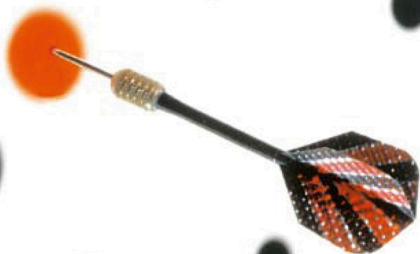


campus

DER
BESTSELLER-
KOMPLETT
ÜBERARBEITET

UTA GLAUBITZ

Der **Job**, der zu mir passt



Das eigene
Berufsziel
entdecken und
erreichen



Inhalt

Einleitung: Der Job, der zu mir passt	9
---	---

Teil I

Wie finde ich den Job, der zu mir passt?	17
---	-----------

Eine Frage der Persönlichkeit	19
-------------------------------------	----

Was kann ich?	20
---------------------	----

Was will ich?	25
---------------------	----

Welcher Beruf passt dazu?	29
---------------------------------	----

Sieben Fragen zur <i>Individuellen Berufsfindung</i>	43
--	----

1. Für wen eignet sich <i>Individuelle Berufsfindung</i> ?	43
---	----

2. Ist <i>Individuelle Berufsfindung</i> angesichts der schwierigen Arbeitsmarktlage überhaupt realistisch?	47
---	----

3. Wie lange brauche ich für <i>Individuelle Berufs-</i> <i>findung</i> ?	48
--	----

4. Soll ich mich lieber auf ein Ziel festlegen oder mir möglichst alle Optionen offenhalten?	49
---	----

- 5. Wer garantiert mir, dass *Individuelle Berufsfindung* auch funktioniert? 53
- 6. Und wenn ich nicht genug Zeit dafür habe? 54
- 7. Wer hilft mir, wenn ich nicht weiterkomme? 55

Teil II

Ihr persönlicher Workshop

Individuelle Berufsfindung 59

Die Vorbereitung 61

Eine Mappe für Ideen 62

Wiederholungen zum Einprägen 62

Die Selbstreflexion 64

Schritt 1: Was kann ich? 64

Schritt 2: Was will ich? 71

Schritt 3: Was würde ich tun, wenn ich
nicht scheitern könnte? 76

Die Anatomie Ihres Traumberufs 79

Das Brainstorming 82

Schritt 4: Welche Berufe ergeben sich aus diesen
Fähigkeiten und Motivationen? 82

Schritt 5: Spezialisieren Sie sich 95

Die Recherche 102

Schritt 6: Wo gibt es solche Tätigkeiten? 102

<i>Schritt 7:</i> Informieren Sie sich	110
<i>Schritt 8:</i> Bauen Sie persönliche Kontakte gezielt auf	120
Die Arbeit	127
<i>Schritt 9:</i> Machen Sie schon vor der Bewerbung die ersten Berufserfahrungen	127
<i>Schritt 10:</i> Treten Sie gezielt an den gewünschten Arbeitgeber heran	136
Teil III	
Noch mehr Wissen für die Berufsfindung	149
Wie Sie sich als Experte profilieren	151
Publizieren Sie!	152
Wie überzeugt man einen Redakteur?	153
Nehmen Sie Kontakt auf!	155
Wenn Sie nicht gerne schreiben	159
Wie Sie Kontakte pflegen	163
Kontakte systematisch aufbauen	164
Professionelle Kontaktpflege	165
Wie Sie sich während der Berufsfindung bei der Stange halten	170
Aufschieberitis	170
Verbindlichkeit über andere schaffen	171

Krisen als Chance	172
Sich die Zukunft ausmalen	174
»Das kann doch jeder!«	175
Blockaden aus dem Weg räumen	176
Kopfkino	177
Zehn Regeln für Schulabgänger bei der Berufsfindung	179
Nachwort: Philosophische Schlussbemerkung	183
Anmerkungen	186
Register	187

Einleitung: Der Job, der zu mir passt

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 allerdings war sie sich während ihrer Schulzeit nie.

