

CAREER CHECKS

WIE SIE SICH ERFOLGREICH VON HEADHUNTERN JAGEN LASSEN

Career Checks mit Executive Coach Christina Künzle*

Be nice to headhunters, when you do not need them, sagte mir Einmal ein prominenter Vertreter seines Fachs ... Knüpfen Sie frühzeitig gute Kontakte zu Headhuntern, nicht erst wenn Sie sie brauchen, sagt Hans Wälchli, ebenfalls einer der ganz erfolgreichen Executive Searchers der Schweiz.

Hunter – also Jäger – wollen jagen. Sie wollen Sie nicht reglos auf dem Serviertablett, sie wollen Sie hunten! Headhunter arbeiten für das Unternehmen, das sie beauftragt und bezahlt, und nicht für die Hunderte von möglichen Kandidatinnen und Kandidaten, die Ihnen ihr CV senden. Das frustriert Letztere zuweilen. Sollten Sie aber eine gute Beziehung haben zur einen oder anderen Executive Searcherin, dann könnte es durchaus sein, dass sie Ihnen einen Gefallen tut und Sie einem Unternehmen vorstellt, falls es ideal passt.

Wie also schaffen Sie es, ins Beuteschema der Headhunter zu kommen?

ONE MACHEN SIE IHRE HAUSAUFGABEN!

Drei Fragen sollten Sie in Sekundenschnelle beantworten können: Wer bin ich? Was kann ich? Was will ich? Wer kein Ziel hat, ist immer am richtigen Ort. Falls Sie weniger „zen“ sind, dann gilt es, sich zu überlegen, wohin Sie wollen. Bevor Sie mit einem Headhunter sprechen, sollten Sie dies ziemlich genau wissen, denn er hat weder die Zeit noch die Geduld, um das für Sie herauszufinden. Wenn der Headhunter versteht, was Sie wollen, dann kann er mental seine Mandate durchgehen und entscheiden, ob Sie passen. Dann kommt unmittelbar die Frage: Würden Sie in dieser Position auch erfolgreich sein? Berechtigen Sie Ihre bisherigen Leistungsausweise für diese Position? Was können Sie folglich an Beweisen vorbringen, welche der Executive Searcherin die Sicherheit geben, keinen Fehler zu machen, wenn Sie sie für eine bestimmte Position vorschlägt? Wenn Sie wissen, was Sie können, dann schätzen Sie sich auch richtig ein. Wer sich genau kennen will, analysiert seine Erfolge und Resultate sorgfältig, reflektiert Talente und Verhalten und holt häufig Feedback ein. So spüren Sie immer schneller und genauer, wer Sie sind, was Sie können und was nicht.

TWO WERDEN SIE SICHTBAR!

Es gibt viele tolle Frauen (und Männer), die nie auf den Radar eines Headhunters kommen. Sie arbeiten zwar fleissig und erfüllen die in sie gesetzten Erwartungen. Sie helfen ihren Kolleginnen und Kollegen. Sie sind geschätzte Mitarbeitende, aber sie kommen einfach nicht so recht vom Fleck, obwohl alle mit ihnen zufrieden sind. Dieser Falle entkommen Sie, indem Sie auffallen und bekannt werden. Netzwerken Sie! Gehen Sie da hin, wo die Headhunter auch sind: zu Anlässen mit hochkarätigen Rednern, in Verbände, Vereine und Clubs, welche erfolgreiche

Menschen mit überdurchschnittlichen Leistungsausweisen anziehen. Gehen Sie in Konferenzen, Seminare, zu Firmenanlässen, Wirtschaftsveranstaltungen und politischen Versammlungen der Extraklasse! Seien Sie sich bewusst, dass es nicht nur Weiterbildung, sondern auch Kontakte braucht, um weiterzukommen! Investieren Sie nebst in Schönheit und Fitness auch ins Dabeisein, nämlich da, wo die Musik spielt. Wenn Sie hochkarätiges Wissen, spezielle Kenntnisse und Erfahrungen haben, dann halten Sie Vorträge und publizieren Sie Artikel! Treten Sie an die Öffentlichkeit! Pflegen Sie nicht nur sich, sondern auch Ihren Brand!

THREE SEIEN SIE HILFSBEREIT!

Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft, kleine Hilfestellungen das Netzwerk. Lassen Sie sich ein bisschen ausnutzen und eröffnen Sie so ein „goodwill“-Konto bei den Menschen, die mit Ihnen in Kontakt sind. Manchmal sucht der Headhunter Ideen und nicht Sie – geben Sie ihm Ideen und Namen, er wird dankbar sein für gute Tipps und sich an Sie erinnern. Gute Netzwerkpartner geben, helfen, unterstützen und teilen. Nichts Tristeres als ein Netzwerk, in dem jeder nur holen will – es überlebt nicht lange. Jede(r) hat etwas zu geben, und Netzwerke leben vom Austausch, genau wie die Märkte auch.

FOUR BLEIBEN SIE PROFESSIONELL!

Je schneller Sie die Erfolgsfaktoren in einer Position erkennen, desto schneller haben Sie auch Erfolg, weil Sie sich auf das Richtige konzentrieren. Neudeutsch „key performance indicators“ (Schlüssel-Leistungs-Indikatoren) zeigen Ihnen, wo Sie punkten können. Holen Sie die Erwartungen von Vorgesetzten und Kunden ab, lassen Sie sich dazu die konkreten Erkennungsmerkmale geben und schon haben Sie Ihren „KPI“. Das Bonmot: „Der Arbeiter arbeitet und der Chef scheffelt“ drückt nicht zuletzt auch die Wahrheit aus, dass messbare, sichtbare und relevante Leistung höher bewertet und bezahlt wird als das harte Arbeiten an und für sich. Fachkräfte fokussieren auf Leistungserstellung, Managerinnen fokussieren auf Nutzen und Resultate und optimieren diese, d. h. sie werden erst aktiv, wenn sie wissen, was der beabsichtigte Nutzen oder das erwünschte Resultat sein soll. „Rather work smarter than harder“ (besser intelligenter als härter arbeiten) bedeutet, sich auf das zu konzentrieren, was gemessen und belohnt wird. So kommen Sie zu Leistungsausweisen, die sich sehen lassen und gesehen werden.

