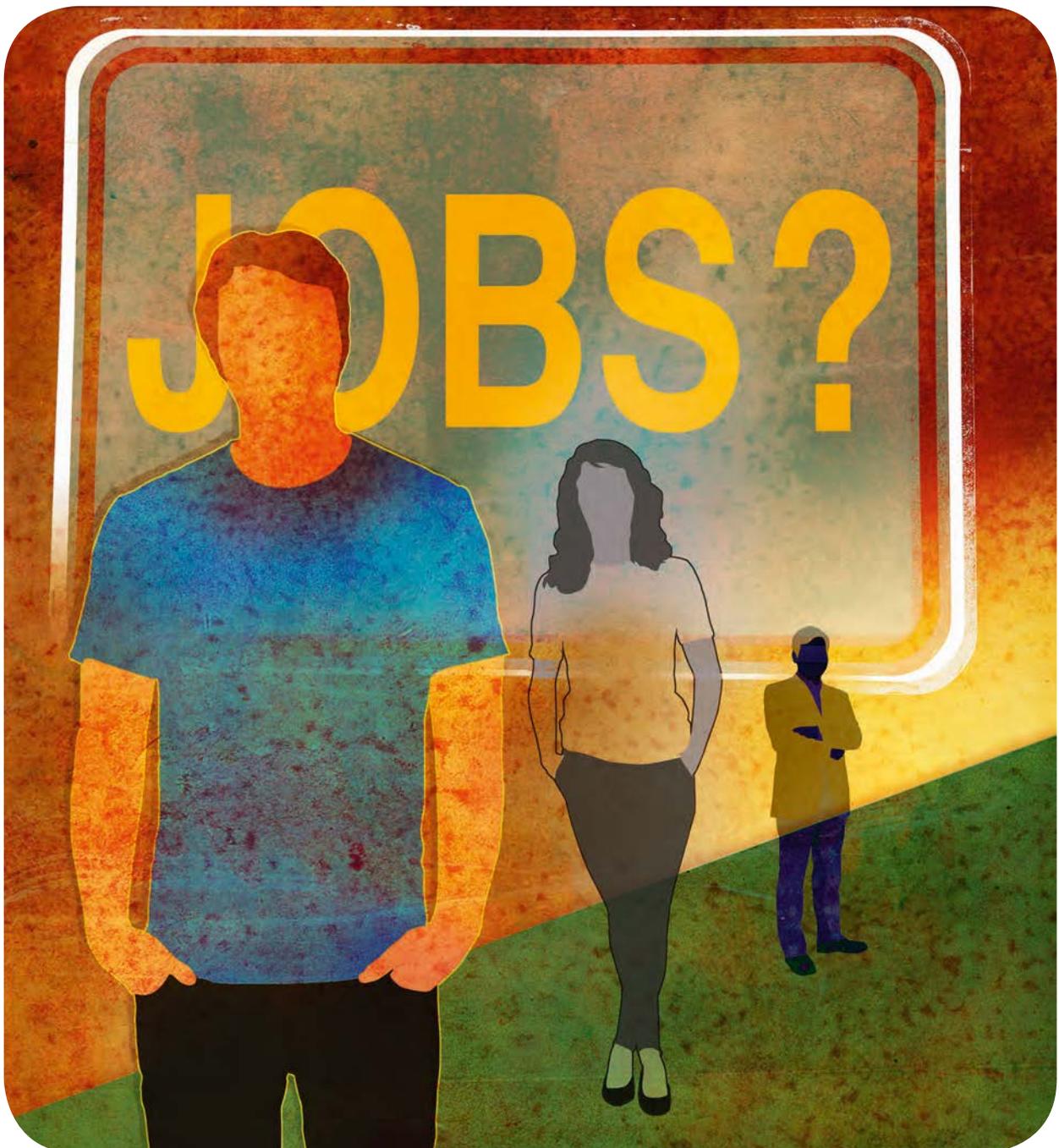


Den Traumjob finden – zufällig!

Was raten Sie einem jungen Menschen, der nicht weiß, welchen Beruf er ergreifen soll? Vermutlich fragen Sie ihn nach seinen Interessen und Kompetenzen. Ganz sicher sagen Sie ihm nicht: Überlasse es dem Zufall! Genau das aber empfiehlt ein neuer Ansatz, der die bisherige Berufsberatung auf den Kopf stellt

VON JOCHEN METZGER



Als ich Student war, wollten alle ein Praktikum bei der Zeitung. Manche kannten jemanden, der sie an den offiziellen Bewerberschlangen vorbeimogelte. Wer weniger Glück hatte, landete für zwei Jahre auf einer Warteliste. Ich hatte mich nie ernsthaft um einen Einstieg in den Journalismus bemüht, schließlich wollte ich ja Professor werden.

