DIE SICHTWEISEN

BEWERBEN BEGINNT VOR DEM SCHREIBEN

Klarer bewerben, überzeugender auftreten, den passenden Job finden

Michael Nierentz

LESEPROBE

Ein Auszug aus dem Bewerbungs-Arbeitsbuch

Paperback · ISBN 978-3-6967-7670-1

www.diesichtweisen.de

IN EIGENER SACHE

Erfahrung statt Dogma

Ich stand einmal in Frankfurt bei einem Bildungsträger am Drucker. Ein Kollege, der ebenfalls Bewerbungstraining gibt, trat neben mich und fragte, ob ich mein Training nach einem der bekannten Standardwerke aufbaue. Ich sagte: Nein, nach Erfahrung. Er wurde still. Bei ihm war es Vorgabe, dass jeder Teilnehmer dieses Buch bekommt, und aus genau diesem Buch hatte er sein Konzept gebaut.

Dann, dachte ich, könnte ich meinen Teilnehmern auch einfach das Buch in die Hand drücken und sagen: Lest es durch, dann wisst ihr, was wir sonst in drei, vier, fünf Tagen erarbeiten. Aber das ist nicht mein Anspruch.

Ich kann nur von der Form sprechen, die ich in über zwanzig Jahren mit über zweitausend Menschen entwickelt habe. Und weil das so ist, sage ich es dir gleich zu Beginn, nicht erst am Ende: Dieses Buch ist eine Sichtweise, nicht die Wahrheit. Es gibt viele Wege, viele Erfahrungen, viele kluge Menschen da draußen. Schau dich um, lies breit, lies andere Bücher, schau ins Netz, bei Karrierebibel, StepStone und wie sie alle heißen, hol dir ruhig eine zweite, dritte, vierte Meinung. Dir stehen sie alle offen.

Wichtig ist nicht, dass du meine Wahrheit übernimmst, sondern dass du die findest, die zu dir passt. Denn deine Bewerbungsunterlagen sind persönliche Unterlagen, deine Arbeitsgrundlage. Sie müssen zu dir passen, in der Wortwahl wie in der Darstellung. Zehn Trainer können dir zehn verschiedene Dinge sagen. Aber wenn es nicht zu dir passt, dann sind es zehn falsche Meinungen. Dann musst du deine finden, deinen Weg.

Am Ende bewirbst du dich nicht nach meiner Sichtweise, sondern nach deiner.

EINSTIEG

Eine wahre Geschichte

In einem meiner Workshops mit Ingenieuren saß eine Teilnehmerin, die sich fürchterlich aufregte. „Das ist alles Blödsinn“, sagte sie, „das funktioniert alles nicht.“ Dann erzählte sie: Aus rund fünfzig Bewerbungen hatte sie über fünfunddreißig Einladungen bekommen. Ein Traum-Schnitt. Und trotzdem hatte nichts geklappt.

Ich fragte sie, wie sie sich vorbereitet. Zuerst kam eine patzige Antwort. Dann kam heraus: Sie recherchierte nichts, nicht, was das für ein Unternehmen ist, was es herstellt, wie viele Standorte es hat. Sie überlegte nur, was sie anzieht und wie sie hinkommt. Schon auf die erste Frage, „Was wissen Sie über uns?“, konnte sie nichts sagen als das, was in der Anzeige stand. Und das ist tödlich.

Diese Geschichte steht am Anfang, weil sie in einem Bild zeigt, worum es geht: Eine hervorragende Einladungsquote ist wertlos, wenn die Vorbereitung fehlt.

Genau hier setzen wir an. Von hier an gehen wir den Weg Schritt für Schritt, und der erste ist der wichtigste: Wie gehst du es überhaupt an?

KAPITEL 1

Wie gehe ich es an?

Die Einladung entsteht im Kopf

> *» Wer den Hafen nicht kennt, in den er segeln will, für den ist kein Wind der richtige.«*
>
> — Seneca, Briefe an Lucilius

Ich stelle mir den Weg zum neuen Job gern wie einen Trichter vor. Oben ist er weit, da schwirren die Möglichkeiten, dann geht es nach unten: Du probierst aus, du schaust genauer hin, du sortierst aus, was sich nicht stimmig anfühlt, und nach und nach verdichtet sich alles zu einem klaren Ziel.

