

# Ratschläge sind auch Schläge

Wie Sie mit Beratern und anderen Helfern umgehen

Wenn Sie bisher alles richtig gemacht haben, wird Ihre Umwelt Sie wegen Ihrer erfolglosen Bemühungen bedauern und Ihnen aus Mitgefühl alle möglichen Hilfestellungen anbieten. Schließlich gibt es eine Überfülle an wohlmeinenden Menschen, die Ihnen bei der Arbeitssuche behilflich sein wollen und die auf jeden Fall besser wissen als Sie, wie Sie dabei vorgehen sollten. Das fängt bereits in der Schule an. Dort sind die Lehrer - die ja in aller Regel selbst nie eine einzige Bewerbung geschrieben haben - gehalten, ihren Schülern zu zeigen, wie das geht. Ferner bieten Volkshochschulen Kurse in „Bewerbungstraining“ an, ebenso alle sonstigen Bildungsträger. In Fortbildungs-, Umschulungs- und ABM-Maßnahmen ist die Teilnahme am Bewerbertraining Pflicht. Die Arbeitsagentur bezahlt im eigenen Hause und in den beauftragten Unternehmen „Arbeitsberater“, „Arbeitsvermittler“ und „Fallmanager“, um Ihnen jobmäßig auf die Sprünge zu helfen.

Auch privat können Sie Karriereberater sowie

Outplacement- und Personalberater engagieren und deren professionelle Unterstützung bei der Arbeitssuche in Anspruch nehmen.

Natürlich würden Sie keinen dieser Spezialisten jemals von sich aus aufsuchen. Was aber, wenn Ihnen solcherlei Hilfe angeboten oder gar aufgedrängt wird?

Ingo A., zuletzt Stationsleiter in der Altenpflege, ist seit anderthalb Jahren arbeitslos. Eine frühere Kollegin will ihm die Visitenkarte eines Karriereberaters geben. Ingo A. lehnt die Karte zunächst ab, verspricht aber, darüber nachzudenken. Vor so einer wichtigen Entscheidung gilt es doch, alles gründlich abzuwägen. Und bis Ingo A. mit seinen Überlegungen so weit ist, hat die Kollegin die Sache vielleicht vergessen oder den Elan verloren.

★  
Level 1

Auf der nächsten Stufe nehmen Sie eine Ihnen angebotene Telefonnummer entgegen und bedanken sich herzlich. Dann bewahren Sie sie an einem sicheren Ort sorgfältig auf. Sollte der Andere so unhöflich sein und nachfragen oder gar bohren, gewinnen Sie Aufschub, denn Sie müssen ja erst einmal nachschauen, wo Sie die Telefonnummer hingetan haben.

★★  
Level 2

Wenn der Wohlmeinende zu penetrant wird, schauen Sie ihn traurig an und seufzen resigniert: „Bei dreieinhalb Millionen Arbeitslosen kann der Berater [ersatzweise: der Kursus, das Training oder was immer] mir sowieso keinen



Der erfolgreiche Arbeitslose sieht das natürlich anders

★  
Level 1

Arbeitsplatz verschaffen.“ Oder die andere Variante: „Wenn es keine Arbeitsplätze GIBT, kann der Berater auch nichts daran ändern.“ Aber Vorsicht: Mit dieser Antwort darf man nur solchen Gesprächspartnern kommen, die sich nicht viel Mühe geben. Intelligenten Nachfragern hält sie nicht lange stand und erscheint womöglich gar als faule Ausrede. Also ist sie nur für Einsteiger geeignet.

★  
Level 1

Selbstverständlich steht es Ihnen jederzeit frei, ein Beratungsangebot abzulehnen aus Sorge, dass Sie da in eine falsche Richtung gedrängt werden. Der Berater, der NICHT versucht, Sie zu irgendetwas zu drängen, muss sicher noch geboren werden. Aber auch mit dieser Befürchtung erklimmen Sie noch nicht die nächsthöhere Schwierigkeitsstufe. Zu viele Uneinsichtige würden von Ihnen verlangen, es ungeachtet Ihrer Bedenken wenigstens einmal zu versuchen, mit der Folge, dass Sie am Schluss doch wieder als schwarzes Schaf dastünden. Remember Sie sich: es geht darum, Ihr Image als ernsthaft und mühevoll Arbeitsuchender makellos rein zu erhalten.

