



Erste leisten Pionierarbeit

Wie man als Bildungsaufsteiger*in Netzwerke erobert und Wege findet

von Jasmin Döhling-Wölm

Aus meiner Beratungspraxis weiß ich, dass drei Fragen Bildungsaufsteigende besonders beschäftigen. Erstens: Wie finanziere ich das kommende Semester? Zweitens: Woher weiß ich, dass ich hier richtig bin? Drittens: Wie halte ich durch?

Forschung erfordert ein gesichertes Umfeld. Insbesondere mit der COVID19-Krise hat es all jene Studierende, Promovierende und Forschende hart getroffen, die neben dem Verlust des Austausches mit Peers auch noch Erwerbseinkommensquellen und Jobs verloren haben. Forschung lebt vom diskursiven Miteinander. Und das benötigt Zeit und einen gewissermaßen sorgenfreien Raum.

Diskussionen benötigen also Zeit und Sorgenfreiheit in Bezug auf die existenzielle Basis. Die Suche nach Lösungen und kreativen Konzepten gelingt in der Regel dann, wenn ein Mensch diese Sorgenfreiheit besitzt und die eigene Zeit einsetzen kann; wenn jemand weiß, dass das Geld für die Existenz reicht. Zeit ohne ausreichend Geld, wie es für viele Menschen in der aktuellen strukturellen Krise gerade die Realität ist, ist aber keine unbeschwerte, frei verfügbare Zeit.

Ein Wissenschaftssystem, das zudem auf einer Teilzeit-jobber-Struktur aufbaut, um Bildungsaufstieg zu ermöglichen, nimmt in Kauf, dass die ideenerforschenden, diskursiven, zeitintensiven Gesprächsrunden von finanziell abgesicherten Zielgruppen wahrgenommen werden, während die anderen ihren Lebensunterhalt erwirtschaften müssen bzw. sich davon erholen oder darauf vorbereiten müssen und maximal die Pflichtveranstaltungen besuchen können.

Intellektuelle Diskussionsrunden in Mensen, Cafeterias, Studierendenbuden und an digitalen Stammtischen sind daher nicht selten eher die Kür. Dabei werden in genau diesen Diskussionsnetzwerken die intellektuellen Kaderschmieden gebildet. Die Peers sollten nicht nur Zeitgenoss*innen sein, sondern auch zukünftige Gefährt*innen in den Karrierefeldern.

Das ist also ein strukturelles Dilemma: prozessorientiert diskutieren oder ergebnisorientiert und ganz existenziell Geld verdienen? Es ist ein Vereinbarkeitsproblem.

Wer forschen und studieren will, benötigt finanzierte Zeit. Es gab tatsächlich nicht wenige Stimmen in meinem aka-

demischen Umfeld, die meinten, dass die COVID19-„Pause“ im Lockdown im Frühjahr 2020 doch genutzt werden könnte, um zu studieren und zu promovieren. Zeit wäre ja nun reichlich vorhanden. Es war und ist aber für viele Menschen keine finanzierte Zeit. Gerade die Servicejobs sind es, die betroffen waren und sind, und die vielen Studierenden und Promovierenden einen Bildungsaufstieg ermöglichen.

Besonders zentral im Netzwerkcoaching wurden während der Pandemie die individuellen Strategien, Finanzierungen zu entwickeln. Dabei ging es ebenso um kurzfristige Finanzierungshilfen wie auch um mittel- und langfristige Forschungsförderstrategien.

Woher weiß ich, dass ich hier richtig bin?

Eine zweite Frage, die sich viele Bildungsaufsteigende stellen, ist: Bin ich hier wirklich richtig?

Als einstige Studienberaterin und als internationale Wissenschaftscoach erlebe ich oft, dass äußerlich sehr erfolgreiche Menschen ein Unwohlsein bis hin zu einer panischen Angst in sich tragen, als totale Versager*innen und Schaumschläger*innen entlarvt zu werden.

Überwiegend trifft das in meinem Tätigkeitsfeld auf Frauen zu. Jedoch sind auch Männer davon betroffen. Vor allem aber trifft das Phänomen auf Bildungsaufsteigende und Menschen mit Migrationserfahrung zu. All das weist einerseits auf immer noch bestehende, teils unsichtbare Netzwerkgrenzen hin und andererseits auf die Fähigkeit, ebendiese Grenzen überschreiten zu können, aber dann mit emotionalen und mentalen Irritationen umgehen können zu müssen.

Hinter diesen ersten Indikatoren kann sich ein Impostor-Syndrom, das sogenannte Hochstapler*innen-Phänomen verbergen. Das heißt, die unbegründete Angst, ein*e Hochstapler*in zu sein und andere zu betrügen.

Einige Anzeichen für dieses weitreichende Syndrom sind zum Beispiel:

- Prüfungsangst und Vermeiden von Tests;
- Unwohlsein bei Lob und Anerkennung für Leistungen;

- Angst, Erwartungen nicht erfüllen zu können;
- Fokussieren auf schlechte Ergebnisse und Abwerten von guten Benotungen;
- das ständige Gefühl, man hätte noch mehr machen können;
- das Gefühl, Erfolge nicht reproduzieren zu können.

