

## «Entscheidend ist, dass man neugierig und mutig bleibt»

**Worauf kommt es an, wenn man beruflich neue Wege einschlagen will? Soll man sich an Stellenanzeigen oder an seiner inneren Stimme orientieren? «Wir können uns nicht neu erschaffen, aber neu erfahren», sagt Laufbahnberaterin Bärbel Schlegel. Sie unterstützt Umsteiger dabei, das Unmögliche zu denken und das Mögliche zu tun.**

### **Frau Schlegel, warum haben Sie sich nach 20-jähriger Tätigkeit als Sozialarbeiterin vor drei Jahren selbständig gemacht?**

BÄRBEL SCHLEGEL: Ich habe diesen Wunsch stets in mir getragen, wahrscheinlich hat mir mein Vater diese Sehnsucht vererbt. Er war in seinem Leben nur gerade zwei Stunden angestellt. Dann suchte er das Weite und machte sich als Architekt selbständig. Bei mir dauerte es viel länger, bis ich den Mut hatte, beruflich ganz auf eigenen Beinen zu stehen, aber abgezeichnet hat es sich schon lange. Ich hatte immer schon versucht, jede Stelle, die ich innehatte, zu meinem Geschäft zu machen. Ich wollte meine Persönlichkeit einbringen, mein Arbeitsgebiet prägen, der Stelle ein persönliches Profil geben. Das wurde nicht überall gern gesehen – manche Arbeitgeber bevorzugen Mitarbeiter, die austauschbar sind und nirgends anecken.

### **Was hat vor drei Jahren den Ausschlag gegeben, eine eigene Laufbahnberatung zu eröffnen?**

Ich arbeitete damals für Caritas, half anerkannten Flüchtlingen bei der Integration und Stellensuche. Auf der Suche nach besseren Unterlagen wurde ich auf die Ausbildung zur Laufbahnberaterin aufmerksam, und nachdem ich die Ausbildung in Angriff genommen hatte, merkte ich eines Tages: Diese Tätigkeit macht meinen Traum von der Selbständigkeit realisierbar. Vorher hatte ich nur eine schöne Form vor Augen, aber ich wusste keinen Inhalt dafür.

### **Mit welchen Gefühlen starteten Sie ins Abenteuer Selbständigkeit?**

Einerseits sehr euphorisch, weil ich wusste, dass ich nun alles selber prägen konnte, dass ich mich nicht längerverbiegen musste bei der Arbeit. Es wäre verantwortungslos gewesen, diese innere Stimme länger zu ignorieren.

Ich empfand aber auch Angst vor dem Wechsel, weil nun alles von mir abhing und ich nicht wusste, ob ich scheitern würde. Auf die anfängliche Durststrecke war ich vorbereitet, aber man weiß ja in dieser Phase nie, ob es wirklich nur eine Durststrecke ist oder ob das Ganze schlicht nicht funktioniert. Es braucht sehr viel Energie und Flexibilität in den ersten Monaten – man muss von einer Idee getragen sein und die Richtung kennen, in die man gehen will, darf sich aber gleichzeitig nicht zu stark auf etwas fixieren; wer zu genau plant, ist nicht mehr offen für Überraschendes und verpasst dadurch Chancen.

### **Wer nimmt Ihre Laufbahnberatung in Anspruch?**

Oft suchen die Menschen erst Beratung, wenn sie unter Druck stehen: Eine drohende oder bereits erfolgte Kündigung kann ein Auslöser sein, eine ernsthafte Krankheit, eine Trennung oder eine Scheidung oder ein Burnout.

Andere suchen Rat, bevor der Druck zu groß wird, sie wollen nicht bis zur Pensionierung einen Beruf ausüben, in den sie sich kaum persönlich einbringen können. Die Kundengruppen sind breit: von der Familienfrau, die sich beruflich neu orientieren will, bis zum Manager oder der Migrantin. Für alle Gruppen gilt: Es braucht Mut, eine Veränderung anzupfeilen. Gewohnheiten und Gewissheiten aufzugeben, ist anstrengend.

### **Wie unterstützen Sie Ihre Kundschaft in diesem Prozess?**

Zunächst geht es darum, herauszufinden, wo der Brennpunkt einer Person liegt, welches ihre Ressourcen und Interessen sind. Das ist oft schwierig, weil sich viele über die Ansprüche ihrer Eltern oder über ihre zuletzt ausgeübten Tätigkeiten definieren. Ich setze hier auf ein breites Methodenspektrum, manchmal sind es Gedichte, manchmal Bildkreationen, manchmal nüchterne Fragebogen, die zur Klärung beitragen. Ich versuche stets, eine Atmosphäre zu schaffen, in der es schwierig ist, nicht zu lernen und nicht in Bewegung zu kommen. Sind die Kunden und Kundinnen erst einmal in Bewegung, öffnen sie sich und beginnen, das Unmögliche zu denken.

**Damit ist wenig gewonnen...**

Es ist wichtig, dass in einer ersten Phase alle Ideen und Wünsche Raum haben, dass keine Zensur stattfindet. Es ist, als würde man in einem Flugzeug aufsteigen, bis man über den Wolken fliegt und freie Sicht hat. In dieser Phase scheint alles möglich, alles greifbar. Dann folgt die Landephase und mit ihr die Frage, welche luftigen Träume auf dem Boden der Realität Bestand haben. Es gilt hier, das Glücksgefühl von über den Wolken auf den Boden mitzunehmen, aber keine Luftschlösser mehr zu bauen.

**Haben Sie erlebt, dass Menschen aufgrund Ihrer Beratung ein ganz neues Berufsleben in Angriff genommen haben?**

Es gibt spektakuläre Beispiele, aber es wäre nicht klug, sie hier zu schildern, das gäbe einen falschen Eindruck.

Viele sind glücklich, wenn sie sich trauen, etwas umzusetzen, was sie über Jahre in sich getragen haben. Vielleicht liessen sie es sich von ihren Eltern ausreden, vielleicht waren es Zufälle, die sie einen ganz anderen Weg haben einschlagen lassen. Andere machen auf ihrem eingeschlagenen Weg weiter, bewusst und neu entschieden. Ich denke, man kann sich nicht neu erschaffen, das ist zwar eine grosse Sehnsucht vieler Menschen, es ist aber eine Utopie. Was wir allerdings können, ist uns beruflich und persönlich neu erfahren, uns weiterentwickeln.

**Manche bleiben lieber im vertrauten Umfeld, als sich womöglich eingestehen zu müssen, dass sie 20 Jahre lang das Falsche gemacht haben.**

Es gibt hier kein Falsch und Richtig. Es geht in erster Linie darum, Erfahrungen zu sammeln, Neues auszuprobieren und zu beobachten, was mit einem passiert. Es ist nicht wichtig, ob man für eine bestimmte Zeit dieses oder jenes getan hat, entscheidend ist, dass man neugierig und mutig bleibt – und stets achtsam für die Frage, wie man sich fühlt bei dem, was man tut. Ich denke, wir dürfen schon den Anspruch haben, dass es uns gut geht in unserem Beruf und dass wir persönliche Erfolgserlebnisse feiern können.

Kontakt: [schlegelb@bluewin.ch](mailto:schlegelb@bluewin.ch)