



sms bewerber

40 x 160 zeichen

①

Schreib nicht umständlich, red nicht drum herum, wart nicht bloß ab. Ob du 15 bist, 25 oder Halbgreis: Vermarkte dich aktiv. Geh stets direkt auf dein Ziel los.

②

Die Jobwelt ist dir recht fremd & du hast noch nicht einmal ein berufliches Ich. Zeig dem Ausbilder, dass du in deine berufliche Identität hineinwachsen willst.

③

Wenn du nicht reden kannst, sprich Leute an. Wenn du schlecht schreibst, schreib. Bist du ungeduldig, stell dich in die Schlange am Postschalter. Bau dich auf.

④

Wenn es um deine persönlichen Stärken geht: Keine "Ich bin-Sätze". Antworte besser "Ich habe ... gemacht" oder führe auf, was Wichtige Erwachsene von dir halten.

⑤

Erwachsene vertrauen Erwachsenen mehr als dir. Bau auf die Macht der Wichtigen Erwachsenen. Die kennen dich. Die schätzen dich. Die setzen sich für dich ein.

⑥

Das werden Wichtige Erwachsene für dich tun: Dich aufbauen. Dir Vorbild sein. Tipps geben. Bei Ausbildern sondieren. Dich loben und preisen. Dich unterbringen.

⑦

Maximalrecherche für die Berufsfindung: Was tragen die Leute? Wie reden sie? Wie verhalten sie sich? Was finden die gut? Was sind ihre Sorgen? Wie ticken die?

⑧

Sprich vorab Leute an, die im von dir angestrebten Beruf sind. Frag alles. Schau auf berufstypisches Handeln, berufsbezogenes Denken, berufsspezifische Macken.

⑨

Peil dann eine Ausbildung an, wenn du dich selber im Job siehst & klar vor Augen hast, was du Tag für Tag konkret an Handgriffen, Vorgängen, Aufgaben erledigst.

⑩

Die Arbeitswelt ist ein großer Markt. Dort vermarktest du deine Lern- & Leistungskapazitäten. Sieh dich um. Beweg dich. Mach dich sichtbar. Sprich an. Biete an.



①① Selbst-Vermarktung braucht Einsatz: Setz deine Agenten & Fürsprecher ein. Setz deine Zeit & Energie ein. Investier in die Zukunft. Keine Bewerbung ohne Budget.

①②

Investiere in deine Karriere. Es geht nicht ohne: Gutes Deutsch. Manieren. Englisch. Word & Internet. Jackett & Lederschuhe. Frisur. Foto. Astreine Unterlagen.

①③

Versteh, was Bewerben ist. Bewerben heißt, jemandem zuarbeiten. Du willst dieser Person nicht unnötig Arbeit machen. Darum lässt du weg, was sie nicht braucht.

①④

Bewirb dich so, dass man dich wahrnimmt, dass man dich unterscheidet & dass man dich mit deinen Mitbewerbern vergleichen kann. Anschreiben & Lebenslauf reichen.

①⑤

Musteranschreiben gibt es nicht, weil sie korrekt sind. Es gibt sie, weil Abschreiben bequem ist. Anschreiben-Klone machen Bewerber unsichtbar, hässlich & dumm.

①⑥

Du schreibst an jemanden. Liefer keinen Spam. Liefer keine Werbung. Liefer keine Floskeln. Lad keinen Müll ab. Halte deine kurze Rede. Sie passt auf eine Seite.

①⑦

Einleitung - Hauptteil - Schluss. Du kennst das Schema? Vergiss es. Personaler überspringen stets Einleitungen. Starte immer mit deinem stärksten Pro-Argument.

①⑧

Fächere deine Leistungen, Erfolge, Verdienste auf. Kleb an den Fakten. Nenn Zeugen. Keine Ego-Statements! Sag nicht, du seist motiviert. Beleg deine Motivation!

①⑨

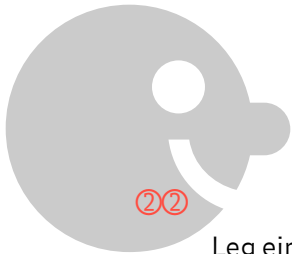
Wenn du nicht gut über dich sprichst, wer sonst? Was immer konkret deine Eignung belegt, schreibe auf. Kein Verweis auf die beigelegten Unterlagen. Du lieferst!

②⑩

Halte dich an die Regeln für das Brief-Layout. Betreff, Anrede, Schlussformel sind Vorschrift. Dazwischen packst du deine Präsentation. Schmied bloß kein Blech.