Etwas eleganter ist da schon die Lösung von Günther D.: Er ruft den Berater an, spricht auf dessen Anrufbeantworter und bittet um Rückruf. (Im Internet-Zeitalter dürfte er alternativ auch eine E-Mail schreiben.) Nach ein bis zwei Stunden tut er dasselbe noch einmal. Falls der Berater sich daraufhin nicht umgehend meldet, kommt

diese Beratungsfirma für Günther D. nicht in Frage, denn „Da ist ja niemand zu erreichen.“ Ruft der Berater später doch noch zurück, ist es natürlich zu spät.

★★  
Level 2

Diese Vorgehensweise birgt allerdings ein gewisses Risiko. Selbst wenn Sie als Zeitpunkt für Ihren Anruf/Ihre Mail den dafür günstigen späten Freitagnachmittag wählen, geht der Berater eventuell schon bei Ihrem ersten oder zweiten Anruf ans Telefon oder beantwortet Ihre Mail sehr schnell. Und schwupp, hängen Sie drin.

Deshalb akzeptieren fortgeschrittene erfolgreich Arbeitslose die angebotene Unterstützung. So wie Ludwig B., ein 49-jähriger, auf Siemens BS 2000 spezialisierter Systemtechniker. Der für ihn zuständige Arbeitsberater erklärt ihm, dass nur noch wenige Firmen mit BS 2000 arbeiten und dass es daher schwierig sei, eine neue Anstellung in seiner alten Tätigkeit für ihn zu finden. Ludwig B. berichtet nun allen: „Ich brauche mich gar nicht mehr zu bewerben. Bei der Arbeitsagentur hat man mir gesagt, ich bin ein hoffnungsloser Fall.“

★★  
Level 2

Gisela W., 53 Jahre, sitzt im Büro des Betriebsratsvorsitzenden ihrer früheren Firma. Der weiß von einem benachbarten Unternehmen, dass dort eine Packerin gesucht wird. Gisela W. erwähnt ihre Hüft- und Knieleiden, die sie am allzu langen Stehen, Sitzen und Laufen hindern; selbst wenn das Unternehmen ihr eine Tätig-

★★  
Level 2

keit anbieten sollte, die sie im Liegen verrichten könnte, wäre ihr dies nur eingeschränkt möglich. Zudem seien ihre alten, pflegebedürftigen Eltern auf ihre Hilfe angewiesen, und sie wisse nicht, wie sie diese Verpflichtung mit einer eventuellen Anstellung unter einen Hut bringen solle. Gisela W. wirkt sehr traurig, weil der Betriebsrat sie dann doch nicht zu dem Nachbar-Unternehmen vermittelt.

Wahre Könner streben allerdings sogar von sich aus nach professionellem Rat. Denn natürlich gewinnen Sie mehr gesellschaftliche Anerkennung, wenn Sie nicht nur selbst alles Mögliche unternehmen, um einen neuen Job zu suchen (den Sie nie finden), sondern wenn Sie dazu auch noch die Unterstützung eines Profis in Anspruch nehmen. Auf diese Weise bessern Sie einerseits Ihr Image auf und tragen andererseits Ihren Teil dazu bei, einen ganzen Wirtschaftszweig am Leben zu erhalten, der sich von Hilfsangeboten für Arbeitslose ernährt und in den vergangenen Jahren ein beachtliches Wachstum zu verzeichnen hatte.

Und stellen Sie sich nur vor, welchen Triumph es Ihnen verschaffen wird, wenn Sie nach einer erfolglosen Beratung zu allen sagen: „Selbst der Outplacement-Berater hat nichts zuwege gebracht.“

Bereits bei der Auswahl des Beraters sollten Sie ein paar Tipps beachten, um jede unnötige

Gefahr zu vermeiden (siehe folgende Seite). Und was kann ein Berater letztlich schon tun, was Sie nicht selbst viel besser könnten?

