



Klüngeln & Co

Die Autorinnen



Anni Hausladen,
die Klüngelexpertin

Dipl. Betriebswirtin, Supervisorin, Business- und Karriere-Coach. Sie trainiert und coacht Frauen auf allen Ebenen und wird bundesweit zu Vorträgen und Workshops rund um das Thema Klüngeln eingeladen.

Sie ist Autorin des Bestseller-Ratgebers:

„Die Kunst des Klüngelns. Erfolgsstrategien für Frauen“

www.frauen-kluengeln.de



Gerda Laufenberg,

Malerin, Karikaturistin und Autorin

Ihre Bilder sind zumeist so ironisch wie ihre Texte. Sie wuchs in Köln auf, dem Zentrum des rheinischen Klüngelns. Als Mitautorin und Illustratorin ist sie davon überzeugt, dass sich das Klüngeln wie ein roter Faden durch die Menschheitsgeschichte zieht.

www.gerdalaufenberg.de

ANNI HAUSLADEN
GERDA LAUFENBERG

DIE KUNST DES KLÜNGELNS

Erfolgsstrategien für Frauen



5. aktualisierte Auflage 2014

KLÜNGELN & CO

Anni Hausladen

www.frauen-kluegeln.de

Alle Rechte vorbehalten.

Umschlagmotiv und Zeichnungen: Gerda Laufenberg

Umschlaggestaltung: Robert Hennes

ISBN 978-3-8495-9461-9

INHALT

Frauen können viel – aber erreichen nicht genug

An wen sich dieses Buch wendet ...
... und an wen nicht!

Klüngeln: Was ist das?

Ein Phänomen mit Geschichte und Tradition
Klüngeln hat viele Definitionen
Klüngeln – falsch verstanden
Klüngeln – warum für Frauen?
Zwei Welten begegnen sich

Die Kunst des Klüngelns

Drei Klüngelvarianten
Klüngeln im Job
Klüngeln um einen Gegenstand
Klüngeln als Marketingstrategie
Die Klünglerin braucht Ziele
Ziele für Selbständige
Ziele für Angestellte
Wann bitte soll's denn sein?
Testen Sie Ihren Klüngel-Hintergrund

Die Philosophie der Klünglerin

Die Klünglerin sieht die positiven Dinge
Das Selbstbild
Es kommt ganz darauf an:
Halb voll oder halb leer
Wie denken Sie über andere?
Die Stärken anderer erkennen
Die Klünglerin ist neugierig
Das Potenzial der anderen
Erzählerinnen und Zuhörerinnen
Hören Sie aufmerksam und «aktiv» zu
Merken Sie sich Einzelheiten
Pflegen Sie Ihr Notizbuch
Die Klünglerin teilt sich mit
Reden ist Gold

Erkennen Sie Ihren Wert
Was bieten Sie an?
Wie Sie über Ihr Potenzial reden
Die Klüngerin gibt und nimmt
Die Spielregeln der Klüngerkultur
Denken für das KlüngerNetz
Empfehlungen
Gegenleistungen
Vorleistungen
Die Klüngerin knüpft Kontakte
Sich vorbereiten
Das «Warming-up»
Beziehungen festigen

KlüngerNetze knüpfen

Heben Sie Ihr KlüngerNetz
Wer sind Ihre Kontaktpersonen?
Was bieten Ihre Kontaktpersonen?
Wie Sie Ihre Kontakte auswerten
Erweitern Sie Ihr KlüngerNetz
Gezielt Klünger im Netz
Tipps für Angestellte
Tipps für Selbständige

Klünger gestern, heute und morgen

Männerbünde, Vereine und Verbände
Die «andere» Geschichte der Frauen
Frauennetzwerke und Klünger