②①

Das Anschreiben ist ein Briefing. Der Lebenslauf ist eine tabellarische Übersicht. Je mehr du die Daten eindampfst, desto besser dein Service. Halt es einfach!



Leg eine zweiseitige Tabelle im Goldenen Schnitt an. Linkspaltig stehen die Überschriften & monatsgenau die zeitlichen Daten. Vermeide Lücken. Notier Erfolge!

23

Bau das ein: Leistungen und Erfolge in und nach der Schule. Ferienjobs. Mitgliedschaften. Außerschulische Bildung. Ehrenamtliches Engagement. Fake keine Hobbys!

24

Reduzier alles auf Hauptwörter. Spar dir Erläuterungen. Lass die Fakten sprechen! Kein Über-Design wie Balken oder Linien. Maximal zwei Schriften. Times stinkt!

25

Lebenslauf & Anschreiben sind gleichwertig, gleich stark & bedeutsam. Das erste ist dein Leistungsangebot, das zweite deine Leistungsübersicht. Mach dich stark!

26

Sei fotogen. Trag Erwachsenenkleidung. Geh ins Studio. Blick voll in die Linse. Deine Augen funkeln. Say Cheese! Zeig Biss - lächle, bis dir die Tränen kommen.

27

Gib kein Geld für Angeber-Mappen aus. Gib kein Geld für dreiflügelige Doofen-Mappen aus. Gib kein Geld für Analphabeten-Mappen aus mit der Aufschrift BEWERBUNG.

28

Die korrekte Mailadresse: vorname.nachname@provider. Keine Künstler-, Anmach-, Kampfnamen! Kostenlose Mailadressen machen dich zum Werbe-Eselchen für Provider.

29

Mail ist kein Grund, um die Rechtschreib-Sau rauszulassen. Rede stets höflich an. Grüße stets freundlich am Schluss. Beschließe die Mail mit vollständigem Namen.

30

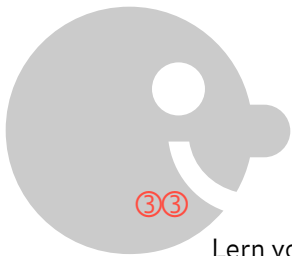
Üb die Geschichte deines bisherigen Werdegangs ein. Mach diese Story spannend, lebendig, witzig. Nenne Namen und Orte. Sprich nur gut über dich. Fass dich kurz.

31

Neben Anschreiben und Lebenslauf ist die Bewerber-Story deine dritte starke Waffe. Nur hier begründest und erklärst du dein Handeln. Achte auf die Nahtstellen!

32

Lies die häufigsten Interview-Fragen. Studier die Antwort-Strategien. Simuliere reale Gespräche. Alle Fragen sind denkbar und die wichtigsten sind vorhersagbar.



Lern von Älteren, wie deren Interviews abgelaufen sind. Frag Ausbilder, wie sie Auswahlverfahren gestalten. Arbeite Tests durch. Studier die Ausbildungsordnung.

③④

Gespräche finden statt, weil ein Ausbilder herausfinden will, was gegen dich spricht. Wirb aktiv um Vertrauen. Räum Zweifel aus. Keine negativen Selbstaussagen!

③⑤

Obacht: Ein Auswahlgespräch ist weder Berufsberatung noch Deutschland sucht den Superstar. Eier nicht herum. Sei definitiv. Steh zu deinem Wort im Anschreiben.

③⑥

Beginn 10 Jahre vor deinem ersten Interview, zuvorkommend und höflich aufzutreten. Trainier bereits 5 Jahre vorher Smalltalk mit Erwachsenen. Oder starte jetzt.

③⑦

Du willst in die Erwachsenenwelt. Erwachsene wollen Respekt. Trag Erwachsenen-Kleidung. Das Jackett ist deine Eintrittskarte. Lederschuhe sind deine Ausweise.

③⑧

Was man dir im Gespräch über den Betrieb erzählt, das weißt du schon. Du hast gründlich recherchiert, so dass du weit mehr weißt. Lass dein Wissen einfließen.

③⑨

Dreiste Fragen, Stressfragen, taffe Fragen, alle Fragen sind für dich Steilvorlagen. Bring unermüdlich rüber, warum beide Seiten von deiner Lehre profitieren.

④⑩

Was dir als Bewerber nützt, das wirst du immer brauchen: Beharrlichkeit, Durchhaltevermögen, Ehrgeiz, Freude am Job. Glück auf als beruflicher Selbstvermarkter!

*Gemeinsam schlagen wir die Schema-F-Bewerber!
© 2005 Gerhard Winkler*