

STELLENWECHSEL - IHRE CHANCE

EINLEITUNG

Ihre jetzige Anstellung geht dem Ende entgegen. Auch wenn Sie die Vorstellung schmerzt, ist es wichtig, den Tatsachen ins Auge schauen. Was immer die Gründe des Stellenwechsels sein mögen, in jedem Fall ist es besser sofort zu handeln.

Die meisten Anstellungsverhältnisse durchlaufen fünf Phasen:

1. Beginn
2. Die zunehmende Beherrschung der Aufgabe steigert Ihren Spass, Ihre Leistung und Ihre Möglichkeiten
3. Spass, Leistung und Möglichkeiten gehen weiter
4. Spass, Leistung und Möglichkeiten sinken
5. Ende der Anstellung

Im Interesse Ihrer Karriere und Ihrer persönlichen Lebensfreude sollten Sie genau untersuchen, wie viel Zeit Sie in den einzelnen Phasen verbringen. Ein Grossteil Ihrer Karriere sollte sich in Phase 2 abspielen.

Nachdem Sie nun in die Lage kommen werden, Ihre Stelle zu wechseln, ist es sicher angezeigt, jetzt eine neue Aufgabe zu ermitteln, die Ihren Fähigkeiten besser entspricht und die Ihnen mehr Spass und Befriedigung bereitet als die alte. So wird Ihre berufliche Laufbahn weitere Aufschwünge aufweisen.

Der einzige Zweck dieser Information und Anleitung ist es, Ihnen zu helfen, grössere berufliche Befriedigung zu erreichen. Sie stellen die Zusammenfassung tausender von Diskussionsstunden mit Personen dar, die wie Sie bestrebt waren, in ihrer Laufbahn voranzukommen.

Darum sollten Sie diese Unterlagen als einen Dialog betrachten. Stellen Sie sich vor, dass wir zusammen an einem ruhigen Ort sitzen, gerade jetzt, mit einem einzigen Diskussionsthema **«Ihre Laufbahn und was daraus zu machen ist»**.

Vorerst werden wir Ihre bisherigen Erfolge untersuchen. Dies ermöglicht uns, realistische Laufbahnziele zu setzen. Dann geben wir Ihnen Hinweise, wie Sie bei der Analyse Ihrer jetzigen Aufgabe vorgehen sollen. Weiter werden wir Ihnen helfen, Ihren möglichen Arbeitgeberkreis zu ermitteln und uns damit beschäftigen, wie man zu Vorstellungsgesprächen kommt und dafür sorgt, dass einem jedes Interview der gewünschten neuen Aufgabe näher bringt.

Schliesslich werden wir die Schlussphasen des Verhandlungsprozesses betrachten vom Moment an, da ein definitives Angebot Gestalt annimmt bis zur Erreichung des vollen gegenseitigen Einverständnisses.

Dies ist der Weg, den wir zusammen gehen werden. In seinem Laufe werden Sie sich selber besser kennen lernen und Sie werden Schritt für Schritt auf eine Stelle hingeleitet werden, die Ihren Talenten entspricht.

Wir können diesen Weg gemeinsam gehen, aber wir sind nicht in der Lage, Ihnen eine neue Stelle zu verschaffen. Das müssen Sie selber tun. Sie werden in diesen Unterlagen Übungen finden, die einiges an Gedanken- und Schreibarbeit verlangen, vielleicht mehr als Sie je zuvor bei einer Stellensuche geleistet haben. Aber es gibt zwei gute Gründe dafür, diese Mühe auf sich zu nehmen. Der eine sind Sie selber, der andere ist Ihre nächste Stelle. Wir beide wollen, dass Sie und Ihre nächste Stelle auf ideale Weise zusammenpassen.

WIE KÖNNEN SIE WISSEN, WAS SIE AM BESTEN KÖNNEN ?

Wie können Sie herausfinden, welche Art von Stelle Sie anstreben sollen? Wie versichern Sie sich, dass Ihre Karriereziele realistisch sind? Macht sich bei Ihnen eine Frustration bemerkbar, die von einem Phänomen herrührt, das man „Syndrom der abflachenden Lernkurve“ nennen kann? Ehrgeizig und ungeduldig wie Sie sind, meinen Sie vielleicht, Sie kommen nicht rasch genug voran.