Eine denkbare Strategie in der Zusammenarbeit mit einem Berater oder Trainer beruht auf Ihrer grundsätzlichen Skepsis: Alles, was der Berater sagt, ist unpassend, untauglich oder sonstwie falsch - jedenfalls für Sie. So wie in den folgenden Beispielen:

Jürgen M.s „persönlicher Berater“ in seiner Beschäftigungsgesellschaft empfiehlt ihm, nicht unbedingt von sich aus zu erwähnen, dass er im vergangenen Jahr an insgesamt 80 Tagen arbeitsunfähig krank geschrieben war. Dieser Rat ist moralisch verwerflich, denn - das haben Sie ja schon begriffen - man muss ehrlich sein. Jürgen M. erzählt daraufhin seinen Freunden und Bekannten: „Der hat mir regelrecht Angst gemacht, die Wahrheit zu sagen.“

★★★  
Level 3

Jobst E. weiß ganz genau, dass die von seinem Berater empfohlenen Initiativbewerbungen nichts bringen. In seiner früheren Firma landeten solche unverlangt eingesandten Schreiben stets im Papierkorb. Die 139 frankierten Umschläge, die er von seinem Berater für die Bewerbungsbriefe bekommen hat, leisten ihm freilich gute Dienste, um seinen zahlreichen Verwandten und Freunden wieder einmal ein Lebenszeichen zu schicken.

★★★  
Level 3

Annagret B. wiederum hält gar nichts von

## Welcher Berater ist für Sie der Beste?

12 Merkmale, an denen Sie erkennen, welcher Berater Ihnen die besten Chancen bietet, erfolgreich arbeitslos zu bleiben:

- Er hat keine abgeschlossene Ausbildung oder ein geisteswissenschaftliches Studium.
- Er hat keine Erfahrung in einem Wirtschaftsunternehmen oder gar keine Berufspraxis.
- Er hat nie im betrieblichen Personalwesen gearbeitet.
- Er hat niemals selbst Bewerber ausgewählt und eingestellt.
- Er erzählt Ihnen im ersten Gespräch, was ER alles für Sie tut.
- Er schildert sein Beratungsunternehmen als das Beste.
- Er verspricht Ihnen ein Arbeitsangebot aus seinen vielen Kontakten.
- Er verfährt nach Schema F.
- Er lässt Mailings und andere Bewerbungen in Ihrem Namen versenden, ohne dass Sie davon wissen.
- Er setzt Sie psychisch unter Druck, wenn Sie nach ein paar Wochen noch keinen Arbeitsvertrag haben.
- Er entwickelt keinen persönlichen Maßnahmeplan mit Ihnen.
- Er vereinbart nur dann Termine mit Ihnen, wenn Sie ihn ausdrücklich darum bitten.

Wenn bis zu drei Kriterien erfüllt sind, kann der Berater als gut für Sie geeignet gelten, bei mehr als drei als sehr gut geeignet.



der Idee ihrer Beraterin, kleinere und mittlere Unternehmen in ihre Bewerbungsstrategie einzubeziehen. Als ihre Bewerbungen an die elf Großunternehmen in ihrer Heimatstadt ohne Resonanz bleiben, wirft Annegret B. der Beraterin Versagen vor: „Ich dachte, Sie würden mir helfen.“

★★  
Level 2

Die zweite, recht beliebte Strategie im Umgang mit Beratern besteht darin, dass Sie deren Vorschläge mit Begeisterung aufnehmen. Später wundern Sie - und alle anderen - sich dann, warum in der Realität doch nichts dabei herauskommt.