Im Frühjahr 1998 geschah jedoch etwas, das mein Weltbild ins Wanken brachte. Das Telefon klingelte, am anderen Ende der Leitung meldete sich eine Redakteurin der *taz* und bot mir ein Praktikum an, praktisch ab morgen. Ein Praktikum bei einer deutschlandweit erscheinenden Tageszeitung? Für das ich mich nie beworben hatte? Ich glaubte zunächst an einen Scherz. Tatsächlich jedoch war das Praktikum für einen guten Freund von mir bestimmt gewesen. Der hatte inzwischen andernorts eine Festanstellung bekommen und den Kollegen von der *taz* – quasi zum Trost – meinen Namen und meine Nummer genannt. So stand ich also in meiner Wohnung und schaute verwirrt in den Kalender. Nein. Ich konnte nicht zusagen, unmöglich: Meine Frau hatte einen 40-Stunden-Job, ich war Hausmann und Vater für unser einjähriges Töchterchen. Nichts zu machen. Ich bedankte mich und legte auf. Fünf Minuten später klingelte das Telefon erneut: „Und wie sieht’s im Sommer aus? Passt es Ihnen dann vielleicht besser?“ Tatsächlich, es passte besser. Ich sagte zu, trat das Praktikum an. Und schon am Ende des ersten Tages wusste ich, dass ich meinen zukünftigen Beruf gefunden hatte – im Alter von 29 Jahren.

Normalerweise laufen Karrieren anders. Man entscheidet sich früh, was man werden möchte. Und wenn’s richtig gut werden soll, dann entscheidet man sich *sehr* früh. Steffi Graf war drei, als sie das erste Mal einen Ball mit einem Tennisschläger übers Netz wuchtete. Mozart genoss mit vier seine ersten professionellen Klavierstunden. Auch heute fragt man die jungen Menschen nach Interessen und Fähigkeiten. Dann drückt man ihnen eine Liste möglicher Berufe in die Hand. Man sucht das richtige „Matching“, die optimale Passung zwischen Neigung und Anforderung. So funktioniert Berufsberatung im Grunde seit den Tagen ihres amerikanischen Pioniers Frank Parsons – also seit mehr als 100 Jahren.

Doch seit einiger Zeit folgen internationale *Career Consultants* einem völlig anderen Pfad. Ihr Zauberwort heißt *planned happenstance* – geplanter Zufall. Die dazugehörige Theorie stammt aus der Feder des 84-jährigen Psychologen John Krumboltz von der

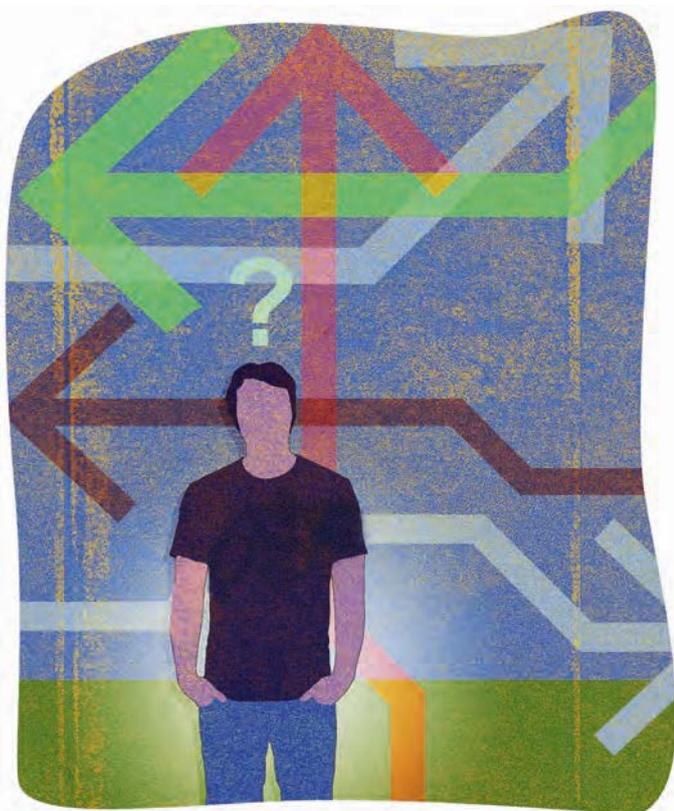
Stanford-Universität. Diese Theorie könnte die Art und Weise radikal verändern, in der wir unser Berufsleben sehen. „Ich habe Vorträge vor Berufsberatern gehalten, vermutlich vor einigen Tausend von ihnen“, schreibt John Krumboltz. „Fast jedes Mal habe ich am Anfang gefragt: ‚Wer von Ihnen wollte schon mit 18 Berufsberater werden?‘ Ich habe in all den Jahren nicht einen Finger in der Luft gesehen.“ Damit beginnt Krumboltz’ Geschichte: mit der Erkenntnis, dass Berufsberater zwar als Profis an feste Ziele glauben – selbst jedoch einen ganz anderen Weg gegangen sind. Einen Weg, den glückliche Zufälle bahnten, ungeplante Begegnungen, irrwitzige Wendungen. Wie, so fragte sich John Krumboltz, würde eine Berufsberatung wohl aussehen, die sich genau darauf konzentriert? Die fest damit rechnet, dass irgendwann etwas Unvorhersehbares geschieht? Die anfängt, den Zufall systematisch zu planen?

