campus

MARTIN JOHN YATE

STIFTUNG WARENTEST
„Sehr empfehlenswert" 11/2004
test®
www.test.de

Das erfolgreiche Bewerbungsgespräch

Die härtesten Fragen – die besten Antworten

Der Bestseller – jetzt in der 11. Auflage

Inhalt

Danksagung 7
Einleitung 8

Teil I: Umfassende Vorbereitung, komplette Unterlagen . . 13

1. Der schnelle Weg zu einem neuen Job 15
2. Der verborgene Stellenmarkt. 17
3. Die Bewerbungsmappe 42

Teil II: Das Startsignal 49

4. Die telefonische Kontaktaufnahme. 51
5. Wie Sie auf positive Signale reagieren sollten 56
6. Wie Sie Einwände entkräften 63
7. Von der Sackgasse zum Dialog 68
8. Die telefonische Vorselektion 72
9. Kleider machen Leute 77
10. Körpersprache 83
11. Bühne frei für Ihren Auftritt 97

Teil III: Überzeugende Antworten auf unerwartete Fragen . 101

12. Fünf Geheimnisse für Bewerbungserfolg 105
13. Um keine Antwort verlegen 112
14. »Frau Neumann, was sind Sie eigentlich *wirklich* für ein Mensch?« . . 134
15. Die andere Seite des Schreibtisches 147

16. Das Stressgespräch 160
17. Gespräche in ungewöhnlicher Umgebung 186
18. Willkommen im Berufsleben 193
19. Der elegante Abgang 201

Teil IV: Das perfekte Finish 205

20. Aus den Augen, aus dem Sinn 207
21. Was Sie aus einer Absage lernen können 210
22. Vertragsverhandlungen 213
23. Viele Gespräche, viele Angebote 235
24. Der Umgang mit psychologischen Tests 238

Schluss: Der Hauptgewinn 249

Alle Fragen auf einen Blick 250
Bibliografie 259

Teil I
Umfassende Vorbereitung, komplette Unterlagen

In diesem Abschnitt lernen Sie, Ihre Fähigkeiten und Stärken zu entdecken, zu beschreiben und richtig zu verpacken sowie die notwendigen Vorbereitungen zu treffen, um sich gut zu verkaufen.

In dem unübersichtlichen Getümmel des Arbeitsmarktes befinden sich viele potenzielle Arbeitgeber. Große Konzerne, kleine Familienunternehmen und viele Mittelstandsfirmen. Sie alle haben etwas gemeinsam: Sie müssen *Herausforderungen* bewältigen. Dazu brauchen Unternehmen Mitarbeiter. Jeder, der irgendwann in seinem Leben gearbeitet hat, hat bereits zur Bewältigung von Herausforderungen beigetragen. Denken Sie einmal über Ihre gegenwärtige Arbeit nach: Welche Herausforderungen würden sich ergeben, wenn Sie nicht da wären? Gerade um sich dieser Herausforderungen anzunehmen, wurden Sie ja eingestellt.

Grundsätzlich sind Unternehmen darauf bedacht, Mitarbeiter einzustellen, die die zentralen Regeln unternehmerischer Tätigkeit verstanden haben. Es gibt drei Lektionen, die Sie beherzigen sollten:

1. Unternehmen machen Geschäfte, um Gewinn zu erzielen. Die Mitarbeiter sind dem Unternehmen gegenüber loyal; Unternehmen sind jedoch nur ihrem Geschäftsprinzip gegenüber loyal. Sie erzielen Gewinn, wenn sie effektiv (die richtigen Dinge tun) und effizient (die Dinge richtig tun) arbeiten. Effizienz spart Zeit und Kosten und ermöglicht eine weitere Gewinnerzielung.
2. Zwischen Ihnen und einem Unternehmen besteht nicht der geringste Unterschied. Sie beide wollen mit einem bestimmten Einsatz an Zeit, Geld und Aufwand möglichst hohe Gewinne erzielen.
3. Wenn die Nachfrage nach Arbeitskräften höher ist als das Angebot, sitzen Sie am längeren Hebel und können die Bedingungen diktieren. Das nennt

man einen *Verkäufermarkt*. Ist die Nachfrage jedoch gering – sei es aus konjunkturellen oder strukturellen Gründen –, sitzt der Arbeitgeber am längeren Hebel und kann die Bedingungen diktieren; das nennt man einen *Käufermarkt*.

