

**Zeitschrift:** Neue Wege : Beiträge zu Religion und Sozialismus  
**Herausgeber:** Vereinigung Freundinnen und Freunde der Neuen Wege  
**Band:** 114 (2020)  
**Heft:** 1-2

**Artikel:** Was man muss  
**Autor:** Bajohr, Hannes  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-913655>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 08.02.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# Impuls

## Was man muss<sup>1</sup>

Hannes Bajohr

Sie müssen tough sein.  
Sie müssen ehrlich sein.  
Sie müssen es nur wollen.  
Sie müssen emotional sein.  
Sie müssen sich entscheiden!  
Sie müssen nur originell sein.  
Sie müssen nett und tough sein.  
Sie müssen ihr Vertrauen gewinnen.  
Sie müssen auswählen und gewichten.  
Sie müssen Ihren Rubikon überschreiten.  
Sie müssen realistisch erreichbar sein.  
Sie müssen sich ihr Geld erst verdienen.  
Sie müssen daran arbeiten, damit es anhält.  
Sie müssen physisch und psychisch fit sein.  
Sie müssen es tun, ob Sie wollen oder nicht.  
Sie müssen die Fragesteller konsequent führen.  
Sie müssen Ihre Zuhörer zusätzlich motivieren.  
Sie müssen sich nicht für eine Absage entschuldigen.  
Sie müssen vor Ihrem Vortrag immer auf die Toilette?  
Sie müssen Ihre Gedanken während des Sprechens entwickeln.  
Sie müssen nicht Krebs heilen können, um Wert zu vermitteln.  
Sie müssen kein Wissenschaftler sein, um all das zu verstehen.  
Sie müssen nicht lange überlegen, planen oder um die Ecke denken.  
Sie müssen am härtesten daran arbeiten, nicht zu hell zu strahlen.  
Sie müssen es wollen und Sie müssen daran arbeiten, damit es anhält.  
Sie müssen Ihren Vorgesetzten nicht zu einem anderen Menschen machen.  
Sie müssen ja niemand anderem gegenüber darüber Rechenschaft ablegen.  
Sie müssen Sie spielen, wie ein Schauspieler auf der Bühne Hamlet spielt.  
Sie müssen einerseits genau beobachten und andererseits klug kombinieren.  
Sie müssen jede Gelegenheit ergreifen, Arbeitgebern den Beweis zu liefern.  
Sie müssen ihn davon überzeugen, dass Sie das gesuchte 3G-Mindset besitzen.  
Sie müssen im Job ja nicht mit jedem befreundet sein, mit dem Sie arbeiten.  
Sie müssen kein Hypernetzwerker sein, um ein Meister des Netzwerks zu werden.  
Sie müssen nur noch ausformulieren und nicht mehr von Neuem Inhalte entwickeln.  
Sie müssen also von allem, was Sie dort tun und sagen, innerlich überzeugt sein.  
Sie müssen kein Sprachkünstler sein, um kräftige sprachliche Bilder zu erzeugen.  
Sie müssen noch nicht jedes Argument und jedes Faktum vollständig ausformulieren.  
Sie müssen eine quantitativ und qualitativ adäquate dynamische Stabilität aufweisen.  
Sie müssen keine Energie aufwenden, um täglich von neuem Ihrer Rolle gerecht zu werden.  
Sie müssen auch Ihr Dasein vor sich selbst nicht begründen, geschweige denn rechtfertigen.  
Sie müssen fürchten, dass Ihre Mittelmässigkeit irgendwann durch einen Besseren offenbar wird.  
Sie müssen wissen, was von Ihnen erwartet wird und wie Sie diese Erwartungen erfüllen können.  
Sie müssen Ihre Mindset-Eigenschaften nutzen, um vom Netzwerker zum Supervernetzer zu werden.  
Sie müssen sich von dem Stapel der anderen Lebensläufe abheben – oder das Spiel ist gelaufen.  
Sie müssen nicht auf guten Stil, Grammatik, Zeichensetzung, Satzbau und vollständige Sätze achten.  
Sie müssen hohe Vorgaben und strategische Richtungswechsel, die von oben kommen, umsetzen und erfüllen.  
Sie müssen ja nicht gleich Architekt, Ingenieur, Maler, Mechaniker, Naturforscher und Philosoph werden.  
Sie müssen das aufschreiben, was korrekt ist und der Realität entspricht, und nicht das, was Sie sich wünschen.  
Sie müssen wissen, wer Ihre Zielgruppe ist, um Ihre Informationen und Argumente möglichst genau darauf abzustimmen.  
Sie müssen in einem Meeting oder auf einer Konferenz ein kurzes Statement über sich selbst oder Ihre Tätigkeit abgeben.  
Sie müssen Ihr Leben, alles, was Sie bisher getan haben, Ihre kompletten Pläne und Ziele ändern – oder Sie werden sterben.

[Mit «Sie müssen ...» beginnende Sätze von maximal 140 Zeichen Länge mit CasualConc 1.9.7. ausgegeben und mit textmechanic.com nach Länge sortiert; das Korpus bestand aus den folgenden Büchern: Martin-Niels Däfler, Karriere-Führerschein. Erfolgstipps für alle, die anfangen zu arbeiten, Frankfurt/New York: Campus 2011; Martin Dall, Die rhetorische Kraftklammer. Überzeugen mit starken Reden und prägnanten Wortmeldungen, Wien: Linde 2012; Peter Gräser, Führen lernen. Der Weg zur Führungskompetenz und zur persönlichen Karriere-Strategie, Wiesbaden: Springer 2013; Alexander Groth, Führungsstark in alle Richtungen. 360-Grad-Leadership für das mittlere Management, Frankfurt/New York: Campus 2008; Jochen Mai, Die Karriere-Bibel. Definitiv alles, was Sie für Ihren beruflichen Erfolg wissen müssen, München: dtv 2008; Edward Russell-Walling, 50 Schlüsselideen: Management, Heidelberg: Spektrum 2011; James Reed/Paul G. Stolz, Wie Sie in jedem Beruf erfolgreich werden. 3G Mindset. Die Formel für Ihre Karriere, München: Redline 2013; Ulrike Scheuermann, Wer reden kann, macht Eindruck. Wer schreiben kann, macht Karriere. Das Schreibfitnessprogramm für mehr Erfolg im Job, Wien: Linde 2013].

1 (Managementkorpus)

- Textauszug aus: Hannes Bajohr: *Halbzeug. Textverarbeitung*. © Suhrkamp Verlag, Berlin 2018.

- Hannes Bajohr, \*1984, arbeitet am Seminar für Medienwissenschaft der Universität Basel. Er schreibt literarische und akademische Texte, arbeitet zu politischer Philosophie, philosophischer Anthropologie, Sprachtheorie des 20. Jahrhunderts und digitalen Literaturen.

Hannes Bajohr verarbeitet Texte mit verschiedenen digitalen Techniken, um neue Texte hervorzubringen. Oft verwendet er Mittel der Computerlinguistik oder selbstgeschriebene Scripts, manchmal kommt auch nur die Word-Synonymfunktion zum Einsatz. Im Digitalen ist Text für ihn Halbzeug – jener Zwischenschritt zwischen Rohstoff und Endprodukt, das immer wieder und weiter verarbeitet werden kann, ohne je endgültig zum Werk zu gerinnen.

[hannesbajohr.de](http://hannesbajohr.de)