FIVE GEWINNEN SIE IM INTERVIEW!

So erhöhen Sie Ihre Chancen auf Fortsetzung des Bewerbungsprozesses:
»Seien Sie sich bewusst, dass das Interview ein Verkaufsgespräch und keine Beichte ist. Erzählen Sie von Ihren Stärken und

Erfolgen und allem, was Sie attraktiv macht für den ausgeschriebenen Job.

»Je wohler sich Ihr Gesprächspartner mit Ihnen fühlt, desto besser wird er Sie und das Interview in Erinnerung behalten. Achten Sie auf die Chemie: Seien Sie positiv und entspannt; lächeln Sie und zeigen Sie Wertschätzung.

»Fassen Sie sich kurz. In der Regel reichen 2-3 Sätze für eine Antwort. Damit bleiben Sie im Dialog und halten das Interesse und die Aufmerksamkeit Ihres Gegenübers.

»Sprechen Sie positiv über Ihre Vergangenheit und Ihr Umfeld.

»Formulieren Sie Ihre Sätze positiv (z. B. „ich erledige meine Arbeit termingerecht“ anstelle von „ich liefere nicht zu spät ab“).

»Wenn Sie aufgefordert werden, von Schwächen und Misserfolgen zu sprechen, dann enden Sie auf was Sie daraus gelernt haben, wie Sie

Schwachpunkte kompensieren und warum Ihnen solche Fehler nicht mehr passieren.

»Sagen Sie, wenn möglich, nie „nein“, es sei denn, Sie wollen sich abgrenzen. Suchen Sie Parallelen und Ähnlichkeiten, die Sie einbringen können.

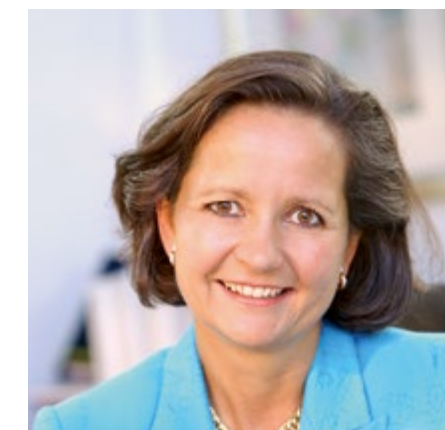
»Seien Sie ehrlich. Gehen Sie nach dem Grundsatz „alles, was ich sage ist wahr“. (Sie müssen aber auch nicht alles sagen, vor allem dann nicht, wenn Sie nicht gefragt werden).

»Versuchen Sie ab und zu, das Interview mit intelligenten Fragen zu drehen. Dabei sollten Sie beitragsorientierte und keine Bedürfnisfragen stellen.

»Stellt der Interviewer Fragen, hinter welchen eine Präferenz steht, dann holen Sie diese zuerst mit einer Gegenfrage ab.

»Vermeiden Sie es, im ersten Gespräch über das Gehalt zu sprechen. Je lockerer und entspannter Sie im

Bewerbungsprozess bleiben, desto attraktiver sind Sie für Headhunter. Machen Sie es ihm/ihr einfach, Sie als die beste Kandidatin zu identifizieren, indem Sie Ihre Stärken zeigen, aber nicht aufdrängen. Indem Sie sich interessiert und offen geben, aber keinen Druck machen. Indem Sie wertschätzend und zuverlässig bleiben, auch wenn es mal nicht so läuft, wie Sie's gerne hätten, denn es gibt immer eine weitere Möglichkeit. «



*Christina Kuenzle ist Unternehmerin und betreibt mit ihrer Firma Choice Ltd. seit Jahren erfolgreiches Business & Executive Coaching. Als Gastautorin von Ladies Drive wird sie in den nächsten Ausgaben etwas von ihrem reichen Wissen an uns weitergeben. www.choice-ltd.com

Der swiss network day ist der erste branchen- und verbandsübergreifende Netzwerkanlass für **Frauen und Männer**. Wir bieten spannende Referate von Tatjana Strobel und Robert Beer, Diskussionen rund ums Thema „Netzwerken“ und als Special Guest die Bierprinzessin Claudia Graf sowie genügend Zeit um neue Geschäftskontakte zu knüpfen, bestehende Kontakte zu pflegen und interessante Menschen kennen zu lernen. Infos zu Referenten und Programm unter www.swissnetworkday.ch

Das berufliche Netzwerk ist der Erfolgsfaktor Nr. 1.

Verleihung des **swiss women's award**
www.swisswomensaward.ch

20. Juni 2013 14.00 Uhr im Theater Casino Zug, Artherstrasse 2-4, 6300 Zug
Leserinnen des Ladies Drive erhalten einen Rabatt von CHF 30.- d.h. ein Ticket kostet statt CHF 190.- nur CHF 160.-.
Anmeldung unter www.swissnetworkday.ch/anmeldung (auf Anmeldung klicken und den **Aktionscode LADIESDRIVE2013** eingeben)
Ladies Drive verlost **zwei Gratiseintritte** für den Anlass. Mitmachen bis 15.6.2013 unter info@ladiesdrive.tv