So erging es Walter P., der sich als kaufmännischer Leiter in einem Unternehmen der Sicherheitsbranche bewerben wollte. Neben einer früheren Tätigkeit in einem Sicherheitsunternehmen konnte er auch auf eine siebenjährige Dienstzeit bei der Bundeswehr zurückgreifen. Nur fehlte ihm leider für die Zeit als Berufssoldat der Nachweis. Trotz mehrerer geschickt platzierter Denkanstöße seines Beraters fiel ihm nicht ein, wie er diesen Nachweis im Nachhinein beibringen könnte. Sein Berater schlug Herrn P. daraufhin vor, sich über Ehemaligen-Treffen die Adressen seiner früheren Vorgesetzten zu besorgen und diese dann um eine persönliche Referenz zu bitten.

Herr P. zeigte sich sehr motiviert und war stolz, als er tatsächlich kurz darauf zu einem „Ehemaligen-Frühstück“ seiner Bundeswehr-Kameraden

★★★  
Level 3

eingeladen wurde. Mehrere Wochen später, als der Berater ihn danach fragte, berichtete der Ex-Offizier, dass er tatsächlich die Adressen von zweien seiner damaligen Chefs bekommen habe. Aber es habe seiner Ansicht nach überhaupt keinen Sinn, sich an diese zu wenden, denn eine Teilnahme an Wehrübungen stehe ihm auf Grund seines Alters ja nicht mehr offen.

Was denn das Eine mit dem Anderen zu tun habe, fragen Sie als Leser vielleicht, und wieso die Referenz auf der Strecke geblieben sei? Das hat der Berater sich auch gefragt. So eine partielle Amnesie ist jedoch ein äußerst nützliches Werkzeug für den erfolgreichen Arbeitslosen, genauso wie ein unerschöpflicher Vorrat an Begründungen, warum etwas keinen Sinn hat.

Josef C., ein 51-jähriger Organisationsprogrammierer und EDV-Berater, war nach seiner ersten Bewerbungskampagne ebenfalls nicht zu einem neuen Arbeitsvertrag gekommen. Eine äußerst großzügige Abfindung seines Ex-Arbeitgebers hatte ihm ein finanzielles Polster verschafft und versetzte ihn in die Lage, zur Not auch für ein geringeres Gehalt zu arbeiten. Daher empfahl ihm sein Jobcoach, sich auf eine Position zu bewerben, die sehr häufig ausgeschrieben wird: als kaufmännischer Sachbearbeiter. Dabei könne Josef C. doch seine Ausbildung als Industriekaufmann und seine frühere Berufspraxis ins Spiel bringen. Der Gecoachte fand die Idee überzeu-

gend und änderte sein Bewerbungsanschreiben entsprechend. Seine Bewerbungsmappe ließ er jedoch so, wie sie war - mit dem Lebenslauf und Know-how-Profil eines hochkarätigen EDV-Spezialisten. Demgemäß blieben auch bei dieser Kampagne die Absagen nicht aus, und Josef C. fand seine Vorahnung bestätigt, dass sogar Jobcoaching nicht zum Erfolg führt.

★★★  
Level 3

Eine dritte Strategie im Umgang mit Hilfsangeboten entwickelte Lothar K. Ihm gelang bereits bei der ersten Kontaktaufnahme der Beweis, weswegen Beratung eben nicht funktioniert. Und das bewerkstelligte er so: Er rief einen Outplacement-Berater an, nannte seinen Namen und sagte, er benötige eine Auskunft. Dann begann er, die lange, komplizierte Geschichte einer seit mehreren Monaten laufenden Bewerbung in all ihren Stadien zu erzählen. Nun wolle er nur wissen, wie er sich in der jetzigen Phase am besten verhalten sollte. Der Berater war gerne bereit, hierzu einen Rat zu erteilen, erklärte Herr K. jedoch, eine solche Beratung sei natürlich honorarpflichtig. Lothar K. beendete daraufhin wütend das Gespräch, indem er einfach auflegte.

Herr K. hatte sein Anliegen ausdrücklich als „Auskunft“ deklariert (und nicht etwa als „Beratung“). Verständnisvolle Zuhörer werden ihm durchaus darin zustimmen, dass der Berater sich durch die Verweigerung einer kleinen „Auskunft“ als geldgieriger und hartherziger Unmensch selbst disqualifiziert hat.

★★★  
Level 3

