

15 Tipps



Optimieren Sie Ihre Bewerbung und steigern Sie die Erfolgchancen für Ihren Traumjob

Umgangsformen zu kennen und anzuwenden bringt Sie in jeder Lebenslage weiter und verschafft Ihnen einen entscheidenden Vorteil bei der Bewerbung. Denn fachlich kann man Sie schulen, Ihren Umgang mit Menschen nicht. Denken Sie daran: Eine Einladung zum Mittagessen kann auch eine BEWERBUNGS-Situation sein. Über richtige Umgangsformen können Sie etwas im Internet erfahren. In diesem Artikel werden wir uns eingehender mit Ihrer Positionierung beschäftigen. Damit herzlich willkommen zurück zum dritten und letzten Teil dieser Artikel-Serie.

11 Positionieren Sie sich im Bewerbungsgespräch

Vor Ihrer Bewerbung haben Sie sich Gedanken darüber gemacht, wer Sie sind und was Sie geleistet haben. Dann haben Sie Ihre Unterlagen entsprechend erstellt. Im Bewerbungsgespräch wird man näher darauf eingehen. Je weniger Sie vorher preisgegeben haben, umso mehr unangenehme Fragen werden Sie sich gefallen lassen müssen. Also sorgen Sie mit der richtigen Vorbereitung dafür, dass das Gespräch angenehm wird. Einigen Fragen werden Sie sich allerdings immer stellen lassen müssen:

Warum sollten wir Sie einstellen?

Hinter dieser Frage verbirgt sich der Wunsch nach der Formulierung Ihres Nutzens für das Unternehmen, die Abteilung, die Kollegen. Womit bereichern Sie das Unternehmen?

Sehen wir uns dazu mal die Geschichte eines meiner Klienten an: Auf diese Frage hin war er nicht in der Lage mitzuteilen, welches seine Vorzüge sind. „Ich arbeite hart“, war eine seiner Antworten. Nun, das erhofft sich jeder Arbeitgeber von seinen Mitarbeitern. Das sagt nichts über ihn als Person, seine besonderen Kompetenzen, sein Alleinstellungsmerkmal aus oder warum er der Richtige für den Job ist. Kurzum, er hat sich schlecht verkauft.

Dabei hätte er in dem Bewerbungsgespräch einfach nur zusammenfassen müssen: „Ich inspiriere Menschen dazu, ihre Arbeitsbereiche zu optimieren.“ Das ist sein Alleinstellungsmerkmal (USP) – auf den Punkt gebracht. Bitte machen Sie sich vorher Gedanken darüber, was Sie mit Ihren Kompetenzen, Erfahrungen und Netzwerken einzigartig macht. Das Unternehmen möchte wissen, was es davon hat, dass es Sie einstellt. Hier haben Sie die Chance, sich als Marke zu positionieren. Denn Marken wecken Begehrlichkeiten. So, wie sich Ihre Lieblingsmarken als einzigartig und stark profiliert haben, können auch Sie zu einer starken Marke werden. Ein weiterer positiver Effekt einer gut positionierten Marke ist ihr Wert. Denn eine Marke hat nun mal ihren Preis, darüber wird nicht mehr diskutiert. Menschen, die einzigartig auftreten und in den Augen ihrer Zielgruppe ein USP besitzen, brauchen nicht über Preise zu verhandeln. Sie differenzieren sich bereits über die Qualität.

»Erzählen Sie Ihre eigene Geschichte. Machen Sie Ihre Stärken für das Gegenüber erlebbar. Sie sind ein Teamplayer mit Führungsqualitäten? Dann passt es, dass Sie von Ihrer Zeit als Kapitän der Fußballmannschaft erzählen.«



12

Jeder hat Schwächen – kommunizieren Sie die richtigen

Was sind Ihre Stärken?

Das ist eine der nächsten Standardfragen, die Sie erwarten können. Bitte machen Sie hier nicht den klassischen Fehler und beten Eigenschaften herunter. Oder zählen Sie Dinge auf wie „Ich bin der Erste und Letzte im Büro“ oder „Ich arbeite härter als jeder andere“. Das sagt nur aus, dass Sie nicht gut organisiert sind und Ihre Work-Life-Balance unausgeglichen ist. So, wie Sie es mit dem Bullets im Lebenslauf gemacht haben (Artikel Nr.1, bdvb aktuell Nr. 126), so gehen Sie jetzt auch hier vor. Erzählen Sie Ihre eigene Geschichte. Machen Sie Ihre Stärken für das Gegenüber erlebbar. Sie sind ein Teamplayer mit Führungsqualitäten? Dann passt es, dass Sie von Ihrer Zeit als Kapitän der Fußballmannschaft erzählen.