Lektion 1 informiert Sie über die drei Dinge, an denen jedes Unternehmen interessiert ist. Lektion 2 macht deutlich, dass Sie im Grunde die gleichen Ziele wie das Unternehmen haben. Lektion 3 stellt klar, dass jeder, der nur einen Funken Verstand hat, in einem Verkäufermarkt auftreten möchte.

Wenn Sie sich jeweils immer nur um eine Stelle bemühen, begeben Sie sich in einen *Käufermarkt*. Wenn Sie meine Ratschläge beherzigen, erhalten Sie viele Einladungen zu Bewerbungsgesprächen, weil Sie in der Lage sind, alle Fragen souverän zu beantworten. Außerdem werden Sie mehrere Stellenangebote erhalten. Dadurch halten Sie das Heft in der Hand und platzieren sich in einem *Verkäufermarkt*.

Wenn Sie sich in einem Verkäufermarkt bewegen, müssen Sie wissen, wer und wo Ihre Käufer sind und wonach sie suchen, um ihnen das richtige Produkt anzubieten.

In Teil 1 erfahren Sie, wie Sie alle die Unternehmen ausfindig machen, die Ihre Dienste vielleicht sehr dringend benötigen. Sie werden die Namen aller wichtigen Ansprechpartner erfahren, die Unternehmensbilanz, den Umsatz, die Marktposition, sämtliche Produkte und Dienstleistungen sowie die Unternehmensgröße. Sie werden Ihre eigene fachliche Qualifikation mit einer Methode bewerten und darstellen, die garantiert jeden Arbeitgeber überzeugt. Und Sie werden bei sich selbst wichtige Kompetenzen entdecken, deren Existenz Sie nie vermutet hätten.

Eine gute Vorbereitung verlangt mehr als das Studium der Stellenangebote in der Wochenendausgabe Ihrer lokalen Zeitung. Sie erfordert Disziplin und Engagement. Sind Ihre beruflichen Ziele diese Mühe nicht wert?

1. Kapitel
Der schnelle Weg zu einem neuen Job

Warum manche Bewerber lange suchen, während andere zahlreiche Angebote von attraktiven Unternehmen erhalten.

Früher wurde Arbeitnehmern ein Arbeitsplatzwechsel nachteilig ausgelegt, da er als ein Zeichen von Unstetigkeit galt. Mit den veränderten Arbeitsmarktbedingungen hat sich diese Einschätzung gewandelt. Mit wem Sie während Ihrer Arbeitssuche auch sprechen, fast jeder war schon einmal in derselben Situation. Berufliche Veränderungen und Zeiten vorübergehender Arbeitslosigkeit sind inzwischen zu einem festen Bestandteil der Biografie eines Arbeitnehmers geworden. Wie lange diese Phasen jedoch dauern, hängt ganz von Ihnen ab. Erst kürzlich traf ich einen Manager, der zum ersten Mal in seiner 20 Jahre währenden Berufslaufbahn auf Stellensuche war. Er suchte bereits seit sieben Monaten, war aber nicht im Geringsten besorgt: »Ich habe gehört, dass man für jede 5 000 Euro Gehalt einen Monat rechnen muss, also habe ich noch gut 18 Monate Zeit.« Offensichtlich befand er sich in der irrigen Annahme, nach zwei Jahren der Arbeitslosigkeit würde wie von Wunderhand ein Unternehmen auftauchen und ihm einen attraktiven Führungsposten anbieten. Seine Methode, einen neuen Arbeitsplatz zu finden, bestand im so genannten Networking – dem Knüpfen beziehungsweise der Nutzung wertvoller Kontakte –, weil »ich gehört habe, dass das der beste Weg ist, um einen guten Job zu finden«. Das stimmt, sofern es funktioniert. Es kann aber sehr riskant sein, sich auf eine einzige Methode zu verlassen.

Der Arbeitsmarkt verändert sich ständig. Manchmal handelt es sich um einen Käufermarkt, dann wieder um einen Verkäufermarkt. Eine unverrückbare Tatsache ist jedoch der Umstand, dass es ungeachtet der allgemeinen Konjunktur immer attraktive Stellen für Bewerber gibt, die ihre Arbeitsplatzsuche mit System und umfassender Vorbereitung angehen. Zu viele Arbeitssuchende berücksichtigen in ihren Bewerbungen ausschließlich große und bekannte Unternehmen – die IBMs dieser Welt. Dabei übersehen

sie, dass die überwältigende Mehrheit der Arbeitsplätze von kleinen und mittleren Unternehmen geschaffen wird. Ihr Ziel sollte es sein, den Arbeitsplatz zu finden, der am besten zu Ihnen und Ihren Bedürfnissen passt. Das wird Ihnen aber nicht gelingen, wenn Sie nicht sämtliche Möglichkeiten ausloten. Gerade in jungen Firmen aus technologieorientierten Dienstleistungsbranchen, die oft sehr schnell wachsen, besteht ein großer Personalbedarf. Verschaffen Sie sich einen Überblick über sämtliche Möglichkeiten, und bringen Sie sich im rechten Augenblick in das Bewusstsein möglicher Arbeitgeber.