Als Ella Abitur machte, wurde in ihrem Heimatdorf eine Lehrstelle in der Sparkasse angeboten. 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 fertigmachen: »Dann hast du wenigstens was!« Also biss sie die Zähne zusammen.

Danach schwor sie sich: Nie wieder mache ich so etwas! Sie würde an die Uni gehen, Garten- und Landschaftsbau studieren oder vielleicht sogar Kulturwissenschaft. 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 an. 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 schrieb sie ihre Arbeit. Doch im Stillen schwor sie sich, nie als Betriebswirtin zu arbeiten. Niemals wollte sie im Büro versauern.

Noch während der mündlichen Prüfungen rief ihr ehemaliger Arbeitgeber an. Ella hatte losen Kontakt zu ihrem Chef gehalten: »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 in den Wind schlagen? 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.« Dann dachte sie: »Nächstes Jahr kriegen wir eine neue Abteilungsleiterin, vielleicht wird's dann besser.« Und irgendwann war Ella 35 Jahre alt, hatte eine feste Stelle in der Personalabteilung einer Bank und stellte im Innersten 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 bei der Arbeit ständig auf die Uhr und zählt die Tage bis zum Wochenende. Allerdings ist sie sonntags schon schlecht gelaunt, weil sie am nächsten Tag wieder arbeiten 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 Möglichkeit der Berufsfindung ist, das zum Beruf zu machen, was einem am wichtigsten ist. Aber wie sollte das gehen? Ein Teilnehmer schlägt vor: »Du solltest Survival-Trainerin werden. 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 einmal einen Überblick über den Markt verschaffen, möglicherweise schon für ihren jetzigen Arbeitgeber. Sie kann recherchieren, welche Survival-Kursveranstalter erfolgreich sind, was sie anbieten und wie viel es kostet. Sie könnte sich Angebote unterbreiten lassen und für ihre Bank vorschlagen, einen Survival-Tag zur Mitarbeitermotivation zu veranstalten. Am Wochenende könnte sie selbst Ausbildungen machen: Klettern, Paddeln, Floßbau, Nahrung aus der Natur, Erste Hilfe. Oder sie könnte bei Globetrotter jobben und dabei mehr über Outdoorausrüstung 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 mehr darüber erfahren, wie

er allein über den Atlantik gepaddelt ist, sich durch den brasilianischen Urwald geschlagen und einen Frosch aus einer Schlange herausgepresst und danach verspeist hat.



*Irgendwann sind die Teilnehmer erschöpft, und einer wundert sich: »Ob man so für jeden einen Traumberuf entwickeln kann?«
Seine Nachbarin antwortet: »Das wäre jedenfalls genial...«*

Wenn man nicht weiß, was man werden will

Die meisten Menschen 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 die Agentur für Arbeit empfiehlt. Sie sagen: »Ach, hätte ich doch eine klare Begabung oder einen eindeutigen Wunsch. Dann wäre alles viel einfacher.« Solche Leute gibt es auch: Manche wissen bereits mit 14, dass sie Ärztin, Schneiderin oder Physikprofessor werden wollen. Es sind jedoch nur wenige. Die restlichen schätzungsweise 90 Prozent warten jahrelang darauf, dass ihnen endlich die zündende Idee kommt. Oft mit wenig Erfolg.

Um sich für einen Beruf zu entscheiden, muss man zunächst überlegen, auf welche Weise man sich der Entscheidung nähern will. Was soll die Grundlage für die Berufswahl sein? Wodurch erst wird ein Beruf zum richtigen Beruf? Dabei ist wichtig, dass man sich überhaupt für einen Weg entscheidet und nicht einfach unentschlossen oder in Angststarre verharrt, als wäre man ein Kaninchen vor der Schlange, das fürchtet: »Eine falsche Bewegung, und ich bin tot!«

Die Methode dieses Buchs heißt *Individuelle Berufsfindung*.