FRAUEN KÖNNEN VIEL – ABER ERREICHEN NICHT GENUG

Wir haben lange überlegt, ob wir Ihnen, liebe Leserin, diese Behauptung gleich zum Einstieg zumuten sollen. Wir hätten auch sagen können: Frauen können viel mehr als das, was sie auf den wenigen Pöstchen und Positionen, die sie ergattern, unter Beweis stellen können. Bitte verweisen Sie jetzt nicht auf die eine oder andere Ministerin, auf Ihre Freundin, die Bürgermeisterin, oder auf Ihre Tante, die Schulleiterin. Erstens ist weibliche Führung immer noch die Ausnahme in einer männergeleiteten Welt, und zweitens: Was ist mit Ihnen selbst? Stehen Sie beruflich an der Stelle, die Ihnen und Ihrem Können entspricht? Haben Sie das erreicht, was Sie erreichen wollten? Oder wird das in absehbarer Zeit geschehen? Seien Sie ganz ehrlich, hier hört Sie keiner: Haben Sie die ganz große Karriere, die hohen Ziele längst abgeschrieben, weil der Vorstoß zu den entscheidenden Ebenen beschwerlich ist und aussichtslos erscheint? Aber eigentlich wollten Sie doch ganz woanders hin? Es hat ja sicher einen Grund, dass Sie dieses Buch in Händen halten.



Wir wünschen uns jedenfalls, dass Sie genug haben vom ewigen Warten auf Beförderung. Sie wollen endlich ran an die zahlungskräftige Kundschaft oder an die Gewinn bringenden Aufträge. Das Hoffen auf bessere Zeiten hat noch keine von uns erfolgreich gemacht. Und auch Diplome, Zusatzstudien und Fortbildungen sind keine Karrieregarantie. Lernen Sie, studieren Sie, pauken Sie – was Ihnen Spaß macht und wenn's Ihnen Spaß macht. Aber erhoffen Sie sich allein davon nichts.

Jahrelang haben auch wir, die Autorinnen, fest an die Kraft der Qualifikation geglaubt. Am besten, Sie machen es kurz und schmerzlos: Warten Sie nicht länger darauf, wegen Ihrer Kompetenz und Ihrer hervorragenden Ideen gefördert zu werden, sondern ergreifen Sie selbst die Initiative. Seien Sie stolz auf das, was Sie können – und nutzen Sie eine Kraft, die stärker ist als sämtliche Zeugnisse und Diplome: Nutzen Sie die Kraft des Klügelns!

AN WEN SICH DIESES BUCH WENDET...

Natürlich an Sie. Wir wollen Sie mit diesem Buch bestärken, endlich den Mut zu finden, persönliche und geschäftliche Beziehungen bewusst für sich und andere einzusetzen. Wir sprechen Sie als Frau an, weil Sie sich entschieden haben, erfolgreich zu sein, und das auch sagen. Oder es zumindest schon denken.

Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Ziele erreichen können: im Beruf, in Vereinen, bei Ihren Freizeitaktivitäten oder für Ihre Familie.

Dazu führen wir Sie – Schritt für Schritt – ein in die «Kunst des Klüngelns». Sie wissen doch: langsam – aber gewaltig.

...UND AN WEN NICHT!

Klüngeln scheidet nur aus für Stubenhockerinnen, Einzelgängerinnen und natürlich für ihre männlichen Entsprechungen. Alle anderen sind grundsätzlich zum Klüngeln geeignet.

Weil sich dieses Buch an Frauen wendet, haben wir bei Gruppen, die sowohl aus Männern wie auch aus Frauen bestehen können, überwiegend die weibliche Form gewählt. Wenn wir also von «Ärztinnen» reden, von «Kolleginnen» oder «Managerinnen», dann sind die männlichen Vertreter dieser Gruppen selbstverständlich mit eingeschlossen.

Außer Eva gab es im Paradies – wie jeder weiß – nur Adam und die Schlange. Während sich die Schlange vor allem durch einen ziemlich verschlagenen Charakter auszeichnete, fehlte Adam jegliche Experimentierfreude. Beides verdirbt aber einen guten Klüngel. Hätte es nur ein paar Leute mehr im Paradies gegeben, dann wäre Eva mit etwas Geschick schon an den begehrten Boskop gekommen.

Vielleicht hätte sie es mal mit den Engeln versuchen sollen. Engel tun zwar immer so fromm, haben's aber manchmal faustdick hinter den Flügeln.

