

## Wie Sie Ihre übertragbaren Fähigkeiten nicht kommunizieren sollten

Recruiter stehen in Zeiten des Fachkräftemangels vor grossen Herausforderungen. Eine besteht darin, Bewerbende zu erkennen, die nicht genau das Gleiche wie im neuen Job gemacht haben, aber über stellenrelevante Erfahrungen aus anderen Domänen verfügen. Es geht dabei um die Evaluierung der übertragbaren Fähigkeiten. Wie können Sie Recruiter dabei unterstützen und damit Ihren Stellenmarkt erweitern?

*Peter Näf*

Viele Bewerbende kennen die Herausforderung aufzuzeigen, dass sie für Stellen in Frage kommen, auch wenn dies nicht auf den ersten Blick ersichtlich ist. Sie verfolgen dabei aber meist eine von zwei Strategien, die nicht funktionieren.

Die erste Strategie besteht darin, die bisherigen Erfahrungen so abstrakt zu schildern, dass sie auch für die in Frage stehende Stelle relevant scheinen. Zum Beispiel sagt jemand von sich, er sei erfahren im Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte.

Das umschreibt so abstrakt, was er gemacht hat, dass seine Erfahrungen mit den Anforderungen vieler anderer Stellen übereinzustimmen. Allerdings: Bei aller Erklärungsbedürftigkeit eines Rasierapparates dürfte die entsprechende Verkaufserfahrung im Fonds-Sales einer Bank wenig nützen. Mehr Konkretisierung tut also not.

### Erklären hilft zwar, reicht aber nicht

Die zweite Strategie besteht darin, den Interviewerinnen zu erklären, dass die bisherigen Erfahrungen für die neue Stelle relevant seien.

So versuchte ein Kunde mich im Job-Interviewtraining zu überzeugen, dass seine IT-Projekterfahrung bei einem Handelsunternehmen gut auf die Stelle in einem Spital passe. Er erläuterte wortreich; ich konnte die Übereinstimmung aber nicht erkennen. Zu sehen war, dass er von seiner

Eignung für die Stelle überzeugt war. Ich konnte mich aber nicht auf sein Urteil verlassen – schliesslich war er als Bewerber befangen.

Ich bat ihn, mir genau zu schildern, was er beim Handelsunternehmen gemacht hatte. Er erzählte mir von der Herausforderung, verschiedene Lieferanten auf der einen Seite und Grosskunden auf der anderen Seite in die Systeme des Unternehmens einzubinden und Schnittstellen zu programmieren.

### Gutes Storytelling vermittelt Bilder

Zudem sei die Systemlandschaft durch das Wachstum der letzten Jahre wenig integriert gewesen; Abteilungen hätten unkoordiniert Software installiert. Er habe daher vereinheitlichen und mit unterschiedlichen Lieferanten verhandeln müssen. Seine Schilderungen vermittelten mir ein umfassendes Bild seiner Erfahrung. Ich konnte sehen, dass die Struktur der Organisation, die Herausforderungen der Stelle sowie die konkreten Aufgaben beim Handelsunternehmung und beim Spital übereinstimmten.

Dies wurde aber nicht durch Abstraktion, sondern im Gegenteil durch die detaillierte Schilderung sichtbar; das Erkennen von Übereinstimmung erfordert Bilder. Eine Erklärung brauchte ich nicht, denn nach der Erzählung konnte ich die Übereinstimmung sehen.

Bewerbende kritisieren oft zu Recht, Recruiter würden Domain-Erfahrung überbewerten. Aber es ist Aufgabe der Bewerbenden, mit Storytelling die übertragbaren Fähigkeiten aufzuzeigen. Wie das ein Kunde beeindruckend gemacht hat, finden Sie im Artikel «Kennen Sie Ihre übertragbaren Fähigkeiten?» beschrieben.

[#bewerbungsgespraech](#) [#selbstmarketing](#) [#storytelling](#)

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