Versuchen Sie , Übung 1 und 2 in Beilage 1 zu lösen!

WIE ERMITTELN SIE DIE GEBIETE, IN DENEN SIE ERFOLGREICH WAREN ?

Die Feststellung und Niederschrift vergangener Erfolge ist ein sehr taugliches Mittel, herauszufinden, was man am besten kann und welche neue Aufgabe man anstreben soll, ja sogar, ob ein Wechsel des Arbeitgebers ratsam ist. Eine solche Liste wird Ihnen bei Ihrer Stellensuche unschätzbare Dienste leisten. Allerdings müssen Sie diese Liste selbst erstellen, Sie können sie weder kaufen noch ausleihen. Sie müssen sie Schritt für Schritt erarbeiten, und **nur eine Person** auf dieser Welt ist dazu in der Lage, nämlich Sie selbst!

Sie brauchen dazu nur Papier, Bleistift und die nötige Ruhe, um nachzudenken und sich an früher zu erinnern. Die Dinge, die Sie aus der Vergangenheit hervorholen und niederschreiben sollten, sind die Erlebnisse, die Sie am meisten befriedigten; vom ersten Erfolg in Ihren frühesten Jahren bis zum neuesten Treffer bei der Lösung eines verzwickten Problems oder im Erreichen eines ehrgeizigen Ziels.

Klingt einfach, nicht wahr? Lassen Sie sich nicht zur Annahme verleiten, dieses Vorgehen sei für Sie in unserem Zeitalter der Computer und Weltraumexperimente nicht raffiniert genug. Viele Leute, die bedeutende Leistungen in Geschäft und Betrieb aufweisen können, haben grosse Mühe, ihre eigentlichen Erfolge festzustellen. Bisweilen behindert sie eine Bescheidenheit, die hier fehlt am Platze ist. Lassen Sie sich durch solche Schwierigkeiten nicht davon abhalten, dieses effiziente Vorgehen für die eigene Karriereentwicklung einzusetzen. Wir werden später einigen der Verwendungsmöglichkeiten nachgehen. Wenn Sie es auf ihre eigene berufliche Situation anzuwenden beginnen, werden Sie ohne Zweifel - wie so viele andere - feststellen, dass es Ihnen einen ganzen Kranz von Möglichkeiten eröffnet. Nützen Sie diese!

ERFOLGE

Die für unsere Zwecke am besten geeignete Definition eines «Erfolges» ist die folgende:

Die Bewältigung einer Aufgabe, bei der Sie ein gewünschtes Ziel erreichten oder ein spezielles Problem lösten und gleichzeitig Freude und Genugtuung dabei empfanden.

Beachten Sie bitte, dass es sich nicht um eine weltbewegende Erfolgsstory handeln muss, wie die Verhinderung eines Krieges, die Entwicklung des benzinlosen Autos oder der Erwerb einer olympischen Goldmedaille! Nein - die Dinge, die Sie in Ihrer Liste aufführen sollen, sind ganz einfach die Erfolge, die Sie bei der Verfolgung irgendwelcher bestimmter Ziele (kleinerer oder grösserer) errungen haben und bei denen Sie ein Gefühl der Freude empfanden.

Beispiel: Bei der Erstellung seiner Erfolgsliste hat ein Bekannter geschrieben, er habe ein Haus gebaut. Von Beruf war er weder Bauunternehmer noch Architekt. Zum Zeitpunkt unseres Zusammentreffens leitete er eine Gesellschaft, die elektronische Instrumente vertrieb. Wäre er ein Bauunternehmer gewesen, wäre der Hausbau für ihn eine Routineangelegenheit gewesen, sicherlich kein besonderer Erfolg. Da er aber kein Fachmann war, war die Tatsache, selber ein Haus gebaut zu haben, für ihn etwas ganz Besonderes, eine Aufgabe, die ihm viel Freude bereitet hat.