Im Rahmen einer Coachingveranstaltung mit dem Ziel der Professur richtete mal eine Teilnehmerin folgenden Satz an ihre Übungspartnerin im Rahmen der Stärken-Schwächen-Analyse: „Naja, wenn du schon nicht an dich glaubst, wer soll es denn dann tun?“

Die Angesprochene verfiel daraufhin in eine Art Lethargie über die restliche Zeit bis zum Ende des ersten Tages und wollte sich dann abends bei mir für den zweiten Tag abmelden und in den kommenden Tagen auch vom gesamten Programm, da sie „spürte“, dass sie nicht nach Akademia gehöre. Sie würde ihren Weg schon gehen, sagte sie. Bevor sie ging, gab ich ihr eine Hausaufgabe. Ich bat sie, den Impostor-Phänomen-Test noch am selben Abend zu machen und mir umgehend die Ergebnisse aufs Handy zu senden. Wenn sie am nächsten Tag immer noch der Meinung sei, sie wolle nicht kommen, wäre es wenigstens eine selbstbestimmte Entscheidung, sagte ich ihr. Sie war sehr niedergeschlagen, versprach aber, den Test zu machen und mir die Ergebnisse mitzuteilen. Ich war noch auf dem Weg zum Hotel, da klingelte mein Handy. Es war die Teilnehmerin, die mir unter Tränen mitteilte, dass sie am nächsten Tag auf jeden Fall käme und wenn die Hölle zufrieren würde. Und sie würde mit den anderen Teilnehmerinnen diesen Test diskutieren wollen.

Sie war also weiterhin dabei und wirkte wie ausgetauscht. Sie wusste zwar noch nicht, an welche persönlichen Stärken und Leistungen sie wirklich glauben konnte, aber sie wusste nun, wie sie es anpacken konnte, sich selber in Leistungsfragen mehr zu vertrauen. Sie hatte erkannt, dass sie die richtigen Menschen um sich herum brauchte und diese bislang nicht hatte. Sie wollte netzwerken und vernetzte sich direkt nach der Veranstaltung mit mir und anderen Coaches über Social Media, wie ich freudig registrierte.

Der Satz „Naja, wenn du schon nicht an dich glaubst, wer soll es denn dann tun?“ mag inhaltlich viel Wahres ausdrücken, er ignoriert jedoch einen wichtigen Sachverhalt: Die Unfähigkeit, an die eigenen Kompetenzen zu glauben und ihnen zu vertrauen, ist ebenso erlernbar wie die Fähigkeit, sich richtig einzuschätzen. Und beides hängt zum großen Teil von einem förderlichen Netzwerk ab, das angemessen ermutigt und bestärkt.

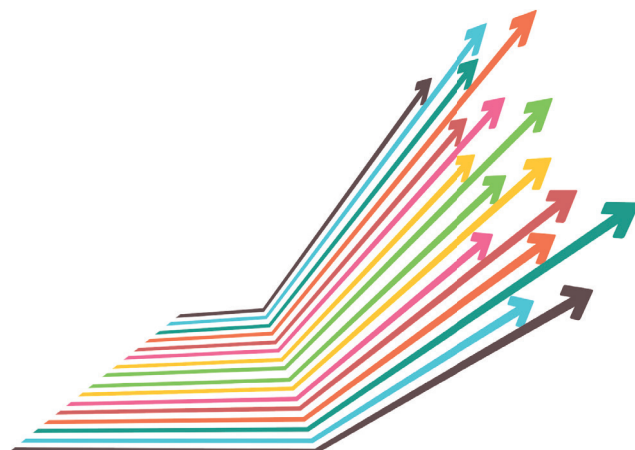
Die Psychologinnen Pauline Clance und Suzanne Imes haben den Begriff Impostor-Syndrom geprägt und dazu einen Test zur Selbstanalyse entwickelt. Wenn Sie herausfinden möchten, ob und mit welcher Stärke Sie an dem Impostor-Phänomen leiden, dann machen Sie doch kurz den IP-Test der Psychologin Pauline Clance: <https://paulinerooseclance.com/pdf/IPTestandscoreing.pdf>.

Gleichgültig wie stark das Syndrom ausgeprägt ist: Die Macht dieses Netzwerkphänomens auf Ihren Karriereverlauf – bedingt durch prägende biographische Erlebnisse – verringert sich, sobald Sie sich des Phänomens bewusst werden. Je häufiger Sie sich mit anderen darüber austauschen, desto schwächer wird die Wirkung im Alltag. Auch wenn ich beobachte, dass die Wirkung bei den Coachingfällen, die ich begleite, nie ganz zu verschwinden scheint. Doch es kann auch nicht schaden, ein wenig Selbstkritik zu behalten, wenn es um neue Herausforderungen geht. Das macht uns Menschen umsichtig, lässt uns bescheiden bleiben und schützt vor allzu großen Risiken.

