

# FAMILIE

Sonnabend, 3. Januar 2009

## „Bill Gates' Job gibt's nicht per Stellenanzeige“

Methode zur Berufsfindung: Life/Work-Planning / Bewerber und Fähigkeiten stehen im Zentrum

VON BIRTE WULFF

Weserbergland. Marc Buddensieg aus Hannover ist Überzeugungstäter, wenn er am Flipchart den Stift schwingt, Kreise malt, um zu veranschaulichen, wie niedrig der Anteil der offenen Stellen ist, die öffentlich ausgeschrieben werden – nämlich, je nach Quelle, zwischen 17 und 33 Prozent. Und wie viel Sinn es daher habe, den verborgenen Arbeitsmarkt anzuzapfen. Devise: „Bill Gates' Job gibt's nicht per Stellenanzeige.“

Die Zuhörer: gemischtes Publikum. Realschüler kurz vorm Abschluss und ohne Idee, wie's weitergeht, Abiturienten ohne konkreten Plan für die berufliche Zukunft und längst ausgebildete Erwachsene, die merken, dass ihr Beruf so gut zu ihnen passt wie Kleidergröße 34 zum Bullen von Tölz. In der Agentur für Arbeit sind sie zusammengekommen, um von Buddensieg mehr über eine in Deutschland vergleichsweise junge Methode zur Berufsfindung zu erfahren: Life/Work-Planning. Frei übersetzt: Wo bin ich mit meinen Fähigkeiten eigentlich am richtigen Platz? Und zwar so, dass sich mein Arbeitsleben mit meinem gesamten Leben verträgt.

### Party geplant – auch eine Erfolgsgeschichte

Buddensieg selbst ist das Verfahren durchlaufen, hat seinen Job als Projektbegleiter an einem Forschungsinstitut an den Nagel gehängt und neu angefangen – als selbstständiger Berater für Life/Work-Planning. „Hierbei steht die suchende Person im Mittelpunkt“, erklärt er die Herangehensweise. Seminarteilnehmer machen sich nicht passend für Stellenanzeigen, sondern sezieren gezielt anhand konkreter Übungen ihre Persönlichkeit, erarbeiten Schritt für Schritt, welche Fähigkeiten sie haben und in welchen Bereichen, welchen Unternehmen diese benötigt werden könnten oder welches Studium für sie geeignet scheint.

„Wir sammeln Erfolgsgeschichten“, sagt Buddensieg,



Trainer Marc Buddensieg ist fest überzeugt: „Je genauer jemand weiß, was er will, desto eher findet er es auch.“ Foto: Dana

die drei Kriterien erfüllen müssen: „Ich habe etwas gern gemacht, ich war mit dem Ergebnis zufrieden und ich war aktiv.“ Dass kann die Geburtstagsfeier sein, die jemand organisiert hat oder das spezielle Geschenk, das er sich ausgedacht hat, oder eine besondere Reise, die er geplant und umgesetzt hat. „Drei Erfolgsgeschichten werden mit den anderen Teilnehmern zusammen ausgewertet.“

Zunächst erzählt jeder, welche Fähigkeiten er eingesetzt hat, dann ergänzen die anderen. Sie entdecken, was einem selbst in Fleisch und Blut übergegangen und nicht mehr bewusst ist. Telefonieren, koordinieren, organisieren, ma-

nagen, beschreiben, erklären, fragen, schreiben, diplomatisch sein, entwickeln, planen, reden, präsentieren, schrauben, zimmern... – die Liste möglicher Tätigkeiten ist nahezu unerschöpflich. Im Anschluss wird wieder reduziert und priorisiert, denn nicht alles, was man kann, macht man auch gern, aber: „Arbeitgeber wollen Leute, die ihre Fähigkeiten gerne einsetzen“, sagt Buddensieg.

### „Das kostet schon viel Überwindung“

Zweiter Schritt auf dem Weg zum Ziel: Jeder muss herausfinden, welche Randbedingungen des Jobs fürs eigene Wohl relevant sind, welchen Wertvorstellungen entsprochen werden muss, für welche Bereiche er sich interessiert. „Das Verfahren basiert auf einer einfachen Erkenntnis“, sagt Buddensieg. „Je genauer jemand weiß, was er will, desto eher findet er es auch.“ Letztlich mache man das Gleiche wie beim Urlaub: „Man überlegt, wo man hin will und informiert sich dann darüber“, so der Trainer.

