

Winklers

# Bewerber-Buch

≡☆ [jova-nova.com](http://jova-nova.com)



**Alles, was Sie in den Job bringt.  
Plus das, was Sie im Job weiter bringt.**



## Gerhard Winkler, Bewerbungshelfer

Meine Erkenntnis, dass die unlesbarsten Bewerbungen von Karriere- und Bewerbungsexperten geschrieben werden, verleitete mich einst dazu, die Themen berufliche Selbstvermarktung und Selbstpräsentation neu anzugehen. Seitdem wirke ich als Karriere-Publizist auf meiner Site [jova-nova.com](http://jova-nova.com), als Stunt-Texter für Bewerber und Werbetreibende, als Trainer und als Tabubrecher.

Fassung vom 26. August 2008

Bezug über Gerhard Winkler, [gwinkler@jova-nova.com](mailto:gwinkler@jova-nova.com)

Dieses Dokument ist ausschließlich zum Eigengebrauch bzw. im Rahmen der gesetzlich erlaubten Nutzung zu verwenden. Sie dürfen das Dokument und das Passwort weder digital noch auf einem sonstigen Medium weitergeben, es nicht online oder sonst wie öffentlich stellen, den Zugriff durch Dritte nicht ermöglichen und es auch nicht in veränderter Form oder in Teilen unentgeltlich oder gegen Entgelt in Umlauf bringen. Verstöße gegen das Urheberrecht werden gerichtlich verfolgt.

# Für Sie zu tun

Start mit Fragen	7
Vermarkten Sie sich regelgeleitet	8
Testen Sie Ihr Vermarkterverhalten	9
Bewerberfragen	11
Lassen Sie sich nichts vorschreiben	13
Killern Sie die Einleitung	14
Bauen Sie auf starke Verben	15
Winklers Schreibschule	16
Schreiben Sie nicht so elaboriert	17
Lassen Sie Ihre Stärken herauslesen	19
Wunschliste	20
Die 7 Farben des Mitarbeiters	21
Pflegen Sie Ihre berufliche Identität	23
Finden Sie Ihren Teasertext	24
Spitzen Sie den Personaler an	25
Pflegen Sie die Gesprächskultur	26
Fürchten Sie keine Unterstellung	27
Finden Sie zu Ihrer Story	28
Rechnen Sie mit Werbungskosten	30
Verschenken Sie ein PR-Foto	31
Wirkt Ihr Foto?	32
Bestimmen Sie die Laufrichtung	34
Dampfen Sie Ihr Datenblatt ein	35
Wählen Sie Daten bewusst aus	36
Argumentieren Sie im Lebenslauf	37
Lebenslauf-Instruktionen	40
Sichten Sie Ihren Lebenslauf	41
Ziehen Sie sich nicht bis auf die Persönlichkeit aus	42
Was Sie über die PS3 wissen sollten	43
Machen Sie die Ersatzprobe	44
Folgen Sie den Textvorgaben	46

# Für Sie zu tun

Denken Sie wie ein Personaler	47
Weisen Sie den Rekrutierer ein	48
Analysieren Sie Ihr Anschreiben	50
Halten Sie Ihren Text beisammen	51
Texten Sie nicht wie ein Personaler	52
Personalreferentin	54
Anschreibenpuzzle	55
Bauen Sie Anschreiben nach Plan	56
Finden Sie sich selbst nicht langweilig	57
Bewerten Sie Ihr Anschreiben	58
Personalreferent	59
Kaufmännischer Mitarbeiter	60
Analyst Consultant	61
Anschreiben: Was darf rein?	62
Lösen Sie die Mappenfragen	63
Letzter Check für Ihre Bewerbung	65
Setzen Sie auch im Web auf den menschlichen Faktor	66
Ergänzen Sie Ihre Ausrüstung	67
Keine Angst vor neuen Medien	68
Ohne Konto keine Mail	69
Wiegen Sie sich nicht in Sicherheit	70
Pflegen Sie Ihren guten Namen	71
Folgen Sie der Mail-Etikette	72
Erweisen Sie sich als Mailexperte	73
Bringen Sie Ihre Mail in Form	74
Wählen Sie ihre Mail-Beilagen	75
Reizen Sie Online-Formulare aus	76
Freuen Sie sich auf Fragen	77
Vermeiden Sie Allrounder-Profile	78
Schärfen Sie Ihr Online-Profil	79
Werden Sie nicht zum Web-Zombie	80