Was das mit den eigenen Netzwerkaktivitäten zu tun hat? Bauen Sie sich gezielt Netzwerke mit Menschen auf, die Sie unterstützen und bestärken. Wer sich als großzügiger Mensch mit Großzügigen umgibt, bleibt in einer positiven Bilanz, kann auf andere zählen und schafft die belastbaren Beziehungen.

Wie halte ich durch?

Wenn man als Erste oder Erster in der Familie einen anderen Weg geht, ist es oft nicht leicht. Auch wenn die bisherigen sozialen Beziehungen wie Familie und Freundschaften es meist gut meinen, so kann es ermüdend oder gar frustrierend sein, sich für den eingeschlagenen Weg immer wieder erklären zu müssen. In vielen Coachingfällen mit Bildungsaufsteigenden wird erzählt, dass häufig



© pixabay 2021, Foto: Gerd Altmann

danach gefragt wird, wann denn endlich „richtiges Geld“ verdient wird oder auch, wann die „Familie“ gegründet wird und wovon diese dann ernährt werden soll. Unser Umfeld, die herrschenden Denkmodelle und Meinungen beeinflussen uns mehr als wir es gern wahrhaben wollen.

Wer einen anderen Weg gehen will als die bisherige Bezugsgruppe in Familie und Freundeskreis, muss zu den Leistungsherausforderungen, die für alle gleich scheinen, zusätzlich viel emotionale Ablösungsarbeit leisten. Willenskraft und Zielbewusstsein reichen da nicht immer.

Der US-amerikanische Psychologe Benjamin Hardy hat in seinem Buch „Willpower doesn't work“ sehr treffend beschrieben, dass jede Heldin und jeder Held ein Produkt der Situation ist und anstelle von selbstdisziplinierender, harter Willenskraft vor allem kleinere, routinierte Erfolgsmechanismen im alltäglichen Handeln zum Erfolg führen. Und dieses kleinteilige Erfolgshandeln kann auch mentale Barrieren im Herkunftsfeld überwinden.

Nachhaltiger Erfolg gelingt nur in der Kombination folgender Faktoren:

- Entwicklungswille,
- Erfolgsroutinen,
- fördernde Netzwerkpartner*innen.

Das Kernstück seiner Empfehlung ist: Entwickle Trigger, um Selbstsabotage vorzubeugen.

„Rather than relying on willpower, you'll need to create an automated response for how to deal with challenges. In other words, you'll need to create a trigger for the trigger“ (Hardy 2018:110).

Was Hardy damit beschreibt, nennt die Psychologie *implementation intentions*. Klingt kompliziert, ist aber sehr einfach. Das Konzept der *implementation intention* nutzt eine Wenn-dann-Beziehung:

- **Wenn** ich in Versuchung gerate meine E-Mails zu checken, während ich an meiner Publikation schreibe, **dann** mache ich mir einen Tee.
- **Wenn** ich ein Kapitel meines Lernstoffs auslassen will, weil ich ihn für zu schwierig halte, **dann** frage ich in meinem Netzwerk, wer es verstanden hat und sich mit mir darüber austauscht.
- **Wenn** ich das Gefühl habe, den akademischen Weg aufgeben zu wollen, weil die Finanzierung nicht reicht, **dann** recherchiere ich Kontakte an meiner Uni, die mir Informationen zu Forschungsfinanzierung geben können.

Auch die WOOP-Technik der deutschen Psychologieprofessorin Gabriele Oettingen nutzt das Konzept der *implementation intention*.

WOOP steht für:

W = (*wish*) Formulieren Sie Ihr Ziel!

O = (*outcome*) Beschreiben Sie, wie das Ergebnis aussehen soll!

O = (*obstacle*) Benennen Sie Ihre möglichen Hürden für das Durchhalten!

P = (*plan*) Machen Sie sich einen Plan, was Sie anstelle des Aufgebens tun, wenn die Hürden auftauchen!

Warum Sie diese Techniken nutzen sollten? Weil der beste Plan nichts bringt, wenn Sie den Selbstsabotagen nichts entgegensetzen. Da hilft dann auch das beste Netzwerk nicht. Zum Erfolg getragen werden aus meiner Erfahrung nur die wenigsten.

Literatur

Clance, Pauline R. (1985): The Imposter Phenomenon: Overcoming the Fear That Haunts Your Success. Atlanta: Peachtree Publishers.

Hardy, Benjamin (2018): Willpower doesn't work. Discover the hidden keys to success. New York: Hachette Books.

Oettingen, Gabriele (2017): Die Psychologie des Gelingens. München: Droemer Taschenbuch.



© privat

Die Autorin

Jasmin Döhling-Wölm baute als Pädagogin und Wissenschaftsmanagerin an den Universitäten Hannover, Bremen und Oldenburg wissenschaftlich konzipierte Lehr- und Personalentwicklungsprogramme für Studierende, Forschende und Lehrende auf. 2001 gründete sie das Consulting-Institut für akademische Karriereentwicklung *karrierekunst* (www.karrierekunst.de) mit dem heutigen Sitz in Bremen. Mit ihrem Team ist sie in Deutschland, Österreich und der Schweiz tätig als Consultant und Coach für Fach- und Führungskräfte in inner- und außeruniversitären Karrieresystemen.