Man stelle sich das so vor: Eva hätte sich mit Michael, dem Erzengel und Abteilungsleiter vom Boss, zu einem netten Plausch getroffen. Dabei hätten sie dann herausgefunden, dass Michael gerne mal wieder ein paar neue Chorlieder eingeübt hätte, wofür ihm jedoch das kompositorische Talent fehlte. Ganz im Gegensatz zu Eva. Ihr wäre mühelos ein kleiner, neuer Hit eingefallen, etwa «Oh happy day...». Vor Begeisterung und aus Dankbarkeit hätte ihr Michael angeboten, dem lieben Gott beim nächsten Teamgespräch klarzumachen, dass eigentlich Stachelbeeren den besonderen Schutz der Engel erforderten, während Äpfel zum allgemeinen Verzehr freigegeben werden sollten. Stachelbeeren konnte Eva gar nichts abgewinnen... Leider kam alles ganz anders. Aber eines steht fest: Ein guter Klüngel zur richtigen Zeit kann das Paradies aufErden erhalten helfen.



KLÜNGELN: WAS IST DAS?

Wir kennen und wir helfen uns –auf eine kürzere Formel kann man es nicht bringen. Sie stammt aus dem Mund von Altbundeskanzler Konrad Adenauer, und der wusste, wovon er sprach. Als ehemaliger Oberbürgermeister von Köln war er fest verwurzelt in der Tradition des Klüngelns, die vermutlich so alt ist wie die Stadt selbst.

Geradezu legendär ist die Geschichte eines Brückenbaus in den zwanziger Jahren. Adenauer umging mit einem tiefen Griff in die Klüngelkiste die Entscheidungen eines Preisgerichts und mehrerer Ausschüsse, um ein Hängebrückenmodell durchzusetzen. Der Entwurf stammte vom damaligen Kölner Baudirektor Adolf Abel, den Adenauer sehr schätzte. Seinen Entwurf hielt er für den besten, obwohl er am kostspieligsten für die Stadt war. Rat und Ausschüsse dagegen bevorzugten eine billigere Eisenbrückenvariante. Ausgerechnet die Kommunisten musste Adenauer für seine Sache gewinnen, denn auf deren Stimmen kam es an. Sein unschlagbares Argument: in Leningrad und Moskau würden nur noch Hängebrücken gebaut.

Gewiss, eine nette Klüngelgeschichte. In Köln gibt es davon unzählige, auffälligerweise datieren sie vorwiegend aus längst vergangenen Zeiten. Insbesondere der politische Klüngel, den Konrad Adenauer perfekt beherrschte, war gekennzeichnet durch kluge Raffinesse, meist zum Wohle seiner Stadt. Diese subtile Form des Agierens und Taktierens scheint der heute vielerorts vorherrschenden Selbstbedienungsmentalität nicht mehr zu entsprechen. Neue gute Klüngelgeschichten auf politischer Ebene sind daher selten.

Klüngeln kann überdies hart an der Grenze zur allgemeinen gesellschaftlichen Moral liegen – und darüber hält man sich im Zweifelsfall eher bedeckt. Wenn sich Politik, Verwaltung und Privatinvestoren gegenseitig Vorteile verschaffen, steht das Gemeinwohl selten im Vordergrund. Anekdoten zum Schmunzeln entstehen daraus selbst bei milder Betrachtung sicher nicht.



Wenn wir uns dennoch mit dem Klüngeln beschäftigen, dann wegen seiner unbestreitbaren Vorteile: Der *gute Klüngel* kann Amtsdickicht lichten, Bürotüren sprengen und in fest-gefahrenen Situationen einen Ausweg weisen.

Deshalb, und weil wir davon ausgehen, dass Frauen ihre Grenzen selbst setzen können, wenden wir uns dem Klüngeln offen zu. In Abwandlung eines wohl bekannten Spruches:

Mädchen, die nicht klüngeln, kommen in den Himmel, Mädchen, die klüngeln, kommen überallhin.

