

Promotionsfeier der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Zürich, 7. Dezember 2016

Liebe Absolventinnen und Absolventen

Liebe Begleitpersonen

Sehr geehrter Herr Dekan

Ich bin ziemlich überwältigt, hier zu Ihnen allen reden zu dürfen. Als ich noch auf Ihrer Seite sass, wäre ich nie und nimmer auf den Gedanken gekommen, jemals hier oben zu stehen. Und nun erlebe ich diesen Saal aus einer völlig anderen Perspektive.

Sie – oder mindestens viele von Ihnen – stehen jetzt an der Schwelle, wo ein Perspektivenwechsel einsetzt. Ich gehe nicht davon aus, dass Sie morgen oder übermorgen hier oben stehen – bei mir hat das ja auch 35 Jahre gedauert, bis es soweit war. Aber Sie wechseln nun vom Habitus des Lernens, der Rezeption von Wissen und der akademischen Auseinandersetzung in den Modus der Umsetzung, der Anwendung und der Amortisation des erworbenen Wissens. Oder Sie setzen Ihre Studien fort, aber bereits auf einer anderen Flughöhe.

Viele von Ihnen kennen diese andere Seite, diesen «praktischen» Modus, schon, indem Sie nebst dem Studieren auch schon Erfahrungen als Erwerbstätige gesammelt haben. Damit haben Sie einen wertvollen Startvorteil, auch wenn diese Tätigkeit nichts mit Ihrem Studium zu tun hatte. In meiner Laufbahn habe ich viele Studentinnen und Studenten und frisch Promovierte eingestellt. Ich kann Ihnen deshalb versichern, dass jede Zeile auf Ihrem Curriculum aussagekräftig ist. Dass Sie den Bachelor oder Master vorweisen können, ist schön. Aber wenn Sie daneben im Catering gearbeitet haben, weiss ich, dass Sie mit Kunden umgehen und in einem Team arbeiten können. Eine Tätigkeit an der Kasse zeigt, dass Sie Durchhaltevermögen haben und sich für nichts zu schade sind. Wenn Sie Flyer oder Werbe-gadgets verteilt haben, bedeutet das für mich, dass Sie auf Leute zugehen können.

Unterschätzen Sie also nicht, was Sie neben dem Studium geleistet haben. Auch wenn es primär darum ging, Ihr Budget aufzubessern. Sie können weiterhin Kapital daraus schlagen, indem Sie Ihre Erfahrungen bei Bewerbungen in die Waagschale werfen und Persönlichkeit zeigen können. Und die Erfahrung selbst ist ein solider Baustein Ihres Wissens und Könnens.

Das also ist mein **erster Ratschlag** an Sie: betrachten Sie Ihre bisherigen ausseruniversitären Erfahrungen als wertvoll und vermarkten Sie sie entsprechend.

Als ich angefragt wurde, diese Ansprache zu halten, hiess es, ich solle Ihnen wenn möglich etwas für Sie persönlich auf Ihren künftigen Weg mitgeben. Es hiess auch, dass ich einen nicht ganz alltäglichen Karriereweg eingeschlagen hätte, weshalb ich als Rednerin in Frage käme. Nun denn: ich versuche, Ihnen etwas aus meinen persönlichen Berufserfahrungen ganz pragmatisch weiterzugeben – wohl wissend, dass jede und jeder seinen Weg selber gehen und prägen muss, und dass das, was für die einen richtig ist, sich für andere negativ auswirken kann.

Zum Letzteren gebe ich Ihnen ein Beispiel. An das erste Bewerbungsgespräch für meine heutige Stelle als Stadtschreiberin ging ich offen und unverkrampft heran, gab nicht immer so klassische Antworten und riss hin und wieder ein Witzchen. Als ich dann zum zweiten Gespräch eingeladen wurde, riet mir mein Umfeld dringend, ich solle klar zeigen, dass ich die Stelle wolle, ich solle ernsthaft wirken und Biss zeigen und nicht den Pausenclown spielen. Das habe ich dann so gut wie möglich gemacht. Nun, ich habe die Stelle *trotzdem* erhalten. Man hat mir nämlich im Nachhinein gesagt, es sei nicht verstanden worden, weshalb ich beim zweiten Mal so anders drauf gewesen sei und dass ich beim ersten Mal wesentlich besser angekommen sei. Sie sehen: was für die einen stimmt – muss für andere nicht zwingend gültig sein.

