

### «Entlassen - und jetzt?»

Ich weiss aus eigenen Erfahrungen um die Bedeutung einer Entlassung. Sie sind zornig, fühlen sich verletzt, verunsichert und ungerecht behandelt, möglicherweise sind Sie auch erleichtert, da die unsichere Situation jetzt wenigstens geklärt ist.

Wenn die Kündigung definitiv ist, Sie alles dazugehörige wie; rechtliche Fragen, Fristen, Arbeitszeugnis, Entschädigungen, RAV, Versicherungen etc. abgeklärt haben, sollten Sie die Kündigung und Ihre neue Arbeitssituation rasch möglichst akzeptieren. Einfach darum, damit Sie Ihre Energie gebündelt und kraftvoll für Ihre neue berufliche Ausrichtung einsetzen können. Eine Entlassung benötigt eine innere persönliche Verarbeitung. Ob Sie das selber können oder professionelle Hilfe dazu benötigen, müssen Sie und Ihr nächstes Umfeld zusammen entscheiden. Auf jeden Fall ist es hilfreich, wenn Sie sich baldmöglichst mit Ihrer neuen Ausrichtung aktiv selber befassen.

Ohne Arbeitstelle zu sein, ist keine Schande, es ist ein momentaner Zustand, welcher durch Sie selber beeinflusst und verändert werden kann. Auch wenn Sie das selber im Moment vielleicht anders sehen, es gibt keinen Grund den Kopf hängen zu lassen. Akzeptieren Sie Ihre neue Lebenssituation und nehmen Sie diese als Chance für neue Lebensziele. Nicht im Sinne von «künstlich positivem Denken», sondern mit ehrlicher Überzeugung und dem Willen dazu, alles zu tun, dass es für Sie wieder positiv kommt.

Geben Sie sich selber die Chance neue Wege zu gehen, erarbeiten Sie sich Lösungen dazu, bewegen Sie sich und gehen Sie mit Zuversicht in Ihren neuen Lebensabschnitt. Sie sind nicht alleine, und es gibt für jede Problemstellung sinnvolle und konstruktive Lösungen. Das gilt auch für Sie und Ihre momentane Lebenssituation!

Für den Umgang mit solchen Situation bin ich trainiert und ich bin es gewohnt, damit konstruktiv umzugehen. Mit Feingefühl, jedoch mit einer sinnvollen Objektivität wie Sachlichkeit. Mit meinem langjährigen Wissen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung. Dies damit Sie sinnvoll, effizient sowie zielorientiert in Ihre weitere berufliche Zukunft durchstarten können.

### «Stellensuche, Stellenfindung»

Die folgende Thematik richtet sich an verschiedene Zielgruppen, die alle das gemeinsame Ziel verfolgen, eine sie ausfüllende und zufrieden machende Arbeitsstelle zu finden und annehmen zu können. Dabei denke ich an;

- Menschen, die eine Stelle suchen.
- Menschen, die eine berufliche Orientierung suchen.
- Menschen, die eine berufliche Neuorientierung suchen.

Über die Motivation der einzelnen Gruppen möchte ich mich in diesem Artikel nicht befassen. Diese ist unterschiedlich und jede muss individuell ausgeleuchtet und berücksichtigt werden. Für alle Gruppen gilt, dass die Stellensuche bzw. die Stellenfindung nach ähnlichen Kriterien vorgenommen werden soll.

Ungeachtet zu welcher Gruppe jemand gehört, fällt mir in meinen Beratungen immer wieder auf, dass es Menschen gibt, die auch heute noch nicht verstehen wollen, dass der gewohnte Bewerbungsablauf immer seltener funktioniert. Er kann funktionieren, wenn man das «Finden» irgendeiner Anstellung über die vorhandenen persönlichen Anforderungen stellt. Kurzfristig für eine rasche Problemlösung mag das sogar Sinn machen, doch bereits nach einer Anstellungsperiode von ca. einem bis zwei Jahren bezweifle ich die Erfolgsaussichten für eine längere und zufriedenstellende Beschäftigung.