Klüngeln – so wie es dieses Buch vermitteln will – ist das Aufbauen, Pflegen und Nutzen eines ausgewogenen Systems von Beziehungen. Diese Beziehungen lassen wir spielen. Wer richtig klüngelt, gibt Empfehlungen und wird selbst empfohlen. Wer klüngelt, akzeptiert die Regel: Ich unterstütze dich und du unterstützt mich, ich brauche dich und du brauchst mich. Das funktioniert natürlich nicht immer Zug um Zug. Die Unterstützung, die ich heute leiste, wird irgendwann ausgeglichen: Vielleicht schon morgen, vielleicht aber auch erst im nächsten Jahr. Es ist ein ständiges Ausbalancieren zwischen Geben und Nehmen, ein faires Handeln in beiderseitigem Einverständnis.

Wer klüngelt, gibt nicht auf – Klüngeln, so viel steht fest, hilft, wichtige Beziehungen herzustellen. Es ermöglicht, amtliche Dinge persönlich zu regeln, umständliche Strukturen zu umgehen und Unmögliches in den Bereich des Möglichen zu ziehen. Wer klüngelt, gibt nicht einfach auf, wenn keine Premierenkarten mehr zu bekommen sind, wenn für das geplante Straßenfest keine Genehmigung erteilt wurde oder wenn das Bewerbungsschreiben bei der Firma X erfolglos war. «Keine Chance ...», bedauert die Nichtklünglerin. «Wer könnte mir helfen ...?», fragt sich die Klünglerin.

Klüngeln heißt: Zielstrebig Umwege einschlagen – Beim Klüngeln steuern Sie selten auf dem direkten Weg zum Ziel. Wer nur geradeaus denkt, muss umdenken lernen. Es gibt nicht nur Hauptstraßen; über Nebenstraßen kommen Sie oft schneller voran. Planvoll überlegen Sie sich Wege und Umwege, um über ein, zwei Ecken ein scheinbar unerreichbares Ziel doch noch zu erreichen.

Geklüngelt wird überall – Absprachen und Vorab-Übereinkünfte gibt es überall, in Hamburg und Dresden ebenso wie in Rio oder Singapur. Überall auf der Welt werden Beziehungen genutzt und Kontakte zur Verfügung gestellt – man kennt und hilft sich auch in Australien. Doch im Rheinland ist dafür der Begriff «Klüngeln» entstanden, der alles erklärt und alles erklärbar macht und auf den bei Erfolg sogar mit Selbstbewusstsein verwiesen wird. Deshalb lässt sich hier darüber offener reden als anderswo. Dort wird zwar auch *geküngelt*, aber kein Oberbürgermeister und schon gar kein Kanzler würde sich je öffentlich dazu bekennen.

Aber auch im Rheinland ist das Klüngeln nicht uneingeschränkt beliebt. Wer davon profitiert, lobt seine beschleunigende Kraft – wer noch nicht daran teilhaben konnte, missbilligt es kopfschüttelnd. Jedenfalls so lange, bis auch er oder sie die Vorteile des Klüngelns zu spüren bekommt.

EIN PHÄNOMEN MIT GESCHICHTE UND TRADITION

Über die Entstehung des Wortes *Klüngeln* gibt es mehr Vermutungen als Gewissheit. Etymologisch lässt sich das Wort auf das mittelhochdeutsche *klüngelin* – kleines Knäuel, Fadenknäuel – zurückführen. Der Wortstamm kommt auch in nordischen Sprachen vor (schwedisch: *klunga*, dänisch: *klynge*). Es lässt sich mühelos nachvollziehen, weshalb gerade das verwickelte Fadenknäuel als Bild für das Fädenspinnen in Netzwerken und Beziehungsgefügen diente.

