

Die Stärken- und Schwächenanalyse

Die Stärken- und Schwächenanalyse ist der wichtigste Baustein zur erfolgreichen Bewerbung. Egal ob Berufseinstieg oder Berufswechsel, jeder sollte sich rechtzeitig Gedanken zu diesem Thema machen.

Wann beginnt der Bewerbungsmarathon?

Die Frage „wie bewerbe ich mich richtig“ sollte man nicht erst mit dem Diplom in der einen und dem Stellenteil der Tageszeitung in der anderen Hand stellen. Wer nach dem Studienabschluss nicht nur irgendeine Beschäftigung für etwas Gehalt anstrebt, sondern Karriere machen möchte, sollte bereits nach dem Vordiplom beginnen, seinen Berufseinstieg zu planen. Ähnlich sieht es beim Stellenwechsel nach 2-4 Jahren Berufserfahrung aus. Wichtig ist auch hier die genaue Planung der zukünftigen Karriere.

Die Selbstanalyse

Am Anfang der Planung steht die Selbstanalyse. Diese Selbsteinschätzung sowie eigene Vorstellungen und Ziele zu definieren ist unerlässlich. Denn wer nicht über seine eigene Person Bescheid weiß, kann auch nicht über sie Auskunft geben. Egal ob Lebenslauf oder Bewerbungsgespräch: Sie sind immer gefragt. Die Basis dieser Selbstanalyse bilden vier ganz banale Fragen:

Wer bin ich?

Was kann ich?

Was will ich?

Was ist möglich?

Nicht nur im stillen Kämmerlein sollten Sie die Antworten auf diese Fragen suchen, sondern auch im Gespräch mit Freunden, Verwandten, Professoren und mit Unternehmen. Kontinuierliches Lesen von Fach- und Wirtschaftsliteratur sowie die Recherche im Internet gibt Ihnen darüber hinaus ein breites Spektrum Ihrer beruflichen Möglichkeiten. Nur so erfahren Sie, was auf dem Arbeitsmarkt los ist, nur so können Sie lernen, Ihre Fähigkeiten einzuschät-

zen. Im Gespräch erfahren Sie, was andere von Ihren Fähigkeiten halten. Jobmessen sind hierfür eine ideale Quelle. Denn zum einen können Sie wichtige Informationen zum Unternehmen erfragen und zum anderen das Anforderungsprofil des Unternehmens an Sie kennenlernen. Durch den individuellen Kontakt haben Sie aber auch die Chance Ihre persönlichen Stärken darzulegen.

Bereits nach dem Vordiplom sollte zum Beispiel ein Student Informationen zum Berufseinstieg sammeln, um Neigungen karrierefördernd zu vertiefen und die notwendigen Voraussetzungen für einen nahtlosen Berufseinstieg zu schaffen. Dieser Meinung sind viel Personalverantwortliche.

Die Unternehmen wollen Eigeninitiative und Eigendynamik

Trotz des immer noch recht guten Arbeitsmarktes für Hochschulabsolventen und Young Professionals, insbesondere für Ingenieure, werden Ihnen die interessanten Jobangebote nicht auf dem Campus Ihrer Hochschule entgegenfliegen oder Headhunter Schlange stehen. Den ersten Schritt für die Karriere müssen schon Sie selbst tun und auf die Unternehmen zugehen.

Wo möchten Sie in fünf Jahren stehen? Eine Frage, die Ihnen in jedem Vorstellungsgespräch begegnen wird. „Wo kann ich in fünf Jahren stehen?“ lautet Ihre Gegenfrage an die Unternehmen.

Sich in dem Unternehmen Ihrer Wahl wohlfühlen und persönliche Ziele verfolgen zu können, ist sehr wichtig. Haben Sie immer vor Augen, dass Sie dort die meiste Zeit des Tages verbringen werden. Sie werden nur volle Leistung erbringen, wenn das Arbeitsumfeld stimmt. Ein vorschneller Entschluss für einen Arbeitsplatz schadet Ihnen und auch dem Unternehmen. Richtig entscheiden können Sie aber nur, wenn Sie wissen, was Sie wollen. Und deshalb sollten Sie der Selbstanalyse genügend Zeit widmen.

Sie müssen von Ihren Fähigkeiten überzeugt sein
Wer in der schriftlichen Bewerbung und im Vors-

lungsgespräch die Unternehmensevertreter davon überzeugen möchte, dass er der Idealkandidat für die ausgeschriebene Position ist, muss von seinen Fähigkeiten überzeugt sein. Die vier Grundfragen: Wer bin ich? Was kann ich? Was will ich? Was ist möglich? müssen von Ihnen in überzeugende Aussagen, wie Ich bin... Ich kann... Ich will... Ich möchte... umgewandelt werden.

Sich bewerben heißt sich verkaufen

Ist vielleicht eine gewagte Aussage, aber sie trifft den Nagel auf den Kopf. Das Produkt, welches „verkauft“ werden soll, ist Ihre Person und Ihre Arbeitskraft. Dafür müssen Sie eine Marketingstrategie entwickeln. Denken Sie einmal darüber nach, wieviel Energie ein Unternehmen aufbringt, um ein neues Produkt auf dem Markt zu platzieren, es zu etablieren und sich gegenüber der Konkurrenz einen Marktvorteil zu verschaffen. Diese Energie lässt sich an den Werbestrategien in Zeitungen, Zeitschriften und Fernsehen eindrucksvoll verfolgen. Wenn Sie diese Maßstäbe auf Ihre Person ansetzen, werden Sie begreifen, welche Anstrengungen Sie auf sich nehmen müssen, um gegenüber Ihren Mitbewerbern bestehen zu können und einen interessanten Arbeitsplatz zu bekommen. Bei der Entwicklung Ihrer Marketingstrategie hilft Ihnen das AIDA Prinzip:

Attraction
Interest
Desire
Action

Beispiel: Auf eine Stellenanzeige eines bekannten Markenartikelherstellers - ausgeschrieben wird ein Traineeprogramm für Wirtschaftsingenieure im Bereich Produktion - bewerben sich 200 Kandidaten. Ein Horrorszenario für Stellensuchende, aber eine interessante Auswahlmöglichkeit für das Unternehmen. 200 Arbeitssuchende, die glauben, dem Anforderungsprofil des Unternehmens zu entsprechen, 200 Wirtschaftsingenieure mit entsprechenden Fachkenntnissen, 200 Individuen mit

unterschiedlicher Persönlichkeit.