Entgegen traditionellen Berufsrategebern beschäftigt sie sich nicht damit, ob Sie als Zahntechniker, Bauzeichner oder Lehrerin die besseren Berufsaussichten haben. Stattdessen setzt sie bei der Frage an: Was wollen Sie eigentlich wirklich? Was treibt Sie morgens aus dem Bett?

Wir werden in diesem Buch nach Ihren Wünschen, Interessen und Motivationen forschen. Aus dem, was wir finden, entwickeln wir berufliche Ziele. So werden Tätigkeitsfelder erschlossen, in denen Sie bereits von sich aus motiviert und engagiert sind. Dort wird es Ihnen leichtfallen, genau die Energie aufzubringen, die nötig ist, um dauerhaft gute Leistungen zu erbringen und andere (zum Beispiel Arbeitgeber) von sich und Ihrer Arbeitskraft zu überzeugen.

Gerade wenn der Arbeitsmarkt schwierig wird, ist es dumm, sich ziellos bewerben. Stattdessen sollte man die Suche nach dem passenden Beruf systematisch angehen. Dabei bedeutet *Individuelle Berufsfindung* zweierlei:

1. Das eigene Ziel finden und festlegen
2. Dieses Ziel dann Schritt für Schritt in die Tat umsetzen

Die Umsetzung kann je nach Fall mit einer Lehre oder einem Studium, einem Quereinstieg oder einer Selbstständigkeit zu tun haben. Das hängt zum einen von der Ausgangssituation ab: Ein Schüler wird eher über eine Lehre nachdenken als jemand, der bereits studiert hat. Eine eben entlassene Bankerin wird eher über eine Selbstständigkeit nachdenken als ein Zivildienstleistender.

Zum anderen aber hängen die geeigneten Schritte zur Umsetzung von dem beruflichen Ziel ab, das Sie erreichen wollen: Wer Herzchirurg werden will, muss Medizin studieren. Wer Friseur werden will, muss eine Lehre absolvieren. Aber schon bei Fotografin, Berufsberaterin, Eventmanager, Weddingplaner, Webdesi-

Register

- Abwehrmechanismen 54
Aggressivität 47
Allgemeinplätze 99
Angestellte 31
Angestelltenverhältnis 31, 46
Arbeitgeber, Herantreten an 136, 147
Arbeitgeber, Überzeugen des 24, 28, 38, 129
Arbeitslose 15, 43, 45 f., 135
Arbeitslosigkeit 45, 47, 89
Arbeitsmarktlage, schwierige 13, 47
Arbeitssuchende, orientierungslose 48
Aristoteles 184
Aufschieberitis 170 f.
Ausflüchte 53
Aushilfsjob 40, 84, 132
Aushilfstätigkeiten 39, 135
Außen-Referenz 92
- Bedenkenträger 55, 180
Begabung 12
Begeisterung 20, 24, 36, 38–40, 127 f., 136, 145, 158
Bequemlichkeit, eigene 55
Beruf, maßgeschneiderter 29, 54
Berufsaussichten 13
Berufsberatung an Schulen 43 f.
Berufserfahrung 123, 126
Berufserfahrungen, erste 41, 127, 135, 163
- Berufsfindung, Dauer der 49
Berufsfindungskreativität 83
Berufsfindungsordner 62, 71, 98, 114, 122, 173
Berufsfindungstagebuch 172, 174
Berufsfindungsteam 172
Berufstätige 15, 40, 43, 45 f., 55, 123
Bescheidenheit 65, 175
Bewerbungsgespräch, Training für 21, 24
Big-Chunker 92
Biografie, eigene 28 f., 41, 43, 65 f., 72, 78, 173
Blackout 177
Blockaden, innere 53, 176 f.
Bolles, Richard 64, 76, 122, 141, 168 f., 186
Brainstorming 80, 82, 85 f., 94 f., 97, 101, 105, 108, 110
Branchen-Adressbücher 113
Branchengespräche 34
Branchenveranstaltungen 164
- Dankesnotizen 168 f.
Denken, unternehmerisches 37, 39, 127
Durchhaltevermögen 53, 101, 178
- Ehrenämter 39
Einsatz, persönlicher 38, 53, 101, 119, 134

