

Die größten Schnitzer



Fehler im Bewerbungsverfahren können Karrierewege verbauen. Immer wieder passieren dieselben Pannen. Lernen Sie die häufigsten Pannen kennen. [13.10.2008]

Mag. Werner Hammerl kennt die häufigsten Fehler der Bewerber in Österreich: Als einer der führenden Karrieretrainer in Österreich berät er Jobsuchende über sein Unternehmen bewerbungsberatung.AT seit Jahren mit Erfolg. "Gravierende Pannen passieren oft schon lange vor dem ersten Bewerbungsgespräch", erzählt er.

Fehler in der Frühphase

Hammerl unterteilt die "Bewerbungspannen der Frühphase" in drei Untergruppen. "Die ersten Fehler schleichen sich oft schon beim Studium der Inserate ein", weiß der Karriere-Coach. "Viele Jobsuchende in Österreich konzentrieren sich viel zu sehr auf die Berufsbezeichnung und zu wenig auf die Inhalte." In vielen Branchen seien aber transferierbare Fähigkeiten wie Erfahrung im Bereich Logistik, Kommunikationsfähigkeiten, Sprachkenntnisse wichtiger, als die Funktionsbezeichnung an sich. Mit der antiquierten Suche ausschließlich nach dem "erlernten" Beruf reduziere man seine besten Chancen massiv.

"Der zweite Fehler liegt darin, dass Inseratentexte falsch oder nicht genau genug gelesen werden", meint Hammerl. Man müsse bei Jobanzeigen besonders sensibel "zwischen den Zeilen lesen", um die Absichten des potenziellen Arbeitgebers zu erkennen. "Viele Dinge dürfen Arbeitgeber rechtlich gar nicht fordern", so Hammerl, "etwa Vorlieben bei Geschlecht, Alter, Nationalität. Dennoch sind es oft ungeschriebene Grundbedingungen." Arbeitssuchende, die das nicht ausreichend erkennen, werden oft in die Irre geleitet und investieren viel Zeit und Energie in Bewerbungen, die schon im Vorfeld aussichtslos sind. Geht Hammerl mit enttäuschten Klienten dann die Inseratentexte durch, so zeige sich häufig, dass der Bewerber wegen grundsätzlicher Dinge keine Chance hatte, zu einem Bewerbungsgespräch eingeladen zu werden.

Inserate sind Wunschzettel

"Der dritte Kardinalfehler der Frühphase liegt darin, sich vom Anforderungsprofil in Inseraten entmutigen zu lassen", schließt Hammerl. Inserate seien ein "Wunschzettel ans Christkind", das Profil jenes des Idealkandidaten, das aber kaum ein Kandidat zu 100 Prozent erfülle. "Ab einer Übereinstimmung von etwa zwei Dritteln der Voraussetzungen kann man sich als qualifiziert einschätzen." Mit der Wahl der richtigen Inserate hört sich das Risiko für Pannen freilich noch lange nicht auf. Der nächste Schritt ist die korrekte Bewerbung.

Sachlich, nüchtern, prägnant sollen Bewerbungsunterlagen sein - im Einklang mit Unternehmensrichtlinien, sofern vorhanden. Mag. Kathrin Prieschl ist Trainerin am Berufsförderungsinstitut (bfi) in Braunau am Inn und hilft vor allem Jugendlichen bei der Jobsuche. Sie kennt die Todsünden bei Lebenslauf und Anschreiben genau:

"Rechtschreibfehler, Tippfehler, falsche Anrede", zählt sie auf. "Auch 08/15 Anschreiben, die zeigen, dass es eine Massenaussendung ohne echtes Interesse an der Firma ist, sind ein fataler Fehler. Qualität statt Quantität lautet die Devise." Dadurch kann man die eigenen Stärken und Interessen mit dem Unternehmensprofil abstimmen - freilich ohne dabei zu lügen.

Mangel an Interesse und geringe Motivation vermeiden

Nächster Schritt, nächstes Fettnäpfchen: Das Bewerbungsgespräch. "Man soll sich unbedingt ordentlich auf das Gespräch vorbereiten", warnt Prieschl. "Geringe Kenntnis über das Unternehmen signalisiert jedem Personalisten einen Mangel an Interesse und geringe Motivation." Im Gespräch solle man sachlich bleiben, Fachkompetenz vermitteln und klar darstellen, was man warum in die Firma einbringen wolle - und was man im Gegenzug vom Unternehmen erwarte.

Für die Kleidung gibt es zwar keine strengen Richtlinien, grundsätzlich solle man sich aber bewusst und je nach Unternehmen "passend" kleiden. "Jede Firma hat ihren eigenen Dresscode, den soll man im Vorfeld abklären. Auf Nummer sicher geht man, indem man im hochwertigen Outfit erscheint", meint Prieschl. "Jeans oder kurze Hosen gehen gar nicht. Aber ein Hemd, das kneift und in dem man sich nicht wohl fühlt, ist wahrscheinlich auch eine schlechte Wahl."

Offen und nicht gekünstelt

Besonders tückisch sind schließlich Mimik und Gestik: Sie verraten Personalisten oft viel mehr, als die verbale Kommunikation, die Pannengefahr ist hier besonders groß. "Mimik und Gestik sollen offen und nicht gekünstelt sein", rät die Trainerin. Keinesfalls dürfe man zu leger wirken, auch das drücke - wie schon zu geringe Kenntnis über das Unternehmen - zu wenig Interesse und Motivation aus. "Die richtige Körpersprache kann man schulen. Aber: Lassen Sie sich nichts Unnatürliches antrainieren. Man kann ruhig echt sein, allerdings kann man immer Schwächen kaschieren und Stärken betonen."

(Benedikt Mandl / Bild: PhotoDisc)

[Home](#) | [Jobs suchen](#) | [Mein Monster](#) | [Karriere-Journal](#) | [Kontakt](#) | [Über Monster.at](#)
[AGB](#) | [Arbeitgeber](#) | [Datenschutz & Cookies](#) | [Nutzungsbedingungen](#) | [Impressum](#) | [Hilfe](#)

© 2007 Monster.com - Alle Rechte vorbehalten - U.S. Patent No. 5,832,497 - NASDAQ: [MNST](#)
info@monster.at