Manche starten mit vielen Ideen, andere mit einer einzigen, und beides ist in Ordnung. Wer sagt „Es muss der Außendienst sein, offen bin ich nur bei Branche und Produkt“, hat auch einen Trichter, nur einen schmaleren. Oben schwirren dann nicht die Berufe, sondern die Branchen, die Produkte, die Wege hinein. Und manchmal führt genau dieser schmale Trichter zu etwas, das vorher gar nicht sichtbar war. Wer lange im Außendienst war, hat oft auch geschult, eingewiesen, Produkte und Verkauf vor Ort trainiert. Vielleicht steht am unteren Ende dann nicht

wieder der Außendienst, sondern der Verkaufstrainer, den man gar nicht auf dem Schirm hatte.

Bevor du die erste Bewerbung schreibst, bevor du überhaupt eine Anzeige anklickst, ist schon etwas entschieden. Nicht auf dem Papier, im Kopf.

Erinnerst du dich an die Ingenieurin von den letzten Seiten? Ihre Unterlagen waren gut genug, um Türen zu öffnen, aber hinter der offenen Tür stand niemand, der vorbereitet war. Genau da setzt dieses erste Kapitel an: nicht beim Lebenslauf, nicht beim Anschreiben, sondern einen Schritt davor.

Die meisten Bücher fangen mit dem Handwerk an: Layout, Formulierung, Reihenfolge. Ich fange bewusst früher an, weil dieser frühe Schritt in über zwanzig Jahren Praxis öfter über Erfolg und Misserfolg entschieden hat als jede Schriftart. Seneca hat es vor zweitausend Jahren in einen Satz gefasst: Wer den Hafen nicht kennt, in den er will, für den ist kein Wind der richtige. Übersetzt auf deine Situation heißt das: Solange du nicht weißt, wohin du eigentlich willst und was du mitbringst, nützt dir die beste Bewerbungstechnik wenig. Sie treibt dich irgendwohin, nur nicht dorthin, wo du hinwillst.

Vorbereitung hat zwei Seiten, eine innere und eine äußere. Die äußere ist die, an die man zuerst denkt: das

Unternehmen recherchieren, die Anzeige verstehen, die Unterlagen zusammenstellen. Dazu kommen wir in den nächsten Kapiteln ausführlich. Die innere Seite wird fast immer übersprungen, und sie ist die wichtigere. Sie ist die Haltung, mit der du in den ganzen Prozess gehst.

Wenn du neue Menschen kennenlernst, Freunde, Kolleginnen, vielleicht jemanden, mit dem du dir mehr vorstellen kannst, dann tust du etwas sehr Natürliches: Du schaust, ob ihr zueinander passt.

Du verstellst dich nicht, um gnädigerweise ausgewählt zu werden. Du machst dich nicht kleiner, um zu gefallen. Du bist aufmerksam, offen, interessiert, und gleichzeitig prüfst du, ob es sich stimmig anfühlt.

Genau diese Haltung ist der Kern jeder guten Bewerbung. Eine Bewerbung ist kein Werben um Gnade. Sie ist ein Kennenlernen, ein gegenseitiges, auf Augenhöhe.

Du bringst etwas mit: Erfahrung, Persönlichkeit, Können. Das Unternehmen bringt etwas mit: Aufgaben, Kultur, Menschen. Und ihr schaut gemeinsam, ob es passt. Wer eine Bewerbung so versteht, geht anders an sie heran, nicht ängstlich, sondern neugierig. Und genau da beginnt die Vorbereitung.

Diese Haltung klingt nach einer Kleinigkeit, aber sie verändert alles: wie du schreibst, wie du im Gespräch sitzt, wie du mit einer Absage umgehst. Sie ist der erste, leise Ausdruck von etwas, das sich wie ein roter Faden durch dieses ganze Buch zieht, Selbstwirksamkeit: die Erfahrung, dass dein Handeln einen Unterschied macht. Vorbereitung ist der erste Ort, an dem du diese Erfahrung machen kannst, denn sie ist der Teil des Prozesses, der ganz in deiner Hand liegt.

