

Die zehn heißesten Kurz-Tipps für Jobfinder



Absolventenmesse Köln

Berufliche Selbstvermarktung braucht Ausdauer, Methode, aktives Handeln und das Glück des Tüchtigen.

1. Verschaffen Sie sich einen sicheren Stand

Bewerben Sie sich, wenn Sie sicher sagen können, worin Ihre besondere Jobeignung konkret besteht, was ein Jobanbieter mit Ihnen genau anstellen und was er Ihnen alles einräumen soll.

2. Organisieren Sie sich

Bestimmen Sie ohne Hast, aber zielstrebig, wo Sie stehen, wo Sie hinwollen und wie Sie vorgehen. Berufliches Fortkommen bedeutet nicht, immerzu dieselben Bewerbungswege zu gehen, denselben Job anzupeilen, sich auf denselben Radius beschränken. Karriere bedeutet noch nicht einmal, nur Jobs anzunehmen, die mindestens so gut bezahlt sind wie der letzte.

3. Greifen Sie auf Fürsprecher und Agenten zurück

Fürsprecher setzen sich aktiv für Sie ein und reden nur Gutes über Sie. Agenten haben den direkten Zugang zu Organisationen und versorgen Sie mit jobwichtigen Informationen. Darum sind Fürsprecher und Agenten so wichtig. Rekrutierung ist Vertrauenssache. Jobanbieter vertrauen seit jeher den Gewährsleuten, die sich für jemanden verwenden – mehr noch als den Kandidaten selbst. Nutzen Sie das ohne Bedenken aus, aber geben Sie Ihren Helfern auch etwas zurück egal, ob deren Einsatz erfolgreich war oder nicht.

4. Halten Sie sich aus der Menge heraus

Freie Stellen spürt man auf, bevor sie in der Personalabteilung landen. Je mehr Mappen und Mails beim Personaler eintrudeln, desto mehr sinken die Chancen selbst der Top-Bewerber. Die erste Reaktion eines engagierten Jobfinders, falls eine attraktive Stelle in einer für ihn attraktiven Organisation öffentlich wird: *Verflixt, da habe ich nicht rechtzeitig geschaltet.*

5. Hüten Sie sich vor Pomp & Schnörkel

Beim Präsentieren seines Jobprofils geht es darum, mit einem Minimum an Worten alles zu sagen, was zu sagen ist. Alles Aufputzen, Ausschmücken und Aufmotzen signalisiert nur: Sie spielen lieber herum, als jemandem effizient zuzuarbeiten. Auch die Alltagsbeobachtung zeigt: Schreit einer laut, um sich bemerkbar zu machen, hat er in der Regel nichts Gescheites zu sagen.

6. Schränken Sie die Förmlichkeiten ein

Formales Handeln ist angebracht, um zu signalisieren, dass Sie einen vorgegebenen Rahmen akzeptieren. Den eigenen Auftritt auf förmliches Gerede reduzieren hat zur Folge, dass man sich hinter toten Wörtern versteckt. Wie soll man Sie wahrnehmen und unterscheiden, wenn Sie sich absolut nicht von den Massenbewerbern unterscheiden? Schöne Worte überbrücken nicht die Distanz zum Jobanbieter.

7. Verstehen Sie Anschreiben und Lebenslauf

Das Anschreiben ist ein Briefing, das heißt, ein Kurzvortrag über Ihre Eignung. Der Lebenslauf ist eine tabellarische Übersicht. Ihre wichtigsten Pro-Argumente packen Sie gleichermaßen in beide Präsentationen. Jedes Dokument besteht für sich und könnte allein schon einen Jobanbieter überzeugen. Halten Sie Ihre Bewerber-Präsentation immer einfach, faktisch und kurz.

8. Trainieren Sie Ihre Bewerber-Story

Im Jobinterview bietet Ihnen wirklich jeder Redeanlass die Gelegenheit zu punkten. Besonders mit Ihrer lebendigen, spannenden, kurzen und zielgerichteten Antwort auf die Aufforderung, den eigenen Werdegang zu schildern, können Sie das Auswahl-Spiel entscheidend für sich beeinflussen. Ihre selbstbewusste berufliche Identität ist ein Schild. Ihre Bewerberstory zielt ins Herz des Jobanbieters.

9. Improvisieren Sie wie ein Stegreif-Komödiant

Stand up-Comedy basiert auf einer eisernen Spielregel: Egal, was ein Mitspieler einbringt, man nimmt es auf. Bezweifeln Sie im Vorstellungsgespräch nicht laut den Sinn einer Frage oder insgeheim den Verstand des Interviewers. Stressfragen, indiskrete Fragen, dummliche Fragen – alles wird zur Steilvorlage, um zu parieren und etwas Positives daraus zu machen.

10. Nehmen Sie Vermarkterpech nicht persönlich

Trennen Sie zwischen Ihrem beruflichen und Ihrem privaten Ich. Lassen Sie nicht zu, dass im Lauf Ihrer Selbstvermarktung irgendwelche Pleiten, Pech und Pyrrhussiege Ihr Herz verdüstern. Ablehnungen und Niederlagen angemessen zu verarbeiten und bei der Selbstvermarktung zu verschweigen, das hat man ebenso zu lernen wie die adäquate Selbstpräsentation.

Die Bonus-Regel 11 kommt von Gerhard Kenk, dem unermüdlichen Sammler nützlicher Informationen über Jobs & Internet auf crosswater-systems.com:

11. Halten Sie sich informiert

Und beziehen Sie Ihre News zum Jobmarkt, zur internationalen Wirtschaft, zur Politik und zu den Trends und Entwicklungen in Ihrem Fach aus vielerlei Quellen.

2005; überarbeitet 2009 Gerhard Winkler, jova-nova.com