„Lerne, deine glücklichen Zufälle selbst zu schaffen“

Die Antwort ist klar: Wenn es Zufälle sind, die unserem Leben die entscheidenden – und häufig auch die schönsten – Wendungen schenken, dann wäre es wünschenswert, die Zahl dieser Zufälle zu erhöhen. Genau so lautet auch das erste Gebot im krumboltz-schen Glaubensbekenntnis: „Lerne, deine glücklichen Zufälle selbst zu erschaffen.“ Der Satz ist leicht gesagt. Er klingt ein bisschen esoterisch und nach Selbstwiderspruch. Sind Zufälle nicht eben das, was wir nicht planen, nicht erschaffen können? Dennoch ist John Krumboltz kein Fantast. Im Gegenteil: Seine Sprache, seine Thesen – alles an seinen Schriften ist durchtränkt vom hemdsärmeligen Pragmatismus der Vorkriegsgeneration. Krumboltz möchte mehr von dem, was funktioniert. Mehr glückliche Zufälle! Das Leben ist eine Tombola – wir sollten versuchen, mehr Lose aus der Trommel ziehen zu dürfen! Diesem Schlachtruf folgt bei Krumboltz kein Aufruf zur Meditation, kein Gebet, kein Regentanz, sondern eine ebenso nüchterne wie umfangreiche To-do-Liste (siehe Kasten Seite 76).

In erster Linie geht es bei all diesen Aufgaben darum, die Initiative zu ergreifen, statt passiv zu sein. Wie in der Geschichte von Scott Adams. Der junge Mann zeichnete gerne Cartoons, hatte aber keine Ahnung, wie er sein Hobby zum Beruf machen sollte. Also schickte er einen Brief und einige seiner Skizzen an den Cartoonisten und TV-Moderator Jack Cassidy. Wider Erwarten antwortete Cassidy schon bald mit einem handgeschriebenen Brief, lobte die Entwürfe und gab Adams ein paar gute Ratschläge.

Der geplante
Zufall: Das Leben
ist eine Tombola –
wir sollten versu-
chen, mehr Lose
aus der Trommel
zu ziehen



10 WEGE ZU EINEM TOLLEN JOB

Wie wir mehr glückliche Zufälle erleben

Berufsberatung nach der *planned happenstance theory* arbeitet nicht mit quantitativen Fragebögen, sondern mit konkreten Handlungsanweisungen für den Alltag. Eine Art Best-of-Liste zum Ausprobieren:

1. Finde jemanden, der seinen Job wirklich liebt. Verabrede dich mit ihm. Stell ihm Fragen über seinen Beruf.
2. Sprich mit möglichst vielen Menschen über deine beruflichen Interessen.
3. Geh zu Autogrammstunden oder Bücherlesungen. Sprich die Autoren an. Stell ihnen Fragen zu ihrem Beruf.
4. Schreibe eine E-Mail an eine Persönlichkeit, die du verehrst. Stell ihr ein paar überraschende Fragen zu ihrer Arbeit.
5. Bei jedem Meeting, jedem Empfang: Unterhalte dich mit drei Menschen, die du noch nicht kennst.
6. Mach eine Fortbildung, zum Beispiel einen Rhetorikkurs.
7. Hilf mit, ein Event zu organisieren.
8. Biete einen Lehrgang oder Nachhilfeunterricht an, um anderen dein Wissen weiterzugeben.
9. Wenn du auf einer Party bist, stell den Leuten Fragen, die sie herausfordern, zum Beispiel: „Was tust du, wenn du eine Million im Lotto gewinnst?“
10. Wenn dich eine Organisation total beeindruckt und inspiriert: Ruf dort an und melde dich als ehrenamtlicher Helfer.

