

UNTER 4 AUGEN

Bei mir stehen anlässlich eines externen W3-Rufs jetzt Bleibeverhandlungen in meiner Hochschule an. Mit dem Präsidenten bin ich befreundet; wir sind Ex-Kollegen. Er kennt meine Stärken und Schwächen. Wie verhalte ich mich im Vorfeld und im Gespräch selbst?

Coach Monika Klinkhammer antwortet: Dies ist wirklich herausfordernd. Reflektieren Sie im Vorfeld: Sind Sie rein beruflich befreundet oder auch privat? Welche Auswirkungen hätte ein gescheitertes, unangenehmes Gespräch? Klären Sie informell mit dem Präsidenten, inwieweit Sie Ihre freundschaftliche Beziehung transparent machen und den Beteiligten gegenüber offenlegen. Überlassen Sie diese Entscheidung möglichst dem Präsidenten.

Wo stehen Sie selbst? Ziehen Sie den externen Ruf ernsthaft in Erwägung oder wollen Sie bleiben und erfolgreich verhandeln? Informieren Sie sich in diesem Fall im Kollegenkreis, was andere in Bleibeverhandlungen für sich erreichen konnten. Klären Sie mit dem Berufungsmanagement das Prozedere und halten Sie es ein. Bereiten Sie sich ausreichend und passgenau vor, auch durch Coaching und ergänzende dienstrechtliche Beratung etwa durch Berufsverbände. Nutzen Sie dabei Ihr erfolgreiches W3-Konzeptpapier aus der Berufungsverhandlung. Wie genau müsste sich Ihre jetzige Professur, etwa Ihre Ausstattung, Ihr Gehalt oder Zulagen, entwickeln, damit Sie bleiben? Welcher weiteren Ressourcen oder internen Unterstützung bedarf es? Es geht nicht um ein Gegeneinander, sondern um ein faires Austarieren und im Zweifel um eine gütliche Trennung.

Bleiben Sie vor, in und nach dem Gespräch genauso professionell wie in der externen Berufungsverhandlung. Vergegenwärtigen Sie sich Ihre Verhandlungskompetenz und Ihren Marktwert: Sie haben gerade erfolgreich eine attraktive W3-Professur verhandelt. Nutzen Sie dies und Ihr Wissen um Verhandlungsstrategien. Trennen Sie zwischen der Sache und dem Menschen. Differenzieren Sie Ihre Berufsrolle, Wünsche, Verhandlungspositionen von Ihrer persönlichen Arbeitsbeziehung und Freundschaft. Schaffen Sie sich einen Überblick, etwa tabellarisch mit Minimal-maximal-Forderungen und K.-o.-Kriterien zu einzelnen Positionen. Machen Sie sich klar, welches Paket unter dem Strich für Sie akzeptabel ist.

Anders als bei der Erstberufung geht es jetzt darum, die Rahmenbedingungen Ihres weiteren Wirkens für alle zu optimieren. Was gewinnen die Hochschule, Ihr Fachbereich und auch Sie selbst beruflich, inhaltlich und finanziell? Zeigen Sie nach dem Win-win-Prinzip auf, wovon Sie gemeinsam profitieren, wenn Ihre Bleibeverhandlung ideal verläuft und Sie Ihr neues Konzept realisieren können. So wie der Präsident Ihre Schwächen kennt, wissen Sie vielleicht um seine. Gehen Sie behutsam damit um. Vermeiden Sie Kränkungen, geben Sie keine Geheimnisse preis. Sorgen Sie dafür, dass niemand einen Gesichtverlust erleidet.

Nach dem Gespräch bedarf es Zeit für Ihre ausgereifte Entscheidung. Checken Sie auch die Beziehung: Hat Ihre Freundschaft einen Bruch erlitten oder wurde sie vielleicht sogar gefestigt? Können Sie weiterhin ziemlich beste Freunde bleiben, auch wenn Sie gehen sollten? Selbst wenn es vielleicht nicht immer gelungen ist, in dem Gespräch Persönliches und Berufliches zu trennen, besteht im Nachhinein bei einem Kaffee oder Tee die Möglichkeit, hier verzeihlich und selbstverzeihlich zu sein und Irritationen auszuräumen. //



Foto: privat

DR. MONIKA KLINKHAMMER

coach und berät seit über 25 Jahren Fach- und Führungskräfte in Hochschulen und Wissenschaft. Sie ist Mitglied im Coachingnetz Wissenschaft, das Partner des DUZ Magazins ist. www.MonikaKlinkhammer.de
www.coachingnetz-wissenschaft.de

Literatur: Monika Klinkhammer und Neela Enke (2022): Phasen der Professur. Differenzierter Beratungsbedarf und eine lebens- und berufsphasenorientierte Unterstützung. In: Personal in Hochschule und Wissenschaft entwickeln, H. 3, S. 19–44