# Für Sie zu tun

Die Samurai-Regeln	81
Verstören Sie nicht den Personaler	82
Beweisen Sie Ihre Stärken	84
Wie fit sind Sie als Selbstvermarkter?	86
Nehmen Sie mehrere Wege zum Job	88
Nehmen Sie mehrere Wege zum Job	89
Questionnaire	90
Bewerber fragen	95
Weiterlesen	107
Wie wird man auf Ihre Bewerbung reagieren	108



# Fragen

## ☞ *Ja oder nein?*

Jobsuchende gehen oft durch ein Kreuzfeuer von Fragen. Diese zehn sind so simpel, dass Sie ohne lange zu überlegen darauf reagieren.

- 1 Können Sie sich selbst motivieren?  Ja!
- 2 Pflegen Sie Hobbys, die Ihre Karriere fördern?  Ja!
- 3 Wissen Sie, was Sie mittelfristig erreichen wollen?  Ja!
- 4 Haben Sie je eine wichtige Entscheidung bedauert?  Ja!
- 5 Wissen Sie, wie viel Sie verdienen wollen?  Ja!
- 6 Sind Sie mit sich selbst zufrieden?  Ja!
- 7 Hat man Ihnen je einen Job angeboten?  Ja!
- 8 Haben Sie sich schon einmal über einen Vorgesetzten geärgert?  Ja!
- 9 Hat man Sie schon einmal für Ihre Soft Skills gelobt?  Ja!
- 10 Sind Sie dazu fähig, unkonventionell zu handeln?  Ja!

# Start mit Fragen

# Vermarkten Sie sich regelgeleitet

## Beantworten Sie sich Ihre Fragen, bevor ein Personaler sie stellt

Voraussetzungen für eine Jobfindung mit Karriereaussicht: zu wissen, wo man steht, wo man herkommt, was man mitbringt, wo man hin möchte und vor allem: was man dort für eine Organisation und für einen Vorgesetzten tun kann.

Für die Jobfindung und berufliche Platzierung brauchen Sie ein (wenn auch nur provisorisch) gefestigtes berufliches Ich sowie ein sicheres Wissen über Rekrutierungsprozesse und über Ihre Aufgaben als Bewerber. Weiter brauchen Sie nichts mehr – außer den Qualitäten, die Sie sowieso schon zu einem guten Mitarbeiter machen. Bewerbungstugenden sind Mitarbeitertugenden.

## Winklers Regeln für die berufliche Selbstvermarktung

- (1) Beziehen Sie sämtliche Fragen und Redeanlässe auf Ihr berufliches Ich.
- (2) Behaupten Sie Ihren Job-Anspruch eindeutig, klar und mit Nachdruck.
- (3) Nutzen Sie jede Frage, jede Aufforderung als Anstoß, um gut über sich zu sprechen.
- (4) Stehen Sie immer zu sich selbst, zu Ihrer Vergangenheit, zu Ihrem Können.
- (5) Schwärzen Sie Ihre Vorgesetzten, Ihre Leute, Ihre Organisation nicht an.
- (6) Jobeignung ist faktisch. Darum werden Sie immer konkret.
- (7) Kommen Sie zur Sache: Namen, Orte, Handlungen, Leistungen, Erfolge.
- (8) Vertrauen Sie auf das Gewicht der Fakten und überlassen Sie der Gegenseite, daraus ihre Schlüsse zu ziehen.
- (9) Berechnen Sie die Interessen und Sorgen des Arbeitgebers mit ein.
- (10) Studieren Sie die Standardfragen und halten Sie für jede eine schlüssige Antwort bereit.
- (11) Dosieren Sie Ich-Aussagen und Selbstbewertungen.
- (12) Werben Sie um Vertrauen. Seien Sie selbst nicht vertrauensselig.
- (13) Halten Sie Ihre Zahlen parat.
- (14) Spannen Sie Agenten und Mittelsmänner für Ihre Karriereziele ein.
- (15) Empfehlen Sie andere und lassen Sie sich selbst empfehlen.
- (16) Suchen Sie Förderer und verhalten Sie sich förderungswürdig.
- (17) Lernen Sie, arbeiten Sie nur dort, wo man Sie anerkennt, ermutigt, fördert, häufig lobt und wo man Sie frei atmen lässt.
- (18) Handeln Sie als Leistungsanbieter und machen Sie deutlich, dass Sie von Ihrer Tüchtigkeit und Leistungsfähigkeit überzeugt sind.
- (19) Agieren Sie souverän oder zumindest pfiffig, unverdrossen und stets beharrlich.
- (20) Setzen Sie sich über diese und andere Empfehlungen hinweg, wenn Sie absehen, dass ein Regelverstoß Sie weiterbringt.