Deshalb meine ganz persönliche Quintessenz und mein **Ratschlag Nummer 2**: Bleiben Sie sich treu, seien Sie authentisch. Sie haben nur nachhaltigen Erfolg mit Ihrer eigenen Persönlichkeit, nicht mit einer aufgesetzten. (Ausser Sie möchten Schauspieler werden.)

Mein «nicht alltäglicher Karriereweg» wurde angesprochen. Ich rate Ihnen (**Nr. 3**): vergessen Sie «Karriere». Streichen Sie das Wort aus Ihrem Vokabular. Zugegeben – mein Mann würde Ihnen das Gegenteil raten. Denn er – er ist übrigens Ökonom – braucht ein Ziel, damit er den Weg definieren und sich in der aktuellen Situation orientieren kann. Ich selber bin genau das Gegenteil: der klassische «Der-Weg-ist-das-Ziel»-Typ. Karriere im klassischen Sinn gibt es für mich persönlich nicht, sondern Stationen, die jede für sich Herausforderung, Entwicklung und neue Perspektiven bieten. Ersetzen Sie doch «Karriere» durch «beruflichen Weg» und halten Sie den Blick offen für interessante, herausfordernde Aufgaben. Diese sind nämlich nicht immer dort, wo man sie vermutet oder kennt. Oder haben Sie schon einmal von der Funktion einer Stadtschreiberin gehört? Eben!

Wenn Sie nun also Ihre Optionen prüfen, lege ich Ihnen meine **Ratschläge Nr. 4a und 4b** ans Herz. **Nr. 4a**: Überschätzen Sie sich nicht! **Nr. 4b**: Unterschätzen Sie sich nicht!

Mit Ihrem Abschluss sind Sie jetzt natürlich top. Reich an akademischem Wissen, universitär geprüft, Sie haben die neusten methodischen Kenntnisse intus, Ihr Wissen ist modern und frisch, dicht und breit. Dazu gratuliere ich Ihnen herzlich. Ich gratuliere Ihnen zu Ihrem Abschluss, auf den Sie stolz sein dürfen. Sie haben sich durchgesetzt und behauptet und Wissen und Können bewiesen. Toll!

Mit diesem Abschluss haben Sie nun den Grundstein für Ihr künftiges Wirken gelegt. Nun geht es darum, diese Ausbildung in die nächste Stufe zu transferieren. Das Fachliche, das, was Sie hier gelernt haben, ist dabei nur eine Facette im Ganzen. Die Berufswelt stellt aber noch ganz andere Anforderungen. Es geht um Hierarchien und um Teams, um Unternehmenskulturen, um Abläufe und Technologien, um Konkurrenz, um unsichtbare Zusammenhänge und ungeschriebene Regeln – um Dinge also, die Sie nur bedingt theoretisch lernen können, die Sie sich vor allem durch Beobachtung, Vernetzung und achtsames Verhalten erschliessen und in Erfahrung transformieren können.

Überschätzen Sie sich also nicht, aber unterschätzen Sie sich auch nicht. Dieser letzte Rat richtet sich – eventuell politisch nicht so korrekt – insbesondere an die *Absolventinnen*.

Ich habe dies – leider – immer wieder beobachtet, dass sich Frauen bescheidener einschätzen als Männer, sich weniger zutrauen, weniger verlangen und erwarten. Das ist falsch. So werden wir nie Präsidentin von Amerika. Haben Sie Mut, liebe Absolventinnen, behaupten Sie sich, schätzen Sie Ihr Können und Ihre Persönlichkeit selbstbewusst ein! Und denken Sie – alle – daran: die Personen, die in den interessanten Stellenanzeigen gesucht und beschrieben werden, die gibt es gar nicht. Letztlich – und das kennen Sie ja bestens – geht es um Angebot und Nachfrage.