Von der Stärke zur Bewerbung

Dieses Buch erarbeitet deine Stärken nicht neu. Wenn du noch ganz am Anfang stehst und nicht recht weißt, was du eigentlich gut kannst, dann gibt es dafür eigene, vertiefende Arbeitsbücher, die sich diese Zeit nehmen. Und falls du mit einem solchen Arbeitsbuch schon gearbeitet hast, hast du hier einen Vorsprung, wir bringen das, was du über dich weißt, jetzt aufs Papier der Bewerbung. So oder so setze ich einen Schritt später an. Hier geht es nicht darum, deine Stärken zu finden, sondern sie anzuwenden.

Denn zwischen dem, was du kannst, und dem, was auf dem Papier ankommt, liegt eine Brücke, über die viele nicht gehen. Ich habe unzählige Menschen erlebt, die fachlich hervorragend waren und deren Lebenslauf davon nichts verriet. Die Stärke war da, sie kam nur nicht an. Die

eigentliche Arbeit einer guten Bewerbung ist diese Übersetzung: Wie wird aus „ich bin belastbar“ ein Satz, den man dir glaubt? Wie kommt eine Stärke in den Lebenslauf, ins Anschreiben, ins Gespräch, ohne zur hohlen Behauptung zu werden? Diese Frage begleitet uns durch alle folgenden Kapitel. Sie beginnt aber hier, mit einer ehrlichen Bestandsaufnahme dessen, was du überhaupt in die Waagschale wirfst.

Die ehrliche Situationsanalyse

Bevor du dich irgendwo bewirbst, lohnt sich ein nüchterner Blick auf drei Fragen, die zusammengehören: Was kann ich? Was will ich? Und was bietet der Arbeitsmarkt? Erst im Abgleich dieser drei entsteht eine Richtung. Wer nur auf das Erste schaut, verzettelt sich; wer nur auf das Letzte schaut, bewirbt sich auf alles und passt nirgends.

Und noch etwas, das sich durch das ganze Buch zieht. Drei Fragen begleiten dich von hier an bis ins Vorstellungsgespräch: Wer bin ich, was kann ich, was will ich? Was du hier grob für dich klärst, schärfst du später im Anschreiben und bringst es in der Selbstpräsentation auf den Punkt. Die meisten starten übrigens bei genau diesen drei Fragen und wollen erst einmal dorthin zurück, wo sie herkommen, in ihr vertrautes Feld. Das ist völlig in Ordnung. Erst wer bewusst etwas anderes sucht, etwa raus

aus der einen Branche und rein in eine neue, für den wird die Frage nach dem Markt wichtig: Was bietet der Arbeitsmarkt dort eigentlich?

Ein Werkzeug für den Blick nach außen. Dabei hilft ein Nachschlagewerk, das kaum jemand nutzt: BERUFENET, das Berufsinformationssystem der Bundesagentur für Arbeit. Wenn du nur einen Berufstitel gehört hast, dir aber nichts Konkretes darunter vorstellen kannst, gibst du ihn dort ein und findest, was die Tätigkeit ausmacht, welche Kompetenzen gefragt sind, wie die Arbeitsmarktperspektiven aussehen und welche Weiterbildungs- und Aufstiegswege es gibt. BERUFENET deckt praktisch alle Berufe ab, am ausführlichsten die Ausbildungsberufe. Gerade wer über einen Quereinstieg oder eine neue Richtung nachdenkt, bekommt so schnell ein realistisches Bild, statt sich auf einen bloßen Titel zu verlassen.

Beim „Was kann ich?“ hilft eine einfache Trennung, die dich durch das ganze Buch begleiten wird: Hard Facts und Soft Skills. Die Hard Facts sind das Nachweisbare: Ausbildung, Studium, Fachkenntnisse, Sprachen, IT- und digitale Kompetenzen, Weiterbildungen. Alles, was sich mit einem Zeugnis oder Zertifikat belegen lässt.

Die Soft Skills sind die persönlichen, sozialen und methodischen Eigenschaften: Belastbarkeit, Kommunikationsfähigkeit, Eigeninitiative, Problemlösung, Zielstrebigkeit, der Umgang mit Konflikten und mit Druck. Sie lassen sich nicht mit einem Papier belegen, sondern nur mit einer Geschichte, mit einem Beispiel. Merk dir diesen Unterschied schon jetzt: Hard Facts behauptest du, Soft Skills belegst du. Wie das genau geht, zeige ich dir im Anschreiben-Kapitel.