## ☞ Vorbereitung für Selbstvermarkter

Was motiviert Sie? Was machen Sie in Ihrer Freizeit? Was sind Ihre beruflichen Ziele? Wie stehen Sie zu Ihren bisherigen Berufsentscheidungen? Was ist Ihre Gehaltsvorstellung? Wie zufrieden sind Sie mit ihrem Beruf? Wie sehr war man mit Ihren Leistungen zufrieden? Was erwarten Sie von einem Vorgesetzten? Was soll man sich von Ihnen merken?

Einen Fragebogen *Standort & Ziel* finden Sie am Ende des Kursbuchs.

# Testen Sie Ihr Vermarkterverhalten

☞ *Kreuzen Sie bitte die passende Ergänzung an!*

1  
Beziehen Sie sämtliche Fragen und Redeanlässe auf

- Ihr berufliches Ich
- Ihr inneres Ich
- Ihr Erwachsenen-Ich

2  
Behaupten Sie Ihren Job-Anspruch

- lässig, überlegen und cool
- eindeutig, klar und mit Nachdruck
- vorsichtig, behutsam, sensibel

3  
Nutzen Sie jede Frage, jede Aufforderung als Anstoß, um

- den Sinn zu hinterfragen
- gut über sich zu sprechen
- dem Personaler eins auszuwischen

4  
Stehen Sie immer

- zu sich selbst, zu Ihrer Vergangenheit, zu Ihrem Können
- links vom Personaler
- zu Ihren Forderungen

5  
Reden Sie nicht schlecht über

- Ihre Vorgesetzten, Ihre Leute und Ihre Organisation
- unsere Regierung
- die Konkurrenz

6  
Jobeignung ist faktisch. Darum sprechen Sie immer

- von Ihren Hobbys
- von konkreten Dingen
- von Ihrer Begeisterung

7  
Kommen Sie zur Sache. Nennen Sie zuerst

- Ihre Gehaltsvorstellung
- Ihre Ideen, was man alles besser machen könnte
- Namen, Orte, Handlungen, Leistungen, Erfolge

8  
Vertrauen Sie auf das Gewicht der Fakten und überlassen Sie es dem Gesprächspartner,

- Visionen zu entwerfen
- sich daraus ein Urteil zu bilden
- vom Arbeitsklima zu reden

9  
Die Nöte und Sorgen des Jobanbieters

- sind mal wieder typisch
- sind vollkommen irrelevant
- sind von Ihnen mit einzuberechnen

10  
Studieren Sie die Standardfragen und halten Sie für jede von Ihnen bereit:

- ein verständnisvolles Lächeln
- ausführliche Notizen
- eine schlüssige Antwort

11  
Dosieren Sie sparsam:

- Ihr Lob der Unternehmenskultur
- Behauptungen über Soft-Skills
- den Zuspruch der Ihnen angebotenen Getränke

12  
Werben Sie um Vertrauen. Seien Sie selbst nicht

- vertrauensselig
- vertrauenswürdig
- vertrauensvoll

13  
Halten Sie immer parat:

- Ihre Wunschliste
- Ihre Telefonnummer
- Ihre Zahlen und Daten

## Testen Sie - 2

14

Spannen Sie Mittelsmänner ein,

- die für Sie ein gutes Wort einlegen
- die für Sie Ihre Bewerbungen verschicken
- die nach jeder Absage noch einmal für Sie nachfassen

15

Empfehlen Sie andere und lassen Sie sich

- von anderen empfehlen
- auf keinen Fall protegieren
- jede Empfehlung honorieren

16

Suchen Sie Förderer und verhalten Sie sich

- angepasst
- förderungswürdig
- unvorhersehbar

17

Lernen Sie, arbeiten Sie nur dort, wo man Sie ermutigt, fördert, häufig lobt und wo man

- Ihre Leistung anerkennt
- Ihnen alle Wünsche erfüllt
- Sie in Ruhe lässt

18

Setzen Sie sich über diese und andere Empfehlungen hinweg,

- wenn Sie annehmen, dass ein Regelverstoß Sie weiterbringt
- sofern Sie sich prinzipiell nicht an Regeln halten
- um Ihre Authentizität nicht zu verlieren

