

HANSER

Richtig bewerben

Johann Daniel Gerstein

ISBN 3-446-40556-9

Leseprobe

Weitere Informationen oder Bestellungen unter
<http://www.hanser.de/3-446-40556-9> sowie im Buchhandel

1

Einleitung

Wer glaubt, einen passenden Job dadurch zu finden, dass er nur genug Bewerbungen schreibt, ist auf einem gefährlichen Holzweg.

Die Suche nach einer Arbeitsstelle bedeutet Arbeit, Arbeit, die man nur bewältigen kann, wenn man sie überlegt in nachvollziehbare Schritte einteilt und diese Schritte übt und verfeinert. Wer das tut und beherzigt, wird durch Erfolg belohnt werden, auch wenn die Zahl der Arbeitslosen zurzeit die Zahl der verfügbaren Arbeitsstellen weit übersteigt.

Bei der erfolgreichen Suche nach einer befriedigenden Tätigkeit soll und kann dieser Bewerbungsführer helfen, wenn man ihn sorgfältig durcharbeitet und seine Arbeitsanweisungen befolgt. Er enthält Anleitungen zur Erarbeitung der vier wichtigsten Säulen jeder Bewerbungskampagne, nämlich

- Persönlichkeitsprofil,
- Lebenslauf,
- Bewerbungsbrief und
- Vorstellungsgespräch.

Zu jeder Säule gibt es Beispiele und Anleitungen. Viele davon stammen aus der Praxis, die ich zum Teil gemeinsam mit Herrn Dr. Gotthard Schubert in über zehn Jahren erfolgreicher Tätigkeit als Lehrbeauftragter für Bewerbungsstrategien an der FH München initiiert und erarbeitet habe. Für die Erlaubnis

zur Verwendung dieser Beispiele danke ich ihm und unseren Studenten.

Mein besonderer Dank gilt ferner Herrn Eberhard von Rundstedt in Düsseldorf, Geschäftsführer und Hauptgesellschafter der gleichnamigen GmbH. Sie ist heute das wohl größte und erfolgreichste Outplacementunternehmen Deutschlands. Er hat mir freundlicherweise gestattet, Gedankengut zu verwenden, welches ich mir in mehr als 12-jähriger erfolgreicher Tätigkeit als freier Mitarbeiter und später als Partner in seinem Unternehmen aneignen konnte. Insbesondere die Erarbeitung und Verwendung der PARs und die Art und Weise einer umfassenden Persönlichkeitsdarstellung in einem marketingorientierten Lebenslauf sind hierbei und hierdurch entstanden.

Alle meine Erfahrungen aus einer mehr als 15-jährigen Tätigkeit im Bereich der Bewerbungsstrategie, die Akzeptanz unserer Vorlesungen bei den Studenten und last but not least die Erfolge meiner umfangreichen Klientel bei ihrer Arbeitssuche haben mich dazu ermutigt, diesen Band zu verfassen. Ich bin davon überzeugt, dass er Arbeitssuchenden jeden Alters und Ausbildungsniveaus dabei helfen wird, eine erfüllende Aufgabe zu finden, so schwierig dies auch zurzeit sein mag.

Bewerbung: Werbung in eigener Sache

Bedenken Sie zunächst, dass in dem Wort Bewerbung das Wort

WERBUNG

enthalten ist.

Stündlich, täglich und überall werden wir mit Werbung konfrontiert, oft bis zu Langeweile und Überdruß.

Warum ist das so?

Werbung will uns zu einer Anschaffung veranlassen.

Werbung spricht uns *nicht* an, wenn sie *unglaubwürdig* ist und/oder eine Botschaft enthält, die für uns *uninteressant* ist.

Was heißt das in unserem Fall?

Eine

überzeugende Werbung

muss

glaubwürdig und originell

sein und eine möglichst

gezielte Botschaft

enthalten, die

Nutzen für den „User“

verspricht, der dadurch zur Anschaffung veranlasst wird.

Das kann sie nur, wenn das beworbene Produkt die oben genannten Postulate erfüllt, also glaubwürdig und originell ist und eine gezielte Botschaft enthält, die dem Adressaten einen bestimmten Nutzen verspricht.