Man kann nur erahnen, was für einen Enthusiasmus dieser Brief bei Adams ausgelöst haben muss. Jedenfalls wagte er sich mit seinen Cartoons an die besten Adressen im Land, unter anderem an die Redaktionen des *Playboy* und des *New Yorker*. Auch die Magazine reagierten zügig – mit fotokopierten Standardabsagen. „Ich packte all meine Zeichensachen in den Schrank und vergaß die Sache mit den Cartoons“, erinnert sich Adams. Im Jahr darauf allerdings fand er einen zweiten Brief von Jack Cassady in der Post, in dem dieser ihn erneut aufforderte, seine Ideen an verschiedene Magazine zu schicken. Denn: „Im lustigen Geschäft des gezeichneten Humors ist es manchmal schwer, eine Ermutigung zu kriegen. Deshalb möchte ich Dich noch einmal darin bestärken, Dich in die Sache reinzuhängen und weiter zu zeichnen.“ Scott Adams reagierte, wie wohl die meisten reagiert hätten: Er fing wieder an zu zeichnen und seine Mappen zu verschicken. Seine heute weltbekannten „Dilbert“-Cartoons wären ohne die Briefe von Jack Cassady wohl niemals gedruckt worden.

Die Story von Scott Adams gehört zu den Lieblingsgeschichten von John Krumboltz. Sie beinhaltet die wichtigen Elemente seiner Theorie: Man hat den Mut, sich frei an einen großen Namen zu wenden. Man bleibt trotz einiger Rückschläge bei der Sache. Man handelt, statt abzuwarten. Man behält ein gutes Maß an Optimismus – und wird durch all das zum Schöpfer eines geplanten Zufalls.

Wie kann man so etwas lehren? Laut John Krumboltz folgt ein effektives *planned happenstance*-Vorgehen einem vierstufigen Plan:

STUFE 1: Entdecken Sie den Zufall in der Geschichte des Klienten

In der ersten Sitzung spricht man über den bisherigen Weg des Klienten – nichts Ungewöhnliches in einer Beratung. Allerdings würzt man das Gespräch mit ein paar zusätzlichen Fragen: Wie haben Zufälle deinen beruflichen Weg bisher beeinflusst? Was hast du dazu beigetragen, dass diese Zufälle deinen Weg beeinflussen konnten? Was denkst du, welche Rolle der Zufall in Zukunft für dich spielen wird? Das klingt ein wenig banal. Sobald man die Sache jedoch ernsthaft für sich durchspielt, wird man wohl eine Reihe schöner und ermutigender autobiografischer Geschichten erzählen können. Das ist ein guter Anfang.

STUFE 2: Helfen Sie Ihrem Klienten dabei, die eigene Neugier in konkrete Lern- und Entwicklungsmöglichkeiten zu verwandeln

Normalerweise, so schreibt John Krumboltz, kommt ein Klient mit einer ganz bestimmten Erwartung in die erste Sitzung: Hey, Mister Berater, finde gefälligst

den perfekten Job für mich! „Diese Haltung gilt es umzuformulieren. Sagen Sie dem Klienten: ‚Wenn ich den perfekten Job für Sie hätte, würde ich es Ihnen sofort sagen. Lassen Sie uns stattdessen etwas anderes machen: Wir werden in einen Lernprozess einsteigen, der Ihnen mehr Optionen an die Hand gibt – und durch den Sie lernen, Chancen zu nutzen, die besser sind als alles, was wir uns hier ausdenken können!‘“ Der Berater arbeitet mit ganz einfachen Fragen: Was macht Sie neugierig? Was haben Sie in der Vergangenheit getan, um Ihre Neugier zu steigern? Wie hat Ihre Neugier Sie bisher beruflich weitergebracht? Der Klient soll „in allem eine Möglichkeit sehen“. Jeder Telefonanruf bietet schließlich die Gelegenheit, interessante Menschen kennenzulernen, neue Dinge zu erfahren und so weiter. Zugegeben: Das alles klingt sehr amerikanisch. John Krumboltz mag keinen Stillstand, er fürchtet die Passivität. Der Klient fliegt als Düsenjet durchs Leben, befeuert durch einen Treibstoff namens Neugier.