Einige Stellensuchende fragten, warum die Liste der verschiedenen Erfolge auch die Gebiete der eigenen Persönlichkeit, der gesellschaftlichen Umgebung, der Vereinstätigkeit, der Freizeitbeschäftigungen und Familienbeziehungen umfassen sollte. Und warum, so fragten sie, sollten sie sich damit abmühen, die Erfolgserlebnisse ihrer frühen Kindheit und Jugend zu analysieren? Der Grund liegt einfach darin, dass die Charaktereigenschaften, die uns zu unseren Erfolgen verhelfen, offenbar vorgegeben und so individuell sind wie unsere Fingerabdrücke. Die Muster bleiben dieselben durch alle unsere Lebensabschnitte und alle unsere Tätigkeiten hindurch. Übrigens, je näher wir unserer Pensionierung kommen, desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit, dass wir den Wunsch empfinden, ein geliebtes Hobby in eine bezahlte, vollamtliche Beschäftigung umzuwandeln.

Beilage 2 zeigt ein Beispiel, wie man seine persönlichen Erfolge auswählen und aufzählen kann.

ENTDECKEN SIE IHRE ERFOLGSFAKTOREN

Wenn auch Ihre sieben wichtigsten Erfolge untereinander zum Teil in keiner Beziehung zu stehen scheinen, weisen sie doch, wenn Sie sie näher untersuchen, eine Reihe von gemeinsamen Elementen auf. Sie zeigen einige ganz persönliche Eigenschaften auf, die Sie in die Lage versetzt haben, die be-

schriebenen Erfolge zu erreichen: positive Einstellung, Enthusiasmus, besondere Fertigkeiten und Fähigkeiten. Der Einfachheit halber will ich diese Ihre **«Erfolgsfaktoren»** nennen. In den nächsten Übungen wollen wir Ihre Erfolgsfaktoren ermitteln, sie untersuchen und aus diesen Untersuchungen Schlüsse ziehen.

ERFOLGSFAKTOREN

Seit vielen Jahren verwenden wir Tabellen von Erfolgsfaktoren, um Männer und Frauen auf ihre Eignung für bestimmte offene Stellen unserer Kunden zu prüfen. Sehen Sie sich das Beiblatt „Erfolgsfaktoren“ an, um zu verstehen, wie Sie eine solche Tabelle ausfüllen sollen. Hinter jedem Faktor auf der Liste gibt es sieben Häuschen für die sieben wichtigsten Erfolge. Machen Sie nun bitte Übung 3 und 4 (Beilage 3).

WIE ERMITTELN SIE IHRE IDEALE NÄCHSTE AUFGABE ?

«Ich habe mehrere Stunden gebraucht, um meine Erfolge zu beschreiben und zu analysieren». Dies ist ein Kommentar, den man sehr oft von Stellensuchenden hört, die diese Übung abgeschlossen haben. «Aber ich bin froh, dass ich es getan habe, denn nun kann ich mich und meine Karriere auf positive und objektive Art bewerten. Was soll ich jetzt tun?»

Ihr nächster Schritt ist sehr wichtig. Erstellen Sie eine detaillierte Beschreibung Ihrer idealen nächsten Aufgabe, indem Sie sich der speziellen Erfolgsfaktoren erinnern, die Sie soeben ermittelt haben. Ihre nächste Aufgabe sollte idealerweise Ihre spezielle Kombination von Talenten, Kenntnissen und Fähigkeiten ausnützen. Lassen Sie sich ja nicht durch die konventionellen, gegenwärtig gebräuchlichen Berufsbezeichnungen und Titel aufhalten. Solche Stellenbezeichnungen variieren sehr stark von einer Unternehmung zur anderen. Beschreiben Sie eine Stelle, die wirklich auf Sie zugeschnitten ist, auch wenn Sie bisher nichts von einer solchen gehört haben. Machen Sie Ihre Beschreibung so klar und so detailliert, dass Sie Ihre ideale nächste Aufgabe sofort erkennen würden, wenn Sie ein entsprechendes Stelleninserat in Ihrer Tageszeitung entdeckten. Bei dieser Übung werden Sie sich Fragen zu den folgenden Problemkreisen stellen müssen:

STANDORT

Sind Sie glücklich, wo Sie jetzt sind, oder würden Sie es vorziehen, woanders zu wohnen? Wenn letzteres der Fall ist, geben Sie an, wo Sie sich am liebsten niederliessen, mögliche Auslandsaufenthalte inbegriffen. Geben Sie auch an, warum Sie einen bestimmten Ort wählten.