Mit anderen Worten: Die Bewerbung eines Produktes muss so erfolgen, dass es in all seinen begehrten Facetten beschrieben wird. Diese Be-

schreibung soll zusätzlich so neugierig auf das Produkt machen, dass sie einen Kaufentschluss hervorruft. Sie muss an eine (näher zu bestimmende)

Zielgruppe

gerichtet sein, die etwas mit dem Produkt anfangen kann.

WORUM GEHT ES?

Dieser Band hilft Ihnen dabei, sich selbst überzeugend und sinnvoll zu bewerben.

Das funktioniert nur, wenn Sie sich von nun an als „Produkt“ sehen, das Sie selbst bewerben und vermarkten wollen. Sie sollten deshalb zunächst lernen, all Ihre begehrenswerten Eigenschaften zu erkennen. Anschließend sollten Sie lernen, diese Eigenschaften überzeugend darzustellen.

Stellen Sie sich ein leeres, gleichschenkliges Dreieck vor. Dieses Dreieck versinnbildlicht Ihre Bewerbung. Es steht für die drei entscheidenden Kriterien Ihrer Persönlichkeit,

- ich will,
- ich kann,
- ich bin,

die zugleich die in diesem Band abgehandelten relevanten Teile jeder Bewerbung sind. Die Kreise im Dreieck sprechen nur mit dem Adressaten, wenn Sie sie mit Leben füllen.

Diese drei Kreise schneiden sich zum Teil im Dreieck, zum Teil ragen sie auch über das Dreieck hinaus (Bild 1). Das hat einen Grund. Für Ihre Bewerbung sind nicht alle Facetten Ihres Seins, Ihres Könnens und Ihres Wollens relevant. Sie existieren, aber Sie können sie nicht in jeder Bewerbung darstellen,

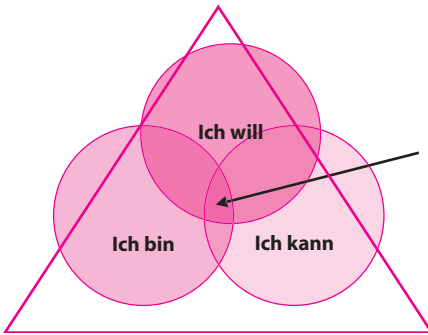


Bild 1: Drei Kriterien einer erfolgreichen Bewerbung

wenn sie für die von Ihnen beabsichtigte oder geplante Tätigkeit uninteressant sind.

Schön, dass Sie Gleitschirmflieger sind. Das gehört aber allenfalls in einen Lebenslauf, wenn Sie sich als Verkäufer in einem Sportgeschäft bewerben wollen. Wenn Sie eine Position als Buchhalter suchen, ist es allerdings eher ein hinderliches Kriterium.



WAS BRINGT ES?

Dieser Band wird Ihnen zeigen, wie Sie Ihre Persönlichkeit durch die Kriterien

ich bin – ich kann – ich will

für jeden möglichen Interessenten oder Adressaten so vollständig wie möglich beschreiben können.

Der Teaser-Effekt

In allen Stationen Ihrer Bewerbung sollten Sie zusätzlich den *Teaser-Effekt* beherzigen:

WORUM GEHT ES?

An der Küste von Ecuador kann man mit großem Erfolg den Marlin, diesen herrlichen blauen oder schwarzen Schwertfisch, mit der Angel fangen. Der Marlin lebt im Meer und ernährt sich von Makrelen. Vor Ecuadors Küsten gibt es viele Tausende von Makrelen und im Verhältnis dazu nur wenig Marlins. Die Fischer hängen deshalb an ihren Angelhaken zunächst eine Makrele. Die Chance, dass ein Marlin gerade nach dieser ihrer Makrele unter zehntausend gleich aussehenden Makrelen schnappt, ist gering. Deswegen befestigen sie neben dem Angelhaken silbrig leuchtende Aluminiumstreifen, die „teaser“ (von englisch to tease = reizen) genannt werden. Die Sonne scheint und bringt das Aluminium zum Glitzern. Der Marlin wird dadurch angelockt, sieht die Makrele, schnappt nach ihr und hängt am Haken.