Nimm dir die Zeit, beides einmal für dich aufzuschreiben, nicht für eine bestimmte Stelle, sondern erst einmal frei. Was kann ich wirklich, und was davon kann ich belegen? Sei dabei ehrlich in beide Richtungen. Understatement hilft dir so wenig wie Aufschneiderei. Zur ehrlichen Analyse gehört auch die Frage, wie du auf andere wirkst, nicht, wie du dich selbst siehst, sondern wie du eingeschätzt wirst. Das ist unbequem, aber es ist Gold wert, denn im Gespräch begegnet dir genau dieser Außenblick. Frag Menschen, die dich kennen und dir die Wahrheit sagen. Die Lücke zwischen Selbst- und Fremdbild ist oft der aufschlussreichste Teil der ganzen Analyse.

Der rote Faden: warum du wechseln willst

Zur Vorbereitung gehört eine Frage, die im Bewerbungsgespräch fast sicher kommt und auf die

erstaunlich viele keine gute Antwort haben: Warum wollen Sie eigentlich wechseln? Wer darauf nur mit dem antwortet, was er hinter sich lassen will, der alte Chef, die Überstunden, der Frust, hat schon halb verloren. Die überzeugende Antwort schaut nach vorn: nicht weg von etwas, sondern hin zu etwas.

Diese Wechselmotivation ist der rote Faden deiner Bewerbung. Sie verbindet den Lebenslauf mit dem Anschreiben und beide mit dem, was du im Gespräch erzählst. Wenn diese drei dieselbe Geschichte erzählen, wirkst du stimmig; wenn nicht, spürt das ein erfahrener Personaler sofort. Es lohnt sich also, schon jetzt in Worte zu fassen, wohin dein Weg gehen soll und warum die Stellen, auf die du zielst, der nächste sinnvolle Schritt sind. Die ausführliche Selbstpräsentation, die Formel „Wer bin ich, was kann ich, was will ich", bereiten wir später im Gesprächs-Kapitel im Detail vor. Ihr Fundament aber legst du hier.

Die drei Fragen vor jeder Bewerbung. So gründlich die Situationsanalyse einmal am Anfang ist, im Alltag brauchst du etwas Schnelleres. Für jede einzelne Bewerbung, die du abschickst, habe ich ein kleines Klarheits-Tool, das in drei Sätze passt und dich davor bewahrt, auf Masse und ohne inneren Kompass zu verschicken. Nimm dir vor jeder Bewerbung eine halbe Minute für diese drei Fragen:

Die drei Fragen vor jeder Bewerbung

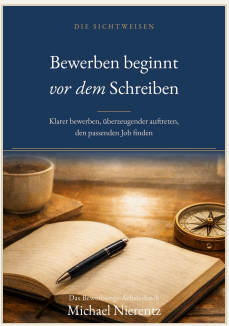
1. Was kann ich, das hier konkret gebraucht wird?
2. Warum gerade dieses Unternehmen, und nicht das nächstbeste?
3. Was will ich damit erreichen?

Drei ehrliche Sätze. Fallen sie dir nicht ein, ist das schon eine Antwort: Dann passt die Stelle vielleicht nicht, oder du hast noch nicht genug recherchiert. Fallen sie dir leicht, hältst du den roten Faden für diese Bewerbung bereits in der Hand.

Diese drei Fragen sind kein bürokratischer Zwischenschritt. Sie sind der Moment, in dem du vom Reagieren ins Handeln kommst, in dem aus „ich bewerbe mich halt mal“ ein „ich weiß, warum ich das hier tue“ wird. Genau das ist Selbstwirksamkeit im Kleinen, und ein guter Ausgangspunkt für jede Bewerbung.

Hier endet die Leseprobe.

Im vollständigen Buch geht es den ganzen Weg: von der ehrlichen Standortbestimmung über Lebenslauf, Anschreiben und Vorstellungsgespräch bis zum verdeckten Arbeitsmarkt und dem Umgang mit KI.



Bewerben beginnt vor dem Schreiben

Klarer bewerben, überzeugender auftreten, den passenden Job finden

Paperback · ISBN 978-3-6967-7670-1

Erhältlich im Buchhandel

www.diesichtweisen.de

© Michael Nierentz · Die Sichtweisen