

# KARRIEREKOLUMNE

## Kernelement Kontext

„Hey Papa, kennst Du die dümmste Aussage aller Zeiten?“, fragt mich einer meiner Söhne am Abendessenstisch. Bevor ich meine Vermutungen äußern kann, schießt es aus ihm heraus: „100 ist eine große Zahl.“ Meinen verdutzten Gesichtsausdruck quittiert er mit einem triumphalen Grinsen. Ich entgegne: „Wenn ich einen Tipp abgeben darf, vermute ich, dass es nicht die allerblödeste Aussage der Welt ist. Allerdings ist es von den saublöden Aussagen eine der häufigsten.“

Am Nachmittag vor diesem Gespräch habe ich einem Wissenschaftler eines namhaften Pharmaunternehmens Feedback zu seiner Präsentation gegeben. Als wir zur unumgänglichen Wow-Folie der betrieblichen Selbstpräsentation kamen, dachte ich: „Nicht schon wieder!“ Warum? Zielgruppe der Präsentation waren Absolvent:innen, deren Interesse am Unternehmen geweckt werden sollte. Die Folie enthielt eine Reihe großer Zahlen ohne Kontext, etwa: „5 Mrd. Euro Forschungsbudget“. Wengleich dieser Betrag riesig klingt, sagt er erstmal nichts. Im Beratungsgespräch erarbeiteten wir, wie sich diese Zahl zum Leben erwecken lässt. Wie viel Prozent des Umsatzes gehen in die Forschung, wie hoch ist dieser Prozentsatz verglichen mit dem der Konkurrenz? Mit diesen Informationen können auch Nicht-Expert:innen etwas anfangen.

Mein Sohn hatte mit seiner kindlichen Naivität – oder seinem intuitiven Gespür – erkannt: Zahlen ohne Kontext sind sinnlos. Das zeigt sich in allen Lebensbereichen. So sterben in Deutschland 100 000 Vögel jährlich durch Kollisionen mit Windrädern. Das klingt nach viel, doch gehen Schätzungen zufolge tausendmal mehr Vögel durch Hauskatzen drauf. Und die tragen nicht zur Energiewende bei.

Bewerben Sie sich auf eine Stelle, liebt es insbesondere die Privatwirtschaft, wenn Sie Ihren Wert in Zahlen ausdrücken. Hier sollten Sie abschätzen, wer Ihre Bewerbung liest, und im Zweifelsfall lieber mehr Kontext liefern. Stellen Sie sich einfach vor, ein Zwölfjähriger würde Ihnen über die Schulter schauen, während Sie Ihren Lebenslauf schreiben: Wenn Sie beschreiben, wie Sie durch Ihre Ideen die Abläufe in einem Projekt um zwei Monate beschleunigen konnten, dann kommen Sie damit durch. „Verkauf von Waren im Wert von 10 Mio. Euro“ hingegen würde den Test nicht überstehen.



Der promovierte Chemiker **Philipp Gramlich** ist Mitgründer von Natural Science.Careers, einem Unternehmen, das Workshops über Karriereentwicklung und Wissenschaftskommunikation anbietet. 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