WAS BRINGT ES?

Sie sind die Makrele und der Marlin ist der Arbeitgeber, der Sie unter tausend anderen Makrelen herausfischen soll. Mit einem „teaser“, der ihn neugierig macht, haben Sie viel größere Chancen, ihn an den Haken zu bekommen, als ohne „teaser“.

Bei Ihrer Bewerbung, beim Lebenslauf, dem Bewerbungsbrief, der Bewerbungsmappe und dem Vorstellungsgespräch denken Sie immer daran:

Sie brauchen einen „teaser“, der den Marlin neugierig macht. Dann geht er leichter an den Haken.

2

Ihr Persönlichkeitsprofil

„Ich bin, ich kann, ich will.“

Wie schaffen Sie es nun, selbst zu einer ausreichenden Erkenntnis und Darstellung Ihres Persönlichkeitsprofils zu kommen?

Bitte lesen Sie das folgende Kapitel sehr sorgfältig. Es kann ausschlaggebend für Ihren Erfolg sein!



2.1 PAR: „Ich kann“

Zunächst möchten wir Sie mit einer Methode bekannt machen, die wir „PAR“ nennen.

PAR steht für

P = Problem

A = Action

R = Result

PARs sind das Rückgrat unserer Bewerbungsstrategie.

WORUM GEHT ES?

Es kommt bei dieser Übung darauf an, ein Problem aus Ihrem Arbeitsalltag in drei Sätzen zu schildern. Sodann schildern Sie in ebenfalls höchstens drei Sätzen, was Sie, möglichst aus eigenem Antrieb und originär, geleistet oder getan haben, um dieses Problem zu lösen. Für das Resultat brauchen Sie, wenn Ihr PAR gut und überzeugend ist, wahrscheinlich nur noch einen oder zwei Sätze.

Die Kurzfassung Ihres PARs soll dann möglichst so ausfallen, dass der Leser oder Hörer neugierig wird und Näheres von Ihnen wissen will. Sie ist der „Teaser“, mit dem Sie den „Schwertfisch“ an den Haken bekommen können.

Sie sollten Ihre PARs noch daraufhin zu prüfen, welche Ihrer Schlüsselqualifikationen oder Kernkompetenzen Ihnen bei der Lösung des Problems zur Seite standen.

WAS BRINGT ES?

Sie brauchen sie nicht nur für ihr Persönlichkeitsprofil, Ihren Lebenslauf, sondern auch für Ihren Bewerbungsbrief und das Vorstellungsgespräch gleichermaßen. Sie brauchen sie, um mehr Klarheit über diejenigen Eigenschaften zu gewinnen, die Sie später befähigen werden, den Anforderungen des von Ihnen angestrebten Berufes gerecht zu werden.



Verwenden Sie viel Zeit und Mühe für die Ausformulierung möglichst vieler PARs. Sie sind der Garant für Ihren Erfolg.

Die besten PARs dienen Ihrer Selbsterkenntnis. Sie sollen ihren Platz allerdings nicht nur im Lebenslauf finden, sie sind auch hervorragende Antworten bei typischen Fragen im Vorstellungsgespräch.



Typische Fragen beim Vorstellungsgespräch

- Worauf sind Sie besonders stolz?
- Welches ist Ihre besondere Stärke?
- Sind Sie teamfähig?
- Wie lösen Sie Probleme generell?

Wenn Sie für jede dieser typischen Fragen wie aus der Pistole geschossen mit einem einigermaßen ausformulierten PAR als Beispiel dienen können, haben Sie schon gewonnen. Damit kommen Sie wie von selbst zusätzlich auch auf Eigenschaften, die sich, wie die Kreise in unserem Dreieck zeigen, mit Ihrem „Ich bin“ überschneiden und berühren. Ein Formular und einige ausformulierte PARs sollen Ihnen die Arbeit erleichtern (Bild 2).

Die nun folgenden PARs sind sämtlich Originale, die von Kandidaten oder Studenten übernommen worden sind.