STUFE 3: Lehren Sie den Klienten, günstige Zufälle zu erschaffen

John Krumboltz beschreibt dafür mehrere konkrete Übungen. Eine davon funktioniert idealtypisch in folgendem Dialog:

Berater: „Lassen Sie uns ein wenig träumen. Sie haben einen Wunsch frei. Wessen Anruf würden Sie herbeizaubern? Was soll die Person zu Ihnen sagen?“

Klient (ein Filmenthusiast): „Bully Herbig ruft an und lädt mich ein, einen Tag mit ihm am Set zu verbringen.“

Berater: „Prima. Angenommen, Sie unternehmen gar nichts in dieser Sache – wie hoch ist die Chance, dass dieser Traum wahr wird?“

Klient (lacht): „Sie liegt vermutlich bei null.“

Berater: „Wie könnte sich Ihr Leben verändern, wenn Sie etwas dafür unternehmen?“ In einer verschärften Variante geht Krumboltz noch ein paar Schritte weiter: Sein Fragebogen reicht bis zum konkreten Anruf – inklusive Datum, Uhrzeit und vorformuliertem Text („Hallo, Herr Herbig, lassen Sie uns darüber reden, wie ich Ihnen helfen könnte“).

STUFE 4: Lehre den Klienten, Handlungsblockaden zu überwinden

Dieser Punkt eröffnet ein sehr weites Feld. Es geht um Widerstand (der Klient will nicht so, wie der Berater will), Prokrastination (der Klient will den wichtigen Anruf lieber nicht heute tätigen, sondern erst eine Woche später), Perfektionismus (der Klient handelt nicht, weil er fürchtet, einen Fehler zu machen), lähmende Glaubenssätze („Kinder mit ’nem Willen kriegen was auf die Brillen“). Der Berater reagiert darauf

mit offenen Fragen („Wie haben andere es geschafft, eine solche Blockade zu überwinden?“) oder mit einer Fallgeschichte. John Krumboltz erzählt zum Beispiel die Story eines Mannes namens Cameron, der sich als Verkäufer in einem Sportgeschäft bewirbt. Beim Vorstellungsgespräch kann er zu seiner eigenen Verblüffung keine einzige Frage des Geschäftsführers korrekt beantworten. Am Ende bekommt Cameron trotzdem den Job, weil der Manager ihn irgendwie sympathisch findet. Erst beim Verlassen des Geschäfts entdeckt Cameron, dass er sich in der Tür geirrt und im falschen Geschäft vorgestellt hat.

Wirkt *planned happenstance* in der Praxis nun besser oder schlechter als eine traditionelle Berufsberatung? Diese Frage ist schwer zu beantworten. Wann hat ein Berufsberater seinen Job gemacht? Wenn er jemandem einen Job vermittelt hat? Die Regel „Vermittlung vor Beratung“ gilt noch heute bei der Bundesagentur für Arbeit. John Krumboltz sieht die Sache anders: „Wir haben genau dann unsere Arbeit getan, wenn wir den Klienten dabei helfen, das Beste aus ihrem Leben zu machen.“ Wirklich messen kann man so etwas natürlich nicht. John Krumboltz belegt seine Thesen selten mit Statistiken, sondern fast immer mit konkreten Fallgeschichten.

Misstrauische Menschen argwöhnen, hinter jeder Theorie stecke zunächst nur das persönliche Schicksal ihres Schöpfers. Und gelegentlich bestätigt sich dieser Verdacht. Am Ende seines Grundstudiums stand ein gewisser John Krumboltz an der Uni kurz vor dem Rauswurf. Er konnte sich einfach nicht entscheiden, welches Hauptfach er wählen sollte. Der einzige Erwachsene, zu dem er Vertrauen hatte, war sein Tenniscoach, ein sportbegeisterter Psychologieprofessor. „Coach, was soll ich nur ankreuzen?“, fragte er wenige Stunden vor der Deadline. „Natürlich Psychologie!“, antwortete der Trainer. „Ich rannte ins Universitätsbüro und lag prima in der Zeit, als ich dort anlangte (13 Minuten vor Schließung)“, erinnert sich Krumboltz. „Ich schrieb ‚Psychologie‘ auf das Formular und verließ den Raum mit dem Gefühl größter Erleichterung. So wurde ich Psychologe. Ich bin da förmlich hineingestolpert – und bis heute davon überzeugt, den besten Beruf ergriffen zu haben, den es überhaupt für mich hätte geben können.“ **PH**

LITERATUR

John Krumboltz, Al Levin: Luck is no accident. Making the most of happenstance in your life and career. Impact Publishers, Atascadero 2011

John Krumboltz: The happenstance learning theory. Journal of Career Assessment, 17, 2/2009, 135–154