Ziel einer neuen Anstellung sollte es auch künftig sein, dass die Perspektiven sich an einem mittelfristigen Zeithorizont orientieren. Längerfristiges Denken ist wohl wünschbar, macht jedoch im heutigen, sich rasch verändernden Wirtschaftsmarkt nicht wirklich Sinn. Das längerfristige Denken, sollte sich über die persönlichen Lebens- wie Berufsziele definieren und entwickeln.

Befassen wir uns jetzt mit dem eigentlichen Bewerbungsprozess. Ihre Standortbestimmung ist abgeschlossen und Sie haben durch den Beratungsprozess weitere Erkenntnisse über Ihre Fähigkeiten und Vorstellungen, sowie Möglichkeiten erarbeitet, auch über eine mögliche Strategie wissen Sie Bescheid. Jetzt folgt die aktive Umsetzung, quasi «**Ihr Marketingjob in eigener Sache**».

Diese Aufgabe müssen Sie so sehen, wie wenn Sie einen Job ausüben!

***Zielorientiert, täglich, konkret, kreativ und selbständig!***

Und genau ab diesem Fixpunkt teilen sich meine zu Beratenden hauptsächlich in zwei Gruppen. Bei den einen macht es «**klick**», diese nehmen Anregungen auf, transformieren diese in eine für sie geeignete Vorgehensweise, legen los und kommen so meistens zu ihrem Ziel!

Die Mitglieder der anderen Hauptgruppe bieten zig Begründungen warum das für sie nicht funktioniert. Sie verstecken sich hinter ihrem «Alibi-Bewerbungsweg» und sind enttäuscht, dass es bei ihnen einfach nicht vorwärts geht. Sie legen nicht wirklich los und sie kommen nicht mal in die Nähe ihrer durch sie selber formulierten Zielsetzung.

Ich habe kein Problem zuzugeben, dass bei solchen Zwischenmeldungen auch ich manchmal meine Zweifel über den ausgearbeiteten Ablauf habe. Meine eigene Denkeinstellung «**ohne Fleiss, Kompetenz und wesentlichem Engagement kein Preis**» lässt mich meine eigene Beurteilung jedoch rasch wieder richtig einordnen.

Um Ihnen das konkret näher zu bringen, gebe ich Ihnen gerne ein reales Beispiel aus meiner Beratungstätigkeit.

*«Vor ca. einem Jahr hat sich ein Mann bei mir telefonisch für ein Kontaktgespräch angemeldet. Sein Alter, über 60ig Jahre, sein Lebenslauf war vielseitig und sehr lebhaft, sein Auftritt gepflegt, zwischendurch etwas unwirsch in seinen Argumentationen. Er wirkte erzürnt über die Arbeitswelt, er war zu diesem Zeitpunkt stellenlos, er wolle doch arbeiten. Von sich selber war er sehr überzeugt, er sende täglich zig Spontanbewerbungen an zig Unternehmungen. Er konnte nicht verstehen, dass er keine Anstellung mehr finden könne.»*

Klar, auch ich hatte meine Bedenken über seine wirklichen Erfolgschancen, was ich ihm auch mitgeteilt habe. Gleichzeitig habe ich für mich beschlossen, dass ich ihm Unterstützung geben werde, sofern er auf mich hört.

Wir haben zusammen seine Bewerbungsunterlagen angepasst und eine pragmatische Vorgehensstrategie entwickelt. Seine Begeisterung hat sich in Grenzen gehalten, ehrlich gesagt hat er mir ins Gesicht mitgeteilt, dass er nicht viel davon halte. Somit bin ich davon ausgegangen, dass ich nichts mehr von ihm hören werde und hatte ihn bereits beinahe vergessen.