Wie tief das Klüngeln in der Geschichte wurzelt, zeigt die Geschichte vom Kölner Erzbischof Ferdinand von Bayern. Der sah sich schon im Jahre 1615 veranlasst, ein Reformdekret herauszugeben, die *clancularia capitula* – das «Klüngelkapitel». Damit wandte sich der fromme Mann gegen das Tun einzelner Stiftsherren, die sich zu «heimlichen Kränzchen» trafen. Dass sie sich dabei nicht nur zum Beten einfanden, sondern auch die eine oder andere

Entscheidung gründlich vorbereiteten und Einigungen aushandelten, ärgerte den Erzbischof maßlos. Allen Ernstes schien er zu glauben, diese Form der Einflussnahme durch Dekrete verhindern zu können – statt mit einer Flasche Rotwein in der Hand einfach ebenfalls beim Kränzchen zu erscheinen ...

Letztlich ist für uns, die wir statt Vetternwirtschaft und Filz ausschließlich die guten Seiten des Klüngelns zu ergründen suchen, unwichtig, wer das Wort prägte und verbreitete. Dennoch ist es gut zu wissen, dass es sich um ein uraltes Phänomen handelt, das wir traditionsbewusst fortsetzen wollen.

Klüngeln hat viele Definitionen

Ein Phänomen zu definieren, das einerseits unsichtbar bleiben muss, uns aber auf der anderen Seite allgegenwärtig umgibt, ist eine Herausforderung. Es waren bislang fast ausschließlich Männer, die sich an solche Definitionen heranwagten. Das ist nicht weiter verwunderlich, denn bislang beherrschten sie allein das Klüngelfeld. Juristen, Politiker bis hin zu Kulturschaffenden und dem Klerus – sie alle haben ihr ganz eigenes Verständnis davon entwickelt und tauchen den Klüngel dabei in ein gleichermaßen mildes wie facettenreiches Licht. Die Definitionen reichen von der «Ausräumung von Schwierigkeiten im Vorfeld der Entscheidungen» über die «Vermenschlichung von Behörden» und der «mitsteuernden Macht» bis hin zur «segensreichen Manipulation zum allgemeinen Nutzen». Einig sind sich alle darin, dass beim Klüngeln die Ausnahme wichtiger sei als die Regel, weil nur sie den Instanzenweg verkürzen könne.

Das alles klingt einladend, doch sei hier nicht verschwiegen, dass es durchaus auch negative Definitionen gibt. Professor Adam Wrede, der ein dreibändiges Werk über den kölschen Sprachschatz verfasste, beschreibt Klüngeln als «allgemeine, unlautere, eigensüchtige, geheime Machenschaften ...», die nur einem einzigen Zweck dienen, nämlich der «Regelung persönlicher oder öffentlicher Angelegenheiten unter der Hand, heimlich,

nicht offen, mit Hilfe der Verwandten, Freunde, Amts-, Berufsoder Parteigenossen». Im Allgemeinen werde in Gruppen geklüngelt, unter gegenseitiger Bevorzugung. Dieser Vorwurf mag oft genug berechtigt sein. Interessant ist daher zu beobachten, wie die Kollegen aus der Abteilung «Marketing» an das Thema herangehen.

«Die Anreiz-Beitrags-Theorie» — Udo Koppelman, Kölner Professor für Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Marketing, stellt seinen Studenten und Studentinnen die so genannte «Anreiz-Beitrags-Theorie» vor: «... nur wer entsprechende Anreize bietet, kann auf die gewünschte Gegenleistung (= Beiträge) hoffen». Hier geht es um Marketing, und deshalb sind hier Unternehmen gemeint, die sich gegenseitig «anreizen», um dafür Gegenleistungen zu erhalten, etwa einen besonderen Service oder hohe Qualitätssicherung. Nun ist es in der Praxis schwer vorstellbar, wie etwa die abstrakte Rechtsform KG die Rechtsform GmbH anreizt. Vorstellbar ist es aber, dass sich der Einkäufer X, der ein Mensch ist, zu Gegenleistungen angespornt fühlt. Ein herzlicher Kontakt, gefestigt durch die Weihnachtslieferung Champagner, die Einladung in die VIP-Lounge der Oper oder ins firmeneigene Jagdhaus, könnten für ihn durchaus ein Anreiz sein, auch in Zukunft seine Großaufträge an den gleichen Lieferanten zu erteilen und die gute Kooperation noch zu vertiefen. Wortwörtlich steht das so natürlich nicht im Lehrbuch für Verkauf und Marketing, denn dann wäre offensichtlich, dass bestimmte Werte und Erkenntnisse guter alter Klügeltradition durchaus Eingang in moderne Verkaufsstrategien gefunden haben.

