

Wider den blinden Fleck in eigener Sache

KOLLENTIPP. Selbstmarketing ist eine Lebensaufgabe. Umso erstaunlicher, dass Personaler selbst den handwerklichen Teil davon nicht beherrschen!

Keine Frage: wir wissen, wo's langgeht. Wie die perfekte Bewerbung aussieht, muss man Personalern nicht erklären. Wir wollen lückenlose Unterlagen sehen, wir wollen fundierte Leistungsbilanzen, strukturierte Lebensläufe, stichhaltige Fakten. Für Schludrigkeiten, Ratespielchen oder Stückwerk gibt's kein Pardon: Durchgefallen, setzen, Sechs!

Das ist die eine Seite. Die, auf der wir normalerweise sitzen. Doch wie sieht es aus, wenn wir die Seite wechseln? Wenn wir plötzlich selbst Kandidaten sind? Haarsträubend mau, um ehrlich zu sein. Als Berater und Personalvermittler kann ich ein Lied davon singen.

Was mir Berufskollegen an Bewerbungsunterlagen auftischen, ist häufig keinen Schuss

Kollegentipp

Wer sich, seine Abteilung und seine Arbeit voranbringen will, muss Wirkung entfalten. Gute Ideen und Ansätze, wie das gelingt, präsentieren Ihnen hier Mitglieder der Personalerinitiative „Wege zur Selbst-GmbH“. Von Kollegen für Kollegen.
www.selbst-gmbh.de

Initiative
→ Wege zur
Selbst GmbH e.v.

Pulver wert. Mit solchem Gestümper dürfte kein Jobaspirant vor dem eigenen Richterstuhl auf Gnade hoffen. Aber strenge Maßstäbe, so scheint es, gelten stets für andere. Uns selbst binden sie nicht, da trübt ein Fleck die Eigenwahrnehmung.

Die Folge: Labyrinthische Lebensläufe, sperriges Fachchinesisch, hohle Floskelparaden, wucherner Abkürzungsfilz allenthalben. Belastbare Leistungsnachweise, strukturierte Projekt- und Führungserfahrungen, Erfolgsbilanzen, Qualifikationen? Fehlanzeige! Wenn junge Leute unsicher sind, gut. Wenn jedoch Personaler derart peinlich patzen, gibt es keine Entschuldigung. Durchgefallen, setzen, Sechs!

Was läuft da schief? Die Antwort ist erschreckend banal: Die Vorbereitung stimmt nicht. Die innere Einstellung stimmt nicht. Die ganze Denke ist falsch und heillos von gestern. Die Zeiten zementierter Beschäftigungsgarantien, gemachter Nester und automatischer Aufstiegsroutinen sind vorbei. Auf Netzwerke und Empfehlungskarusselle ist kein Verlass mehr. Verlass ist einzig auf die systematische, professionelle und permanente Selbstentwicklung. Die Erhaltung der eigenen Beschäftigungsfähigkeit ist eine immerwährende Lebensaufgabe. Ein Dauerauftrag, dem wir uns ernsthaft, aktiv und engagiert stellen müssen.

Beschäftigungsfähig bleiben heißt dabei auch, konsequentes Selbstmarketing zu betreiben. Nicht nur gelegentlich oder dann, wenn es brennt. Was zählt, ist die Bereitschaft, die



eigene Marke beständig weiterzuentwickeln. Wir müssen lernen, uns als den einzig verantwortlichen Autor der eigenen Erfolgs- oder Misserfolgsgeschichte zu begreifen. Wir müssen lernen, überzeugende Werbung in eigener Sache zu treiben, uns selbst zu bewerben. Wir müssen endlich lernen, den eigenen Marktwert als klare, griffige Botschaft zu formulieren: Faktenhart, präzise, nachvollziehbar, aussagekräftig, adressatenbewusst. Erst dann wissen wir wirklich, wo's langgeht. Erst dann hat der blinde Fleck keine Chance, den Durchblick zu trüben.



Dr. Thomas Heyn

Partner
Jack Russell Consulting GmbH