Es gibt einen multiplen Ansatz, der aktive und passive Strategien zur Arbeitsplatzsuche umfasst, und den jeder Bewerber nutzen kann, um alle Möglichkeiten abzudecken:

1. *direkte Suche:* Ihre Zukunft könnte bei einem Unternehmen liegen, von dessen Existenz Sie überhaupt keine Vorstellung hatten.
2. *Zeitungen:* Tausende leicht zu übersehende Chancen.
3. *Zeitarbeitsfirmen/Personalvermittlungen:* Die Vermittlung beziehungsweise Beratung, an die Sie sich wenden, entscheidet, mit wem Sie sprechen und wie ernsthaft Ihre Bewerbung behandelt wird.
4. *Berufsverbände:* Manchmal zählt nicht nur, was Sie wissen, sondern auch, wen Sie kennen.
5. *Karrieremessen:* eine aufregende Sammelstätte zahlreicher möglicher Arbeitgeber, die attraktive Stellen zu vergeben haben.
6. *Wirtschafts- und Handelsmagazine:* Diese Informationsquellen, die Ihnen Aufschluss über die neuesten Entwicklungen in Ihrem Berufszweig und die wichtigsten Player geben, werden weithin unterschätzt.
7. *Knüpfen und Nutzen wertvoller Kontakte:* Dieser Begriff ist mehr als eine leere Phrase. In der Tat gibt es eine Vielzahl von Kontakten und Netzwerken, die sich effektiv nutzen lassen.
8. *elektronische Jobbörsen:* die schnellste Waffe in Ihrem Arsenal.

Wenn Sie nach einem systematischen Plan vorgehen, werden Sie die Hemmungen davor verlieren, aktiv nach verborgenen Stellen zu suchen. Auf den folgenden Seiten werden Sie mit Insider-Tricks vertraut gemacht, die Ihre Suche beschleunigen und gewährleisten, dass Sie auf jedem Gebiet eine hohe Dynamik entfachen.

2. Kapitel
Der verborgene Stellenmarkt

Acht innovative Techniken, mit denen Sie in kürzester Zeit Bewerbungsgespräche herbeiführen und eine hohe Dynamik entfachen können.

Während einer Radiosendung, an der ich vor nicht allzu langer Zeit teilgenommen habe, rief eine Hörerin an und schilderte mir ihr Problem. Sie sagte: »Ich arbeite im wissenschaftlichen Bereich und bin nun schon seit zwei Jahren arbeitslos. Ich weiß einfach nicht mehr, was ich machen soll.« Ich fragte sie, bei wie vielen Unternehmen und Organisationen sie sich beworben habe, und ihre Antwort lautete: 250. Dann fragte ich sie, wie viele mögliche Arbeitgeber es ihrer Meinung nach insgesamt gebe, und sie antwortete: ungefähr 3 000. Daraufhin sagte ich: »Der nächste Anrufer, bitte.« Das Leben schuldet niemandem eine Existenz! Sie müssen selber die Initiative ergreifen und sich aktiv nach einem Arbeitsplatz umsehen.

Während ich dabei war, dieses Kapitel zu überarbeiten, meldete sich die Produzentin einer anderen landesweiten Radiosendung, an der ich ebenfalls teilgenommen hatte, bei mir und erzählte, sie habe die in diesem Kapitel vorgestellten Methoden bei ihrer eigenen Stellensuche angewendet und Einladungen zu 30 Vorstellungsgesprächen in nur drei Wochen erhalten!

Direkte Suche

Keine Stellensuche ist wirklich gut vorbereitet ohne gründliche Recherche. Das bedeutet unter anderem den Besuch der größten und bestsortierten Bibliothek der Stadt, auch wenn der Weg etwas weiter sein sollte.

Es gibt eine Reihe von Nachschlagewerken, die Sie zurate ziehen können; sie sind in der Bibliografie aufgeführt, deshalb wird an dieser Stelle