Networking und Klüngeln: Zwei Wörter für die gleiche Sache? — Networking ist das neudeutsche Zauberwort, das es – unbelastet von historischen Entwicklungen – ausdrücklich gestattet, Beziehungen zu knüpfen, um Beziehungen zu nutzen. «Ein Netzwerk ist ein Gewebe ausgesuchter Beziehungen zwischen einzelnen Menschen, die Informationen, Ressourcen und Unterstützung austauschen», schreibt Monika Becht, Beraterin für Fach-

und Führungskräfte im Bereich Karrieremanagement. Zum Networking braucht man Zeit, Geld und Energie. Die so erreichten Verbindungen und Kontakte sind hilfreich für das Erreichen von Zielen.

Wüssten wir es nicht besser, würden wir denken, hier handele es sich um eine wohl durchdachte Beschreibung echten, guten Klüngelns. Wir stellen also fest:

Networking ist eine neuzeitliche, berufliche Vernetzungsstrategie mit hohem Ansehen. Top-Manager und Jungunternehmer verklüngeln, Pardon: vernetzen sich, professionell und zielorientiert, und das heißt vor allem, dass sie sich gegenseitig Jobs, Tipps und Informationsvorsprünge verschaffen. Solches auf dem Wege des Klüngelns zu erreichen ist dagegen anrühlich. Dabei steht plötzlich der Vorwurf der *eigennützigen Vorteilsverschaffung* im Raum, der bei Networking geradezu zur Pflicht gehört.

Und weshalb nimmt man dem Klüngel krumm, was man dem Networking gern verzeiht? Weil der Klüngel sich nicht als wissenschaftlich sanktionierte Marketingstrategie definiert und nicht nach Formeln und mathematischem Kalkül abläuft, sondern sich bewusst und absichtsvoll als Teil des menschlichen Miteinanders mit all seinen Unwägbarkeiten versteht. Es gibt keinen Lehrstuhl für Klüngeln, obwohl viele Marketing-Erkenntnisse klingen, als seien sie von Klüngel-Experten erarbeitet worden.

Klüngeln - falsch verstanden

Falls Sie aus dem Ruhrgebiet oder dem Westfälischen stammen, werden Sie das Wort *Klüngeln* in einem ganz anderen Zusammenhang kennen: Im dortigen Sprachgebrauch ist damit ein Herumbummeln, ein Sichverzetteln gemeint, bei dem kein richtiger Fortschritt zu sehen ist. Auch das lässt sich womöglich geschickt betreiben, doch davon handelt dieses Buch nicht.

Das Wort *Klüngel* hat neben anderen Bedeutungen auch die eines «sehr krummen Weges». Dieses Bild kommt unserem Klüngelverständnis recht nahe, wenn dabei nicht ein unangenehmer Unterton mitschwingen würde, der leicht zu Fehleinschätzungen führen kann: Die Klünglerin geht keine krummen Wege, sie benutzt nur hin und wieder Umwege.

Korruption oder der «fiese» Klüngel – Korruption gibt es überall: Ob Verwaltungsbeamte oder Polizisten, Geschäftsleute, Politiker oder ganze Regierungsparteien – sie alle können mit erkauftem Einfluss und erkaufter Macht, mit Schmiergeldern und Bestechung zu tun haben. Viel lieber wäre es uns, solch unschöne Dinge würden sich nur weit weg in entferntesten Kontinenten abspielen. Skandale um Bestechungen, um unberechtigte Einflussnahme und Vetternwirtschaft ereignen sich aber auch in Brüssel und Straßburg, im olympischen Komitee oder im Bauamt unserer Stadt. Die Zeitungen berichten mit großen Schlagzeilen auf Seite eins darüber. In diesem Zusammenhang wird das Wort *Klüngel* allerdings missbraucht: Korruption bleibt Korruption und Bestechung bleibt Bestechung. Klüngeln – so wie wir es verstehen und verstanden haben wollen – ist ein feines Netzwerk, eine kluge Verknüpfung von Kompetenzen, Möglichkeiten und Verbindungen. Da greift vieles ineinander – aber nicht die Hand nach dem Scheck.