Es ist immer von Vorteil – **Ratschlag Nr. 5** in Verbindung mit **Nr. 4a und 4b** – wenn man sich ein Bild von seinem Gegenüber verschafft. Wenn man eine Vorstellung davon hat, wie das Unternehmen, in das man gerne einsteigen möchte, positioniert ist, welche Funktionen die Gesprächspartner haben, wie das Publikum, zu dem Sie sprechen, zusammengesetzt ist. Damit Sie wissen, wovon und mit wem Sie sprechen. Kommt unheimlich gut an.

Von der Erfahrung habe ich bereits gesprochen. Sie ist Gold wert und inflationsresistent. Sammeln Sie also davon so viel Sie können und an möglichst unterschiedlichen Orten. Ich ermuntere Sie, vor allem jetzt, wo Sie noch jung und flexibel sind, auch ins Ausland zu gehen. Nicht jede Erfahrung lässt sich sofort in klingende Münze umwandeln, aber Erfahrungen sind sichere Anlagewerte. Oft kommt eine Erfahrung erst später zum Tragen oder wird plötzlich greifbar, wenn man es gar nicht erwartet. Sie können sich gar nicht vorstellen, wie oft ich auch heute noch meine Erfahrungen als Reiseleiterin oder als Armeeangehörige amortisieren kann! Beruflich, das muss ich gestehen, war meine einzige Auslandsaufgabe meine Tätigkeit am Bezirksgericht Hinwil. Mir selber hätte dieser **Ratschlag Nr. 6** also ebenfalls gut getan.

Es gibt noch eine weitere stabile Währung in der Berufswelt, dies mein **7. Ratschlag**: Netzwerke! Und damit meine ich nicht (resp. nicht nur) die digitalen und virtuellen. Sondern ganz gewöhnliche, persönliche – gepflegte Kontakte. Es gibt sie in verschiedenen Formen – formalisiert, organisiert oder auch informell. Tragen Sie Ihren Netzwerken Sorge und festigen Sie diese. Es ist eine Investition in die Zukunft. Es kann später Sprungbrett, Auffangnetz, Echoraum, Austauschplattform und vieles mehr sein.

Nr. 8: Brechen Sie keine Brücken hinter Ihnen ab. Die Schweiz ist nicht nur eine kleine offene Volkswirtschaft, sie ist auch einfach nur klein. Man begegnet sich immer wieder. Ihr ehemaliger, nerviger WG-Kollege – derjenige, der die Küche nie aufgeräumt hat – arbeitet plötzlich im gleichen Teambüro wie Sie. Oder eine Mitarbeiterin, die Sie damals nicht ungern entlassen haben, wird Jahre später und an anderem Ort Ihre Chefin. Dazu ein persönliches Beispiel (das bitte in diesem «kleinen Kreis» bleibt). Da war ganz früher ein Kollege im gleichen Teambüro wie ich, aber im Personalbereich. Ich bemerkte ihn kaum, er ging irgendwie unter meinem Radar durch. Viele Jahre später machte mich ein guter und erfolgreicher Freund auf eine frei gewordene hochkarätige, singuläre Stelle aufmerksam. Er sagte mir, ich sei genau die Richtige dafür und riet mir, mich unverzüglich zu bewerben. Ich folgte diesem Ratschlag ohne gross nachzudenken und bewarb mich. Dummerweise!, denn die Stelle war überhaupt nichts für mich, meine Qualifikationen reichten bei Weitem nicht (für diese Stelle). Ich bekam dann sofort einen nichtssagenden Absagebrief aus jener HR-Abteilung. Und, Sie ahnen es: es war die gleiche Person, die diesen Brief – vermutlich einigermassen genüsslich – unterzeichnete, die mir damals die Aufmerksamkeit nicht wert war.

Dies führt mich zu meinem letzten **Ratschlag (Nr. 9)**: Hören Sie nicht auf die Ratschläge anderer! Urteilen Sie selbst und finden Sie Ihren ganz persönlichen Weg. Vertrauen Sie Ihrer Intuition und treffen Sie die richtigen Annahmen. Der Grundstein ist gelegt. Ihre Persönlichkeit macht den Unterschied und schafft Perspektiven.

Ich danke Ihnen herzlich für Ihre Aufmerksamkeit und wünsche Ihnen auf Ihrem weiteren Weg viel Glück, Umsicht und Nachfrage nach Ihrem Können und Ihrer Persönlichkeit.