- Einsatzorte, mögliche 108–110
 Einschränkung 52, 129
 Einstieg, Finden eines 33, 37
 Einstiegsmöglichkeiten 41
 Eltern, Einfluss der 12, 46, 78, 179
 Empfänge 104, 164
 Energiefresser 177
 Engagement 26, 37, 46, 127f., 145, 147, 152f., 158, 160, 162
 – ehrenamtliches 40, 52, 129
 – freiwilliges 33, 135
 – nebenberufliches 129
 Entscheidungsschwäche 50, 87f., 93
 Entscheidungstypen 91
 Entscheidungsverhinderung, Muster der 91
 Erfahrungen sammeln 36f., 39f., 52, 127, 129f., 135, 137
 Erfolge, Herunterspielen von 175
 Erfolgserlebnisse 41, 64, 129
 Erlebnisse, konkrete 21, 23, 27
 Erlebnisse, persönliche 51
 Experte, Profilierung als 15, 31, 146f., 151, 160, 162
 Extrawünsche 80, 84f.
- Fachmessen 117f., 164
 Fachwissen 51
 Fachzeitschrift 105, 111–113, 168
 Fähigkeiten, wichtigste 69, 80
 Festanstellung 32
 Flexibilität 50
 Formulierungen, vage 99
 Frank, Johanna 35, 112, 186
 Fremdeinschätzung 68, 186
- Gelbe Seiten 113
 Gesprächseröffnung 125
 Gesprächspartner, interessanter 34
 Gießkannenbewerbung 49
 Grüne Seiten 111, 113
- Hin-zu-Typ 92
 Hiobsbotschaften 32
 Homepage 111, 136, 154, 167
- Ideen, Entwickeln von 33, 36, 74, 83
 Ideen, spontane 62
 Ideenerzeugung 82
 Ideenfindung 36, 83
 Ideenmappe 62
 Individualität, Realisierung der eigenen 184
 Informant 120, 122
 Informationen, Recherchieren von 32f., 118, 147
 Informationen, Sammeln von 19, 34, 110, 114
 Informationsbeschaffung 56, 119f., 124, 126
 Informationsquellen 113, 117
 Innen-Referenz 92
 Interessen 13, 31, 85
 Interessenvertretung 108, 111
 Internetseite 15, 111, 114, 121, 159, 171
 Intuition 88f., 186
- Jugendträume 78
- Kapital, ausreichendes 14
 Kapitel, immaterielles 33
 Kommentieren, negatives 85
 Konferenz 124, 152, 164
 Konkurrenz 31f., 96
 Kontaktaufnahme 124, 135, 137, 146, 155, 162
 Kontakte, Aufbau von persönlichen 32, 35, 120f., 126, 168
 Kontakte, Pflegen von 126, 147, 163, 166, 168f.
 Kontakte, systematischer Aufbau von 32, 35, 164
 Kontaktliste 166
 Kontaktpflege, professionelle 165

