „Unter der Tätigkeit ‚netzwerken‘ (Networking) versteht man den Aufbau und die Pflege eines Beziehungsgeflechts einer mehr oder weniger großen Gruppe von einander ‚verbundenen‘ Personen, die sich gegenseitig kennen, sich informieren, und manchmal unabhängig von ihren Leistungen zum Beispiel in ihrer Karriere fördern oder andere Vorteile verschaffen.“

Seit Netzwerken in aller Munde ist, gibt es auch gefühlte fünf Millionen Experten zu diesem Thema – jeder weiß, wie es geht. Und jetzt komme auch ich noch dazu! Ich habe also das Rad nicht neu erfunden, sondern erzähle Ihnen einfach aus meinen Erfahrungen. Ein paar Dos und Don'ts, ein paar Erfolgstipps und Anregungen bekommen Sie von mir.

#### *So wird das nichts! Fehler und Missverständnisse beim Netzwerken*

Man kann vieles beim Netzwerken missverstehen. Und falsch machen. Und vermässeln. Bevor Sie es so machen, lassen Sie es besser. Das schadet dann deutlich weniger als falsches Netzwerken. Ich erzähle Ihnen eine Geschichte aus meiner Netzwerk-Vergangenheit. Urteilen Sie selbst:

Ich war vor vielen Jahren mal auf einer dieser sogenannten Visitenkarten-Partys. Hochwertig und professionell aufgezogen in einem großen Münchener Hotel. Nach einiger Zeit war ich mit vier interessanten Menschen in ein sehr intensives Gespräch vertieft. Ich erzählte gerade etwas ... da drängelte sich von rechts ein kleines Männchen (ich bin 1,83 – er war höchstens 1,60) dazwischen, fiel mir ins Wort, wedelte mir mit seiner Visitenkarte vor der Nase herum und rief: „Meine haben Sie noch nicht!“ Betretenes, nein verärgertes Schweigen bei den anderen – ein böser Blick (ich gebe zu: im wahrsten und übertragenen Sinne ein wenig





von oben herab) von mir mit dem Kommentar: „Stimmt. Ich will sie aber auch nicht!“ Was wiederum das Männchen erboste, er blaffte mich an: „Also wirklich. Sie haben wirklich nichts kapiert. Dazu sind wir doch hier!“

Nachzutragen bliebe, dass auf der Visitenkarte stand, dass das Männchen Vertreter für beheizbare Garageneinfahrten war ... sehr sinnvoll für mich mit einer Mietwohnung im ersten Stock!

Na, haben Sie den Fehler gefunden?

### *Wahlloses Kontaktesammeln – Masse statt Klasse*

Ich bin seit fast Anbeginn dabei – beim virtuellen Netzwerk XING. Und da gibt es ein Schimpfwort: Kontaktesammler. Wenn jemand mich als Kontakt haben möchte, ich mir sein Profil ansehe und entdecke, dass er 4.302 Kontakte hat, lehne ich sein Kontaktgesuch garantiert ab!

Viele professionell aufgezoogene Netzwerke, die in der Regel auch kostenpflichtig sind, bauen auf diesem Prinzip auf: the more, the better. Sammle möglichst viele Visitenkarten und Kontakte! Bei solchen Netzwerkern kommt dann als Begründung für das Kontaktgesuch auch gerne mal der intelligente Spruch: „Kontakte schaden doch nur, wenn man sie nicht hat!“ Schnarch! Langweilig.

Wichtig: die richtigen Kontakte

Es kommt nicht darauf an, möglichst *viele* Visitenkarten zu haben (es sei denn, Sie wollen Tapete sparen oder hübsche Patchwork-Bilder auf ebay versteigern): Man muss die *richtigen* haben!

Machen Sie sich also *vorher* Gedanken, welche Kontakte Sie haben wollen. Und das bedeutet beileibe nicht nur: Wer kann mir nützen? Sondern auch: Mit wem fühle ich mich wohl? Mit wem möchte ich mich austauschen? Wer inspiriert mich, erweitert meinen Horizont, wo kann ich dazulernen? Wo macht es mir besonders viel Spaß?

Bei zigtausend Kontakten *können* Sie keinen Überblick mehr behalten. Und selbst wenn Sie diese Kontakte akribisch getaggt haben, also kategorisiert: Dann nützen Sie Ihnen auch nichts, weil gutes Netzwerken persönliches Netzwerken ist. Menschlich also, nicht maschinell.

### *Netzwerken ≠ Akquise und Verkauf*

Ach, es gibt so vieles beim Netzwerken, auf das ich allergisch reagiere! Das Männchen mit den beheizbaren Garageneinfahrten hat auch diesen Fehler nicht ausgelassen: Netzwerken zu verwechseln mit Aquirieren und Verkaufen.

Nein! Ich möchte nicht sofort etwas verkauft bekommen, wenn ich einen neuen Kontakt habe. Und ich möchte erst recht nicht nur deshalb kontaktiert werden, um sofort etwas verkauft zu bekommen. Wenn ich sofort, nachdem ich eine Visitenkarte verteilt habe, unaufgefordert im Verteiler