

Stellensuche? Gehen Sie vor wie der Headhunter

Viele Stellensuchende verlieren sich in einer frustrierenden Routine aus Bewerbungen und Absagen ohne je mit jemandem zu sprechen. Mit zunehmendem Misserfolg reduzieren sie den Aufwand pro Bewerbung und erhöhen stattdessen deren Anzahl - eine verhängnisvolle Strategie. Fazit: Sie lernen während dem Bewerben nichts dazu. Wie man es besser machen kann, zeigt der Vergleich mit dem Vorgehen eines Headhunters.

Peter Näf

In meiner Zeit als Headhunter erhielt ich von Unternehmen den Auftrag, Fachkräfte zu suchen. Obwohl ich vom Auftraggeber jeweils ein ausführliches Briefing erhalten habe, waren mir die Verhältnisse im entsprechenden Arbeitsmarkt oft nicht vertraut, wenn ich dahin kein ähnliches Mandat bearbeitet hatte. Also habe ich Research gemacht und mit Bekannten gesprochen, die in einem ähnlichen Umfeld tätig waren. Schliesslich habe ich im Rahmen von Direct Search erste potentielle Kandidatinnen und Kandidaten angesprochen und zu einem Gespräch getroffen.

Sprechen Sie mit Menschen!

Erst mit diesen persönlichen Kontakten hat der Suchprozess an Fahrt aufgenommen. In jedem Gespräch habe ich Neues über die Eigenheiten der Branche und über die Vorlieben der Mitarbeitenden in dieser Branche gelernt, was ich in die Folgegespräche habe einfließen lassen. Meine Ansprachen wurden dadurch gezielter und meine Kommunikation überzeugender. Mit jedem Gespräch bin ich der Lösung einen Schritt nähergekommen und habe mit der Zeit die Stelle besetzen können. Ohne all die Informationen, die ich im Verlauf des Suchprozesses gewonnen habe, hätte ich nicht zum Ziel kommen können.

Job-Hunting ist wie Headhunting

Ich rate Ihnen, bei Ihrer Stellensuche genau gleich vorzugehen – wenn Sie sich in eine neue Funktion und/oder Branche querverschieben möchten, ist dieses Vorgehen sogar unerlässlich.

Recherchieren Sie, um Ihren Ziel-Arbeitsmarkt besser kennenzulernen. Sprechen Sie mit Menschen, die genau den Beruf ausüben, für den Sie sich interessieren. Aus diesen Gesprächen, aus telefonischen Vorabklärungen, aus Feedbacks auf Ihre Bewerbungen sowie in Job-Interviews erhalten Sie wertvolle Informationen, mit denen Sie Ihre Stellensuche verfeinern und Ihre persönlichen «Verkaufsargumente» zuspitzen.

Um mit dieser Strategie erfolgreich zu sein, brauchen Sie allerdings ein ganz bestimmtes Mindset: Verabschieden Sie sich bei jeder Bewerbung und jedem Interview von der Erwartung, es handle sich um Ihre nächste Stelle. Da die Stellensuche von Fach- und Führungskräften oft längere Zeit dauert und nicht selten viele Bewerbungen und Job-Interviews umfasst, führt diese Betrachtungsweise laufend zu Enttäuschungen.

Sagen Sie sich stattdessen, dass jede Bewerbung, jedes Gespräch oder Telefonat und jedes Job-Interview Sie Ihrer nächsten Stelle einen sicheren Schritt näherbringt. Damit nehmen Sie Druck aus dem Prozess, geben sich genügend Zeit und sind auf einmal überrascht, wenn Sie am Ziel ankommen.

Machen Sie also aus Ihrer Stellensuche einen persönlichen Lern- und Wachstumsprozess, in welchem Sie nicht nur Ihren relevanten Arbeitsmarkt besser kennenlernen, sondern auch Ihren Bedürfnissen und Job-Vorstellungen auf den Grund gehen.

#karriere #bewerbung #headhunter

Weitere Artikel zu Karrierethemen finden Sie auf meiner Homepage <https://karrierecoaching.ch/artikel/>