- Kontaktpflegestrategie 35
Konzentration 52
Kopfkino 177f.
Kreativität 37
Kreativitätstechniken 36, 151
Krisen als Chance 172f.
Kündigung 32, 173
- Lebenstätigkeit, sinnvolle 183f.
Lebensunterhalt 54, 183f.
Lehre 9f., 13, 103
Leistungsbereitschaft 38
Leute, Kennenlernen von 40, 120
- Mappe für Ideen 62
Markt, Überblick über den 11
Marktforschung 114
Marx, Karl 184
Massenarbeitslosigkeit 32, 47
Matcher 93
Messejob 133
Messen 34, 41, 105, 111
Mismatcher 93
Misserfolge 115, 175
Mitarbeit, freie 133
Motivationskiller 171
Motivationsliste 74
Motivationsprobleme 56
- Neuorientierung, berufliche 45
Niederlage 173f.
Noten, gute 14
Noten, schlechte 177
- Ogilvy, David 33
Optimismus 32
Optionen, Offenhalten von 49, 96
Organisationstalent 39
Orientierungslosigkeit 32, 44, 88
- Passivität 87
Persönlichkeit 19, 42
- Praktikum 22, 33, 39, 57, 94, 117, 119,
122, 126, 132f., 135, 137, 139, 142,
146, 166f., 169, 181
Problemlöser 96
Problemlösungskompetenz 57
Projekte, eigene 33, 37f., 41, 119, 127–
129, 135, 137, 147, 152, 163
Publizieren 50, 152, 162
- Qualifikationen, persönliche 33, 45
Quereinstieg 13
- Recherche 30, 102, 110, 113f., 118f.,
124, 126, 147, 169
Redakteur, Überzeugen von 153f.
Resignation 47
Robbins, Anthony 62, 100, 174, 186
Rolle, soziale 183
Rückmeldung, negative 176
Rückmeldungen, positive 64
Rückschläge 20, 47
- Sabrowski, Gabriela 91
Schaubild Traumberuf 80f., 86, 95,
188
Schüler 13, 15, 32, 43, 46, 55, 130,
156, 161
Schulabgänger 179
Schweinehund, innerer 53
Selbsteinschätzung 68
Selbstreflexion 64, 71, 76, 95,
Selbstständigkeit 13, 31
Seminare 15, 31, 46, 77, 117, 128, 133,
178,
Seneca 178
Small-Chunker 92
Spezialisierung 50–52, 95–103, 105,
109f., 115, 118, 136, 152
Spezialistenwissen 96
Stärken 21, 23–25, 66, 68–70, 84, 175
Stärkenliste 23, 67
Stellenanzeigen 140f.

- Stellenmarkt, traditioneller 140
Stimme, innere 12
Stolz auf eigene Leistung 21–23, 30, 54,
65–67, 71
Studenten 15, 43 f., 46, 55
Studium 10, 13, 29 f., 48, 54, 78, 129,
135, 137, 144, 180 f., 186
- Tages- und Fachpresse 112
Talent, überdurchschnittliches 14, 39
Tätigkeit, freie 32
Tätigkeitsfelder 13, 21, 28 f., 31, 83,
85 f., 95, 118
Tätigkeitsgebiete, mögliche 21–23,
25–27, 41
Telefon, Kontaktaufnahme per 137
Telefonieren, Tipps zum 145
Traumarbeitgeber, Kontaktieren des
136, 138, 147
Traumberuf 12, 37, 47, 72, 78–80,
85 f., 94 f., 103, 110, 122, 131,
137, 163, 188
- Typ
– aktiver 93
– assoziierter 92
– dissoziierter 92
– nicht-polarer 92
– polarer 92
– reaktiver 93
- Umfeld, falsches 172
Umschulung 32
Umsetzungsplan 31
Umsetzungsstrategie 33, 186
Unterstützungskomitee 55 f., 68, 86, 105
- Verbände 103, 108 f., 111, 113, 117 f.,
124, 130, 132, 142, 146, 181
Verbindlichkeit, Schaffen von 56, 171
Verbündete 146, 177
Vereine 36, 102, 107, 111, 113, 128,
131 f.
Verhalten, antizyklisches 19
Vermeidungsstrategien 53, 56
Versagensangst 54, 87
Volkshochschule 31, 155, 159, 162,
Vorstellungsgespräch 25, 28, 35, 49, 70,
115–117, 140, 175
- Weg-von-Typ 92
Wiederholungen 62
Wolf, Ursula 183
Wolff, Lorenz 35, 112, 186
Wunscharbeitgeber 33, 40 f., 125 f.,
139, 157
- Ziele
– Entwicklung von 13, 19, 26
– Festlegung auf 13, 49, 61, 96
– Formulieren von 99 f.
– Umsetzung von 13, 61, 101
– Verleihen von Gewicht 100 f.
- Zielgruppe 50 f., 95 f., 98, 154
Zielperson 138 f.
Zweifel 53, 170
Zwischenziele 171