Schnöde Bestechung gibt es natürlich auch, sie zu ignorieren wäre weltfremd. Wir wissen aus der Erfahrung vieler befragter Unternehmerinnen: In gewissen Bereichen ist ohne Schecks (oder Bargeld) kein Auftrag zu ergattern. Der Scheck als solcher steht dabei gar nicht mehr zur Debatte, nur noch seine Höhe. Und wenn es kein Scheck ist, dann ist es eine bestimmte, kostenlose Leistung, die erwartet wird und die ihrer Bemessung und ihrem Anlass nach nicht mehr als «Ausgleich» zu verstehen ist.

Es ist müßig, an dieser Stelle in empörte Entrüstung zu verfallen. Dass der bestochene Beamte, der Steuergelder durch überteuerte Auftragsvergabe verschleudert, mit halbem Bein im Gefängnis steht, weiß er selbst. Und auch

die Angestellte, die solche Aufträge gegen «Zusatzhonorar» an Meistbietende vergibt, weiß, dass sie sich strafbar macht. Wir wollen hier weder anklagen noch verteidigen, denn solche Praktiken sind nicht Gegenstand unseres Buches, und niemand ist gezwungen, daran teilzunehmen. Unser Thema sind die feinen Raffinessen des Klüngelns, des Beziehungen-Knüpferns, und wir trauen Frauen selbstverständlich zu, die Grenzen für sich selbst zu setzen.

{ Diese Geschichte erzählte uns ein Nachbar bei einem Glas Sekt auf seiner Terrasse. «Nein, ich bin kein guter Klüngler. Dazu fehlt mir einfach die Zeit. Und auch das Talent. Aber natürlich passieren die tollsten Sachen... Kürzlich war ich im Architekturbüro von Herrn X. Der Bauleiter hatte mich dort hingebeten, um mit ihm Einzelheiten einer Auftragsvergabe zu besprechen. Ich hatte den Auftrag schon so gut wie in der Tasche und ging gut gelaunt ins Büro. Es saßen schon einige andere Unternehmer dort, der Bauleiter bat mich noch einmal kurz vor die Tür und erklärte kategorisch: «Über eines möchte ich vorab Klarheit schaffen: Ich hasse es, wenn von uns beauftragte Unternehmer zu Weihnachten oder zum neuen Jahr hier im Haus mit Präsenten auftauchen und Champagner oder Gott-weiß-was an alle verteilen. Die meisten der Angestellten haben ohnehin nichts mit der Auftragsvergabe zu tun. Also damit Sie's wissen: Das ist einfach nicht unser Stil.»

«Schön», sagte ich, «das ist auch nicht mein Stil.»

Es folgte ein längeres Schweigen.

Dann begann der Bauleiter aufs Neue: «Also ich persönlich habe allerdings eine Leidenschaft: Rennräder. Handgefertigte Rennräder ...»

Ich war perplex. Erst mal auf stur schalten, dachte ich. «Tut mir Leid, da kann ich nicht mitreden. Ich verstehe von solchen Sachen gar nichts.»

«Na,, Sie haben vielleicht von diesem italienischen Designer gehört, der fertigt Räder von Hand - maßgeschneidert. Wunderbare Objekte, Objekte von innerem Wert... Sind allerdings nicht billig, diese Dinger.»

Ohne richtig zu überlegen, fragte ich fast anstandslos: «Ja was kosten sie denn, diese Dinger?»

Und dann nannte er mir einen Preis, der mich wirklich umhaute. Der Bauleiter sah mich mitfühlend an: «Wenn Sie hier die üblichen Geschenke verteilen, kostet Sie das auch eine Stange Geld. Und es wäre wirklich ganz unangebracht ...»