*«Einige Wochen später habe ich von ihm ein nicht gerade freundliches E-Mail bekommen. Inhalt, er hätte sich doch an unsere Vorgehensweise gehalten und er erhalte trotzdem nur Absagen. Das wollte ich natürlich nicht auf mir sitzen lassen und habe ihn angerufen. Nach einer Entschuldigung über seinen Umgangston erwähnt er beiläufig, dass er am kommenden Freitag einen Vorstellungstermin hätte. Nach einem kurzen Motivationsanschub meinerseits haben wir dann unser Telefongespräch beendet. Der Freitag ist gekommen, das Telefon hat geläutet und es hat tatsächlich mit der Anstellung funktioniert. Trotz einem freudigen Dankeschön an meine Adresse, hat er mich spüren lassen, dass er den Erfolg nur sich selber zu verdanken hat.»*

Auch wenn er insgesamt etwas dankbarer hätte sein können, schätze ich an ihm, dass er trotz schwieriger Erfolgsperspektiven zugehört und Ideen aufgenommen hat, jedoch seinen Weg konsequent bis zur persönlichen Zielerreichung gegangen ist. Er hat sich nicht aufgegeben und obwohl er selber anderer Meinung war, hat er auf sinnvollen Support gehört. Und dafür wurde er durch sich selber belohnt.

**Mir ist diese Thematik sehr wichtig**, denn neben den persönlichen und wichtigen Erkenntnissen, beinhaltet Ihr Marketingjob auch Ihre Bewerbungsstrategie, und diese führt Sie direkt zu Ihrem Matchpunkt!

Versetzen Sie sich in die Situation wo Sie einen Ihnen wichtigen Mitarbeitenden für eine zu besetzende Stelle gesucht haben und überlegen Sie mal kurz, was Ihnen selber dabei wichtig war. Sollten Sie noch nie in solch einer Situation gewesen sein, versuchen Sie sich in solch eine Anstellungssituation hinein zu denken.

Idealerweise wäre das doch eine Person, deren Fähigkeiten, charakterliche Eigenschaften, soziale Kompetenzen, Arbeitsleistungen, Teamfähigkeit, Ihren Anforderungen und Bedürfnissen möglichst nah kommt. Das heisst doch, dass Sie am liebsten eine Person anstellen würden, die Sie bereits kennen. Sei das persönlich aus Ihrem Arbeitsumfeld oder über Empfehlungen aus Ihrem Kontaktnetz. Im Prinzip wünschen Sie sich soviel Informationen über eine geeignete Person zu haben, wie es nur geht. Dies damit Sie keine Fehlbesetzung vornehmen.

Sinnvollerweise sollten Sie als Stellungssuchender genau in diese Schnittstelle hineinfliegen. Am liebsten vorzeitig und rechtzeitig. Im Marketing benutzt man dafür den Ausdruck **«just in time»**. Um das geht es bei Ihrem Marketingjob, bei Ihrer Stellensuche und Stellenfindung.

Darüber sollten Sie sich Gedanken machen und sich, wenn das nicht alleine geht, konkreten Support holen. Sie könnten das alleine tun, eine neutrale Fachperson zeigt Ihnen jedoch Wege auf, auf die Sie vielleicht alleine nicht kommen. Einfach weil Sie das bis anhin noch gar nicht mussten und dieses «Arbeitsdenken» deshalb nicht zu Ihren Kernkompetenzen gehört.

Ihr Ziel ist es doch, effizient und zielorientiert zu einer Anstellung zu finden, die Sie ausfüllt und in Ihren persönlichen Lebenszielsetzungen weiterbringt. Ich stehe Ihnen mit meinem Wissen, meiner systematischen Datenbank und meinen Erfahrungen dafür zur Verfügung. Ziel- und Marktorientiert sowie mit gutem zwischenmenschlichem Feingefühl.

Möchten Sie mehr darüber erfahren, dann freue ich mich auf ein Gespräch mit Ihnen. Dieses Gespräch ist für Sie bereits sehr wertvoll, gleichzeitig unverbindlich und kostenlos. Nehmen Sie sich die Zeit und melden Sie sich dafür an. [www.meine-laufbahnplanung.ch](http://www.meine-laufbahnplanung.ch) oder 079 424 89 13.

April 2009 / Roger Luks