Was sind Ihre Schwächen?

Für die Antwort auf diese Frage gibt es zahlreiche Tricks. Lügen Sie nie und verharmlosen Sie nicht. Und vor allem: Es gibt keinen Menschen, der keine Schwächen hat – auch Chuck Norris hat Schwächen! Es bringt Sie auch nicht weiter zu sagen, Sie arbeiten daran. Man stellt Sie nicht dafür ein, dass Sie Ihre Schwächen bearbeiten, denn dann sind Sie nicht Spitze, sondern nur Mittelmaß. Jeder Spitzensportler hat diesen Prozess durchgemacht. Die meisten sind sportliche Multitalente. Doch die richtig Guten konzentrieren sich nur auf den einen Sport: den, den sie besonders gut können – wie unsere Nationalelf.

Aus meiner Erfahrung heraus empfehle ich Ihnen folgendes Vorgehen: Machen Sie sich mit Ihrem Jobprofil vor dem Gespräch vertraut. Listen Sie auf, was für Kompetenzen Sie dort benötigen. Machen Sie eine Liste mit Ihren Schwächen. Dann überprüfen Sie, welche davon Ihr Jobprofil nicht tangieren. Diese zu nennen macht ist sinnvoll und so bleiben Sie auch weiterhin im Kreis der Bewerber.

13

Kommunizieren Sie positiv

Wichtig hierbei ist auch Ihre Sprache. Formulieren Sie positiv. Sprechen Sie darüber, was Sie können. Und nicht darüber, was Sie nicht können. Probieren Sie es mal selbst aus und sagen Sie Ihrem Schatz doch heute mal: „Ich liebe dich, aber ...“, und warten die Reaktion ab. Dieses Wort negiert alles davor Gesagte. Es macht das „Ich liebe dich“ völlig irrelevant. Stellen Sie sich vor, wie es wirkt, wenn Sie etwas von sich geben, wie: „Ich bin gut, aber ...“. Verwenden Sie statt „aber“ besser das Wort „und“. „Ich liebe Dich und bitte dich, die Zahnpasta-Tube heute mal zuzudrehen.“

Das Wort „eigentlich“ hat ähnliche Tücken. Es relativiert alles Gesagte. „Eigentlich bin ich gut.“ Na, wenn Sie sich über Ihr Können in dem Beispiel schon unsicher sind, was soll dann der potenzielle Arbeitgeber davon halten?

Bewerbungssituationen sind meist mit Stress verbunden. Das Wort „immer“ wird daher gerne in solchen Situationen verwendet. Es hat allerdings eine dramatisierende Wirkung. „Immer sind Sie zu spät.“ Vorsicht also mit der Verwendung dieser drei Worte.