Sie möchten diese Stelle auch. Entwickeln Sie Ihre Marketingstrategie, finden Sie für sich heraus, was Sie von all den anderen unterscheidet. Ihre persönlichen Vorzüge sind gefragt. Auch Sie haben Wirtschaftsingenieurwesen mit den gewünschten Schwerpunkten studiert. Warum entsprechen gerade Sie dem geforderten Profil des Unternehmens? Warum sind Sie der Kandidat, der mit Leistungsbereitschaft, Initiative, Motivation, Kreativität und Fachwissen dem Unternehmen die notwendigen Fortschritte, Marktchancen, Umsätze und Gewinne erarbeiten wird?

Das beschriebene Szenario mag übertrieben klingen. Ich möchte Ihnen mit einem solchen Beispiel nur die eine wichtige Tatsache vermitteln: Sie müssen eine Marketingstrategie für Ihre Person entwickeln, die klar und deutlich Ihre Vorzüge in fachlicher und persönlicher Natur hervorhebt.

Verfügen Sie nicht über das so oft gewünschte Prädikatsexamen, dann müssen Sie um so mehr Ihre Persönlichkeit in den Vordergrund stellen. Denn was nützt dem Unternehmen ein Mitarbeiter mit der Note 1,0, wenn er keinen Biss, keine Teamfähigkeit, keine Leistungsbereitschaft, keine Kreativität und keine Motivation besitzt.

Achtung: Es nützt wenig, diese Schlagworte ohne Begründung aufzuzählen oder im Anschreiben aufzulisten. Anschauliche Beispiele aus der Praxis sind gefragt.

In der Selbstanalyse sollten Sie die Schlagworte aus den Anzeigen nehmen und in persönlichen Beispielen Ihre Fähigkeiten in jedem Punkt darlegen.

Nehmen wir zum Beispiel „teamfähig“. Zur Beantwortung reicht nicht eine reine Aufzählung nach dem Motto „ich bin teamfähig.“ Sondern bei der Frage: Sind Sie teamfähig? könnte Ihre Antwort lauten: Ja, in meiner letzten Seminararbeit haben wir von der Recherche bis zu Ausarbeitung im Team gearbeitet. Es mir viel Spaß gemacht und mir gezeigt wie spannend und motivierend es ist Ideen im Team zu entwickeln und umzusetzen.

Idee: Lassen Sie sich auch von Ihrer Familie oder Freunden anhand der gängigen Schlagworte (teamfähig, kontaktfreudig, kommunikativ, motiviert, belastbar, flexibel, kreativ etc.) charakterisieren. Sie werden Erstaunliches über Ihre Person erfahren. Die gewonnenen Erfahrungen können Sie dann positiv für Ihre Bewerbung umsetzen.

Sie werden auch feststellen, dass Sie nicht nur Stärken haben, sondern auch Schwächen. Sehen Sie es positiv. Hat man eine Schwäche erkannt, kann man an ihr arbeiten.

Doch was antworten Sie auf die berühmt berüchtigte Frage: „Nennen Sie mir drei Stärken und drei Schwächen?“

Die Erarbeitung der Stärken haben wir ja gerade besprochen. Doch gravierende Schwächen, die Sie aus der Bewerberauswahl katapultieren würden (z.B. Sie sind der absolute Einzelkämpfer und tun sich mit der Teamarbeit eigentlich eher schwer) sollten Sie besser nicht anbringen. Warum stellen Unternehmensvertreter eigentlich diese Frage, wenn Sie doch keine ehrliche Antwort auf den Punkt „Schwächen“ erwarten können?

Es ist die Stressfrage par excellence. Man möchte hier testen, wie Sie mit unangenehmen Frage umgehen. Die richtige Reaktion kann im späteren Berufsalltag sehr wichtig sein. Deshalb ist der Test im Bewerbungsgespräch für das Unternehmen ein Kriterium. Es geht also primär um das „wie“ Sie antworten, weniger um das „was“ sie antworten. Belanglose Schwächen eventuell auch aus dem Privatbereich können als Antwort dienen. Sei es die Schwäche für Kriminalromane „wenn ich erst einmal angefangen habe, kann ich nicht mehr aufhören“ oder auch nur für Lakritz einer bestimmten Marke für die Sie schon einmal eine Fahrt zum Supermarkt in Kauf nehmen. Eine andere Variante sind Schwächen, die man eigentlich positiv bewerten kann: „Ich möchte alles perfekt erledigen und kann es nur schwer akzeptieren, wenn das Arbeitsergebnis hinter den Möglichkeiten zurückbleibt.“

bei einer ersten Begegnung auf einer Jobmesse konfrontiert werden können, sollten Sie sich vorbereiten. Sie wird direkt oder indirekt bei jedem Vorstellungsgespräch gestellt.

Autor: Dipl.-Ing. (FH) Angela Sommer

Quelle:

CVE career-vision-europe
Der Karrierecoach für Akademiker