



Die Kunst der Selbstvermarktung

Als Bewerber wollen Sie etwas verkaufen: Ihre Arbeitskraft.

Ihr zukünftiger Arbeitgeber soll erkennen, dass die Qualität Ihrer Arbeit gut ist und dass Sie mit Ihrer Persönlichkeit gut in sein Team passt. Nicht umsonst heißt das Wort "Be-Werbung". Sie müssen sich gut verkaufen und dafür Werbung in eigener Sache machen. Anders ausgedrückt kann man daher durchaus von Self-Marketing sprechen.

Was ich bin und was ich will

Bevor Sie sich "bewerben", müssen Sie zunächst einmal die Antwort auf eine entscheidende Frage finden: Was ist Ihr Verkaufsargument? Konkret heißt das: Welche Qualitäten und Fähigkeiten haben Sie und welche spezielle Kombination von Fähigkeiten macht Sie für einen Arbeitgeber interessant? Diese Frage sollte Ihnen nicht neu sein. Bestimmt haben Sie sich die Frage schon in der Schulzeit gestellt und je nach Antwort zum Beispiel Ihr Studienfach bzw. Beruf gewählt. Aber während Sie damals überlegt haben, wo Sie hin möchten, sollten Sie sich jetzt überlegen, wo Sie stehen.

Der Blick in den Spiegel

Ganz egal, was Sie studierst bzw. gelernt und worauf Sie sich fachlich spezialisiert haben: Sie haben Konkurrenz.

Es gibt immer jemanden, der Ihren Traumjob genauso gut machen könnte. Darum ist neben der fachlichen Qualifikation **Ihre Persönlichkeit** wichtig.

Wenn Sie sich bei einem Arbeitgeber vorstellen, sollten Sie einen ganz individuellen Eindruck hinterlassen. Damit Ihnen das gelingt, müssen Sie sich selbst analysieren.

Eine solche Selbstanalyse ist nicht einfach, weil Sie über viele verschiedene Eigenschaften verfügen - und weil Sie sehr ehrlich zu sich selbst sein müssen. Ein guter Anfang ist, Ihre Position mit Hilfe typischer Gegensatzpaare zu definieren:

- ê theoretisch vs. praktisch veranlagt,
- ê introvertiert vs. extrovertiert,
- ê rational vs. emotional.

TIPP:

Malen Sie sich auf einem Blatt Papier eine Skala von -10 bis +10 auf und bewerten Sie damit Ihre Eigenschaften. Das Ergebnis hilft Ihnen, Ihre Stärken und Schwächen einzuordnen.



Was für ein Typ sind Sie?

Klischees und Typologien

Viele Personalabteilungen beurteilen ihre Bewerber nach Kriterien, die oftmals nicht mehr sind als platte Klischees. Dennoch haben Typologien oft auch einen wahren Kern.

Wo ordnen Sie sich ein?

- ê **Theoretisch veranlagte** Menschen planen gerne und kalkulieren weit voraus. Sie sind oft phantasievoll, aber sie neigen zu Perfektionismus und haben oft Probleme mit plötzlich auftretenden Veränderungen.
 - ê **Praktisch veranlagte** Menschen sind sehr flexibel. Sie gehen Probleme direkt an und sind häufig gute Führungspersönlichkeiten. Langfristige Planung ist jedoch weniger ihre Stärke. Ein Mangel an Aktivität zerrt an ihren Nerven.
 - ê **Introvertierte** Menschen wirken gelassen und beständig. Sie lassen sich nicht leicht aus der Ruhe bringen und arbeiten meist sehr gründlich. Andererseits sind sie wenig spontan und haben meist Schwierigkeiten damit, auf andere Menschen zuzugehen.
 - ê **Extrovertierte** Menschen sind begeisterungsfähig und flexibel, aber auch meist schnell gelangweilt. Zudem regen sie sich mitunter leicht auf.
 - ê **Rationale** Menschen gehen an alles verstandesmäßig heran, können Probleme gut analysieren und Lösungen finden. Sie haben aber ein geringes Einfühlungsvermögen und sind weniger geeignet, etwas radikal Neues zu entwickeln.
 - ê **Emotionale** Menschen haben oft überraschende Einfälle und können meist gut mit ihrer Umgebung umgehen. Viele ertragen aber nur schwer Kritik und lassen sich schnell entmutigen.
-

Hinweis:

Diese Definitionen treffen nicht immer hundertprozentig zu - trotzdem können Sie diese nutzen, um sich ein Bild von sich selbst zu machen. Und wenn Sie wissen, wo Ihre Stärken und Schwächen liegen, können Sie Ihre Bewerbung planen.



Haben Sie einen Plan?

Für eine erfolgreiche Selbstvermarktung gelten die gleichen Regeln wie für jeden anderen Werbefeldzug. Behalten Sie deshalb immer Ihren potenziellen Arbeitgeber - also Ihre Zielgruppe - im Hinterkopf.

Beantworten Sie sich folgende Fragen:

🚩 Wie erreichen Sie Ihre Zielgruppe?

Haben Sie alle möglichen Bewerbungswege genutzt? Sie können

- ê Stellenanzeigen in Zeitungen und Jobbörsen durchforsten,
- ê Messen besuchen,
- ê Bekannte und Mitarbeiter, die Sie beim Studium oder bei Praktika kennen gelernt haben, nach einem Job fragen,
- ê Ihren Lebenslauf im Internet veröffentlichen oder
- ê sich initiativ bewerben.

🚩 Was sind die Ansprüche Ihrer Zielgruppe?

Was genau wird gesucht? Sollten Sie vor allem Fachkenntnisse einbringen oder vielleicht ein Projekt leiten? Die Anforderungen sind sehr verschieden, und entsprechend sollten Sie auftreten. Machen Sie sich über folgende Fragen Gedanken:

- ê Wie wichtig ist Ihre Fachkompetenz für den Job?
 - ê Welche Rolle spielen Ihre Anpassungsfähigkeit und Belastbarkeit?
 - ê Wie wichtig sind planerisches Geschick oder Organisationstalent?
 - ê Welche Bedeutung haben soziale Kompetenz und Führungserfahrung?
-

TIPP: Überzeugen Sie durch Motivation!

Die Motivation spielt bei der Bewerbung eine zentrale Rolle. Sie müssen fähig sein, Absagen einzustecken und trotzdem immer wieder neu anzufangen. Sie müssen bei Gesprächen begeistert wirken. Ihr Gesprächspartner soll das Gefühl haben, dass Sie sich Ihrer Fähigkeiten sicher sind.

Konzentrieren Sie sich auf Ihre Fähigkeiten und machen Sie vor dem Vorstellungsgespräch am besten eine kleine Übung: Notieren Sie mindestens fünf Fähigkeiten und mindestens zwei Erfahrungen, die für die Stelle relevant sind - und mindestens drei Gründe, warum gerade Sie diesen Job haben wollen.