

# KARRIEREKOLUMNE

## Show, don't tell

In einem Seminar über Selbstmarketing frage ich in die Runde: „Neigen Naturwissenschaftler zum Aufschneiden?“ Die Frage ruft völlig unterschiedliche Antworten hervor. Einerseits ist der Homo scientiae häufig introvertiert und versucht, mehr durch die Arbeit an der Laborbank zu glänzen als durch Selbstdarstellung. Dies trifft insbesondere auf jüngere Wissenschaftler zu. Andererseits zeigen Untersuchungen zu der Entwicklung der Persönlichkeitseigenschaften im Verlaufe eines Wissenschaftlerlebens, dass etablierte Forscher zu Dominanzgebaren neigen können. Wie finden wir das richtige Maß? Wie verhindern wir, dass wir uns als Mauerblümchen unter Wert verkaufen oder unser Umfeld durch dominantes Verhalten verprellen?

In meinen Seminaren bewegt sich die Diskussion nach dieser Eröffnungsfrage meist in die Richtung Kompromiss, so auch in diesem Fall: „Dann muss ich eben doch etwas dicker auftragen, oder?“ Das scheint mir nicht die optimale Lösung zu sein, eher der kleinste gemeinsame Nenner zwischen zwei Extremen. Sie treten dennoch als Aufschneider auf, aber nur ein bisschen. „Warum machen Sie es nicht wie in der Wissenschaft?“, frage ich zurück, „Warum lassen Sie nicht die Fakten für sich sprechen und überlassen die Wertung Ihrem Gegenüber? Dann stehen Sie gut da, ohne in Selbstlob verfallen zu müssen.“

Wenn Sie genügend Zeit in Ihre Vorbereitung stecken, finden Sie sicherlich Erfahrungen aus Ihrer Vergangenheit, die Sie mitteilen möchten. „Show, don't tell“ ist hier der Tipp, den Sie auf viele Situationen in puncto Selbstdarstellung anwenden können, sei es in Bewerbungsanschreiben, Vorstellungsgesprächen oder in der Kaffeepause einer Konferenz. Erzählen Sie die Fakten und lassen Ihr Gegenüber zu den Schlussfolgerungen kommen. Das ist Selbstdarstellung ohne Angeberei. Nehmen wir an, Sie möchten in einem Vorstellungsgespräch vermitteln, dass Sie Organisationstalent haben. Wenn Sie eine internationale Konferenz organisiert haben, dann benötigen Sie kein Eigenlob und keine Superlative, um gut dazustehen. Erzählen Sie, welche Herausforderungen Sie gemeistert haben. Anders ausgedrückt: Zeigen Sie die Daten. Ihre Zuhörer kommen dann von selbst darauf, dass Sie Organisationstalent haben.

Aber erwähnen müssen Sie Ihre Erfahrungen schon, sonst verkümmern Sie in der Mauerblümchen-Ecke.



Der promovierte Chemiker **Philipp Gramlich** ist Mitgründer von Natural Science Careers, einem Unternehmen für Karriereberatung und Soft-Skill-Seminare für Naturwissenschaftler. Für die Nachrichten aus der Chemie schreibt er über Beobachtungen aus seiner Beratungstätigkeit.  
[p.gramlich@naturalscience.careers](mailto:p.gramlich@naturalscience.careers)

Illustration: Uta Neubauer