Gute PARs

Dieses PAR stammt von einem besonders pffiffigen Studenten, der es nach dem Besuch unseres Seminars formulierte.



Erfolgreich bewerben

Problem: Ich wusste nicht, wie ich mich bewerben sollte, um einen adäquaten Arbeitsplatz zu ergattern.

Action: Ich besuchte das Seminar „Erfolgreiche Bewerbungsstrategien“ der Herren Dr. Gerstein und Dr. Schubert und verfasste meine Bewerbungsunterlagen nach ihren Vorschlägen.

Result: Ich fand eine geeignete Tätigkeit.

Kurzfassung: Erfolgreiche Bewerbung durch Besuch eines guten Seminars und konsequente Befolgung der dort erlernten Strategien.

Kernkompetenzen: Initiative, Aufgeschlossenheit für neue Methoden, Lernfähigkeit.

PAR Nr. _____ /Stichwort

P: _____

A: _____

R: _____

Kurzfassung (u. U. im Lebenslauf, dem Bewerbungsbrief und/ oder beim Vorstellungsgespräch verwendbar)

Abgeleitete Schlüsselqualifikationen / Kernkompetenzen, „soft skills“:

Bild 2: Erarbeiten und notieren Sie Ihre PARs

Erfolgreich präsentieren

Problem: Während meiner Tätigkeit in der Zentrale erhielt ich plötzlich die Aufgabe, die Ergebnisse einer Verbraucherbefragung bei einer Außendiensttagung vor einem größeren Kreis vorzustellen. Bisher hatte ich kaum Übung, vor einem unbekanntem Gremium zu sprechen.

Action: Um dieses Defizit auszugleichen, führte ich vor einem Kreis mir bekannter Personen mehrere Proben durch und lud die Zuhörer zu Kritik ein.

Result: Erfolgreiche Durchführung einer Präsentation vor unbekanntem Gremium.

Kurzfassung: Erfolgreiche Präsentation einer Marketingstudie vor einem größeren Kreis nach Durchführung von Probepräsentationen.

Kernkompetenzen: Belastbar, entschlossen, zielstrebig, ehrgeizig, mutig.

Termingerecht und selbständig

Problem: In meiner Praktikumsstelle sollte ein Prüfgerät für die Scheuerbeständigkeit von Wandfarben entwickelt werden. Der Prototyp sollte bis zu einer Messe fertig werden. Der Mitarbeiter, der bis dahin daran gearbeitet hatte, verließ die Firma sechs Wochen vor Messebeginn und hinterließ lediglich einen Versuchsaufbau des mechanischen Prinzips. Ich wurde aufgefordert, das Problem zu lösen.

Action: Ich beschäftigte mich mit der Norm für die Prüfmethode, erstellte eine Konstruktion auf der Basis des vorhandenen Versuchsaufbaus, informierte mich bei Lieferanten über die notwendigen Kaufteile und bestellte diese. Während ich einige Teile von Mitarbeitern fertigen ließ, fertigte ich den Rest selbst. Zum Schluss baute ich das Gerät zusammen und nahm es in Betrieb. Es wurde wenige Tage vor der Messe fertig.

Result: Ich fuhr mit auf die Messe und durfte es Interessenten vorführen. Nachdem zwei Geräte dort bereits verkauft wurden, entschloss sich die Firma, zunächst eine Kleinserie von fünf Stück zu bauen.

Kurzfassung: Zeitgerechte, selbständige Konstruktion eines Prüfgerätes für die Scheuerbeständigkeit von Wandfarben.

Kernkompetenzen: Selbständiges zielstrebiges Arbeiten auch unter Zeitdruck, Teamfähigkeit, handwerkliche Fähigkeiten.

Erarbeitung eines Zusatznutzens bei gleichen Produkteigenschaften

Problem: Für meinen Arbeitgeber war es kaum möglich, den Kunden allein über die Produkteigenschaften an sich zu binden (Massengeschäft/Commodity). Letztlich war häufig einzig und allein der Preis ausschlaggebend. Es bestand akut die Gefahr des Kundenschwundes.