Mit dem Ziel vor Augen beginnt der Ernst des Seminar-Lebens: Raus aus den Workshops, rein in die wirkliche Welt und mit Menschen sprechen, die einem alles über die vermeintliche Wunsch-Arbeit oder das vermeintliche Wunsch-Studium aus der Praxis berichten können. Jan Wilke (45), ein ehemaliger Seminar-Teilnehmer sagt von der Herausforderung der sogenannten „Ausgetage“, an

denen er ohne vorherigen Anruf einfach zu Unternehmen gegangen ist und sich durchgefragt hat. „Das kostet schon sehr viel Überwindung!“ In Zweiertteams gehen die Life/Work-Planner zu Unternehmen, versuchen, mit zwei, drei Personen auf Tuchfühlung zu gehen und über deren Arbeit zu sprechen. Die Erfahrungen damit sind unterschiedlich. Wilke erzählt, einige müssten erst einmal davon überzeugt werden, dass man nichts verkaufen wolle. Buddensieg berichtet, dass viele bereitwillig über sich und ihr Tun reden. In 82 Prozent der Fälle sind die Leute offen dafür. „Da interessiert sich jemand für etwas, wofür ich mich auch interessiere“, sieht der Trainer die Motivation der Interviewpartner.

Zurück in der geschützten Gruppe folgt die Auswertung

### LESETIPPS

► Das Standardwerk zum Thema stammt von Richard Nelson Bolles: Durchstarten zum Traumjob; (englisches Original: What Color Is Your Parachute?); Campus Verlag. Darüber hinaus empfiehlt die Stadtbücherei Hameln: Iris Hammelmann: „Work-Life-Balance. Job und Privatleben in Einklang bringen“; Jemi Mumford: „Erfolgreiches Life Coaching für Dummies“; Matthias Ochs / Rainer Orban: „Familie & Beruf. Work-Life-Balance für Väter“; Sybil Stanton: „Zwischen Küche und Computer. Stress abbauen – Zeit gewinnen.“

– und die kann ernüchternd sein oder motivierend. Einige Teilnehmer stellten fest, dass ihre Vorstellung von Berufen nicht der Wirklichkeit entspricht, oder dass sie „für diesen Job jemand anderes sein müssten“. Manche erkennen dass die Unzufriedenheit mit dem Beruf nur an einer Randbedingung liegt, die sich vielleicht ändern lässt, oder dass eine wichtige Fähigkeit nicht zum Einsatz kommt. Andere dagegen finden das Passende. Es sei aber nicht unbedingt so, „dass man drei Monate später im Traumjob landet“, dämpft der durch und durch überzeugte wirkende Buddensieg Erwartungshaltungen. Vielmehr würden langfristige Perspektiven herausgearbeitet. Am Ende eines Seminars hätten aber alle eine klare Zielvorstellung, einen Plan A und einen Plan B und könnten die nächsten Schritte ableiten. Teilnehmer Wilke kann nicht sagen, welchen Beitrag das Seminar nach Arbeitslosigkeit zu seinem heutigen Job geleistet hat. Aber eines sei es gewesen: eine „schöne Selbstfindung“.

### SERVICE

► Mehr umfassende Informationen gibt es im Internet unter: [www.life-workplanning.de](http://www.life-workplanning.de); [www.lwp-hannover.de](http://www.lwp-hannover.de); [www.jobhuntersbible.com](http://www.jobhuntersbible.com) (das Internetangebot von Richard Nelson Bolles auf Englisch).

## ZUM THEMA

### Ursprung und Seminare

Das Verfahren zur Berufs- und Lebensplanung „Life/Work-Planning“ ist in den 60er Jahren in den Vereinigten Staaten in den Projekten der evangelischen Kirchen entwickelt worden. Richard Nelson Bolles, amerikanischer Arbeitswissenschaftler, ist Erfinder des dazu passenden Kurskonzeptes. In den USA gehören Seminare zu diesem Thema seit 30 Jahren zum Standardangebot der Hochschulen.

In Deutschland werden sowohl Info-Abende, Impulstage und zweiwöchige Intensivkurse (in Hannover sind das 16 Werkstage) angeboten. Die Preise für die Intensivkurse variieren je nach An-

bieter und betragen in etwa: ► für Berufstätige: 885 Euro, ► Arbeitslose: 500 Euro, ► Studenten: 355 Euro.

Die Bundesagentur für Arbeit kann Zuschüsse gewähren. Die Info-Abende sind kostenlos. Am Donnerstag, 29. Januar, referiert Marc Buddensieg in Hameln beim Hochschulinformationstag der Agentur für Arbeit über die Methode. Am Tag zuvor, 28. Januar, bietet auch die Leibniz Universität Hannover von 19 bis 21 Uhr einen Info-Abend. Das nächste Intensiv-Seminar findet dort vom 11. bis 27. März 2009 statt. Ansprechpartnerin ist Britta Orzol, Tel. 0511/76219108.



In den Gruppen bereiten sich die Teilnehmer des Workshops auf ihren Auftritt „draußen“ vor.