WIRTSCHAFTSZWEIG

Produktion? Transport? Bank oder Versicherung? Beratung? andere Dienstleistungen? öffentliche Verwaltung? nicht gewinnstrebige Organisationen? Auch hier sollten Sie sehr spezifisch sein. Selbst wenn Sie glauben, in einer ganzen Reihe verschiedener Wirtschaftszweige glücklich und produktiv sein zu können, sollten Sie doch klar jenen festhalten, zu dem Sie sich am meisten hingezogen fühlen.

ORGANISATIONSTYP

Wenn Sie den Wirtschaftszweig gewählt haben, beschreiben Sie die Eigenschaften der idealen Organisation, in der Sie arbeiten möchten. Als Beispiel wählen wir die Grösse: Möchten Sie mit einem Dutzend Leute in einem kleinen Beratungsteam arbeiten? Ziehen Sie eine Produktionsfirma mit ein- bis zweihundert Angestellten vor, oder fühlen Sie sich am wohlsten unter den tausend Mitarbeitern der inländischen Tochter eines Multis?

ART DES PRODUKTES ODER DER DIENSTLEISTUNG

Bekleidung? Nahrungsmittel? Pharmazeutika? Chemikalien? Maschinen? Menschen? Wählen Sie Produkte oder Dienstleistungen, mit denen Sie sich identifizieren können.

GESCHÄFTSSTIL

Lieben Sie die turbulente Atmosphäre des Handels mit kurzlebigen Konsumgütern oder eher die solidere Gangart, die im Lokomotivbau oder der Produktion anderer Investitionsgüter herrscht? Auch hier sollen Sie Ihr Ziel einkreisen, bis Sie den Stil gefunden haben, der Ihnen am besten zusagt.

LINIE ODER STAB

Wenn Sie sich - bei der Ermittlung Ihrer Erfolge - selber sorgfältig analysiert haben, sollten Sie jetzt wissen, wo Sie am meisten leisten können: an einem Linienposten mit häufigen Entscheidungen, wo sich Ihre Verantwortung über eine oder mehrere Abteilungen erstreckt, über eine ganze Unternehmung oder gar eine Anzahl von Gesellschaften eines Konzerns. Vielleicht erzielen Sie aber Ihre besten Resultate in einer Stabsstelle, wenn Sie einzelne Probleme im Detail untersuchen und eine Reihe von Lösungen der Unternehmensführung unterbreiten können. Vielleicht sind Sie ein Pionier, vielleicht aber eher derjenige, der die Arbeit der Pioniere festigt. Sind Sie eher ein Einzelgänger oder ein Teammitarbeiter? Haben Sie vielleicht gar den unternehmerischen Schwung, um ein eigenes Geschäft aufzubauen und darin erfolgreich zu sein?

INLÄNDISCHES ODER INTERNATIONALES UNTERNEHMEN

Ist es Ihnen wohler unter einer Leitung Ihrer eigenen Nationalität, Sprache und Sitten? Oder würde es Ihnen Spass machen, an einem Brückenkopf des Verständnisses und guter Geschäftsbeziehungen zu bauen für eine ausländische Gesellschaft, die in Ihrer Gegend sich niederlässt oder vergrößert?

SALÄR

Sind Sie jetzt unterbezahlt, gut bezahlt oder überbezahlt? Am wohlsten dürfte es Ihnen sein, wenn Sie bezüglich Ihrer Erfahrung, Ihrer Fähigkeiten und Ihrer Verantwortlichkeiten normal entschädigt werden. Wenn jemand unterbezahlt ist, hat er das starke Bedürfnis, eine neue Stelle zu suchen. Ob Sie es glauben

oder nicht, es gibt Leute, die objektiv genug sind, sich einzugestehen, dass sie für die Arbeit, die sie leisten, überbezahlt sind. Dies ist ebenfalls eine unsichere Situation, denn es kann geschehen, dass Ihr Arbeitgeber unvernünftige Ansprüche an Sie stellt oder Ihnen ohne ersichtlichen Grund kündigt.

Die eben angestellten Überlegungen sollen eher hinweisend als erschöpfend sein. Je klarer Sie jedoch diese und viele weitere Fragen beantworten, um so eher sind Sie in der Lage, Ihre jetzige Situation zu verbessern, um so genauer können Sie Ihr Ziel bestimmen und um so rascher werden Sie erkennen, wenn Sie dieses erreichen.