Action: Suche nach potentiellen Zusatznutzen, die einem Kunden den Wechsel zu einem anderen Hersteller erschweren. Als erfolgversprechend identifiziert wurden u. a. Kooperationen in den Bereichen Energie und allgemeiner Einkauf.

Result: Starkes Interesse der Kunden, von den angebotenen Kooperationen Gebrauch zu machen. Positive Resonanz auf diese nicht alltägliche Initiative eines Lieferanten. Stark verminderte Kundenfluktuation.

Kurzfassung: Erarbeitung eines Zusatznutzens, um trotz gleicher Produkteigenschaften und Preise der Konkurrenz langfristige Kundenbindungen zu generieren.

Kernkompetenzen: Kreativität, Überzeugungskraft.

Beseitigung von Störfaktoren

Problem: In internationalen Konzernen habe ich es wiederholt erlebt, dass kulturelle Unterschiede die Ursache für nachhaltige Störungen im Rahmen von Entscheidungsfindungen und Prozessketten sind. Dies führt zu einer Verminderung der Schlagkraft einer Organisation und verschlechtert die Ergebnisse.

Action: Organisation und Durchführung von Veranstaltungen, die dem besseren Verständnis der jeweils anderen Kultur dienen. Intensive Beschäftigung mit Einzelpersonen, die als besonders „sperrig“ galten. Einbringung der langjährigen eigenen Erfahrungen mit Mitarbeitern und Kunden aus verschiedensten Kulturkreisen.

Result: Verbessertes Arbeitsklima, offenere Kommunikation, höhere Motivation.

Entscheidungsprozesse konnten dadurch deutlich beschleunigt werden, die Mitarbeiter haben ein einheitliches Bild von den Wertvorstellungen und Zielen ihres Unternehmens.

Kurzfassung: Verbesserung des Betriebsklimas und der Effizienz durch Durchführung sachlich übergreifender Veranstaltungen.

Kernkompetenz: Organisationstalent, Kommunikationstalent, multikulturelle Erfahrungen, Kreativität.

Mit Hilfe Ihrer PARs erhält der Personalverantwortliche einen Überblick über Ihre Eigenschaften und daraus resultierende Aktionen oder Handlungsweisen, die durch Zeugnisse schwer zu dokumentieren sind. Nach Aussagen fast aller Personalchefs sind diese für die Beurteilung eines Mitarbeiters oder neu einzustellender Mitarbeiter wichtiger als gute Prüfungsnoten.



Zusatznutzen guter PARs

Durch das Erstellen der PARs gewinnen Sie auch einen ersten Überblick über Ihr Persönlichkeitsprofil. Sie kennen die relevanten Facetten Ihrer Persönlichkeit nun schon besser. Ein willkommener Nebeneffekt dieser Übungen könnte sein, dass Ihr Selbstbewusstsein steigt. Durch die PARs werden Sie nämlich unter Umständen an zurückliegende Erfolge erinnert, die Sie daran denken lassen, was Sie nicht nur geleistet haben, sondern auch leisten können.

2.2 Persönlichkeitsmerkmale: „Ich bin“

Vielleicht haben Sie trotz intensiver Beschäftigung mit den PARs immer noch das Gefühl, es fehle Ihnen etwas, um Ihr Persönlichkeitsprofil so sorgfältig und erschöpfend genug zu erkennen, dass Sie sich anschließend entsprechend darstellen können. Das ist ein vernünftiges und wahrscheinlich zutreffendes Gefühl.



Versuchen Sie deshalb, mit Hilfe der nachfolgenden Checkliste weitere Einblicke in Ihre Persönlichkeitsmerkmale zu gewinnen.

WORUM GEHT ES?

Fragen Sie sich und prüfen Sie, welche der im Bild 3 genannten 20 Persönlichkeitsmerkmale bei Ihnen schwach, stärker oder sehr stark ausgeprägt sind. Wenn Sie z. B. nicht sehr kreativ sind, haben Sie es in Berufszweigen wie Marketing, Design oder Forschung und Entwicklung schwer. Wenn Sie kontaktfreudig, zielstrebig, humorvoll und tatkräftig sind, sollten Sie überlegen, ob Sie sich für den Verkauf eignen.