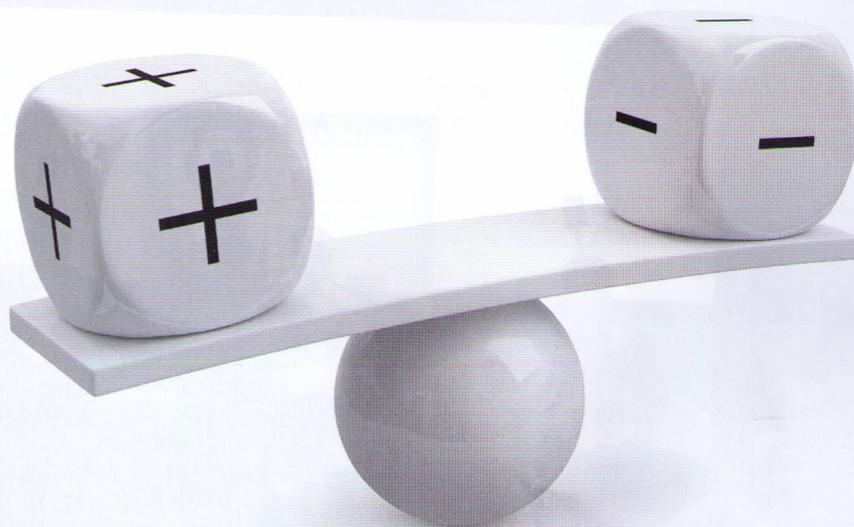
14

Einstellung erzeugt Ausstrahlung

Ein Kollege, Jörg Blume, prägte mit diesem Satz meine Haltung. Gehen Sie niemals mit der Einstellung in ein Bewerbungsgespräch, Sie seien ein Bittsteller. Der Markt hat sich vom arbeitgeber- zu einem arbeitnehmerdominierten Markt gewandelt. Allerdings ist das kein Grund für Arroganz, denn das ist überspielte Unsicherheit. Es ist ein Grund für Selbstbewusstsein und Stolz.

Sehen Sie das Bewerbungsgespräch als eine Verhandlung. Denn das Unternehmen hat schon offengelegt, was es anbietet. Das Bewer-





Nutzen Sie die Gespräche, um Ihre Position auszuloten, zu verhandeln und zu erfahren, was man Ihnen bietet, damit Sie dableiben. Führen Sie einen Dialog.

bungsverfahren dient dazu, darzulegen, was Sie in diese Tauschbeziehung einbringen. Nutzen Sie die Gespräche, um Ihre Position auszuloten, zu verhandeln und zu erfahren, was man Ihnen bietet, damit Sie dableiben. Führen Sie einen Dialog. Bedenken Sie: Nur wer sich bewusst ist, was er wert ist, kann es einfordern und kann es bekommen.

15 **Vernetzen Sie sich**

Sie haben jetzt zwei wichtige Hürden genommen, jetzt können Sie sich zurücklehnen und nervös auf Antwort warten oder aktiv werden. Was nicht heißt, täglich die Sekretärin anzurufen. Es heißt, im Gedächtnis zu bleiben, auch wenn dieses Gespräch nicht zum Erfolg führt. Wenn Sie im Gedächtnis bleiben, haben Sie Chancen bei einer neuen Ausschreibung. Es kann sein, dass Sie vorerst eine Absage erhalten und später wieder in Erwägung gezogen werden. Also reißen Sie Brücken niemals ein.

Sie können zum Beispiel Ihre Gesprächspartner bei XING anschreiben und sich mit ihnen vernetzen. Schließlich haben Sie deren Visitenkarte beim Bewerbungsgespräch erhalten. Bedanken Sie sich für das angenehme Gespräch und dass Sie sich freuen würden, sich über diesen Kanal zu vernetzen.

Netzwerken obliegt einem Gesetz: Erst geben, dann nehmen! Haben Sie im Gespräch etwas über die Personen erfahren, deren Wünsche, Nöte oder aktuelle Probleme? Diese haben vielleicht nichts mit Ihnen zu tun, aber wenn Sie weiterhelfen können, dann tun Sie das. Ihr Gesprächspartner erzählt vielleicht darüber, dass er frisch in der Stadt sei und noch keinen großen Überblick zum Beispiel über Lokalitäten hätte. Schicken Sie ihm eine Restaurant-Empfehlung. Doch eines sollten Sie in dem Moment nicht: erwarten, dass Sie für einen Gefallen sofort et-

was zurückbekommen. Sie bauen damit eine positive Beziehung auf. Und glauben Sie mir, man trifft sich immer zweimal!

Ihre Bewerbung ist Teil ihres Selbstmarketings. Werden Sie sich Ihrer eigenen Person und Ihrer Fähigkeiten bewusst. Präsentieren Sie sich entsprechend, auch optisch. Dann wird man von Ihnen überzeugt sein.

Mein kleiner Kurs endet hier, Ihre Bewerbungsphase beginnt. Denken Sie immer daran: Sie vermarkten sich selbst. Viel Erfolg!! «



AUTORIN
Seine Attraktivität und Anziehungskraft als Marke zu steigern, dafür steht Markenübersetzerin und bdvb Mitglied **Carmen Brablec**. Das Managermagazin kürte sie zu „Deutschlands führender Expertin für Optische Kompetenz“.

Foto © Guido Karp