

KLARTEXT MARION KLIMMER

„Pflegen Sie Ihre Kontakte!“



„Auch gestandene Manager stellt die Jobsuche oft vor unerwartete Probleme“, sagt die Personaltrainerin Marion Klimmer (38). FOTO: PRIVAT

Bei der Arbeitssuche hilft oft ein funktionierendes Netzwerk.

ABENDBLATT: *Ein erfolgsverwöhnter Manager, Mitte 40, verliert seinen Job. Was passiert in diesem Moment mit ihm?*

MARION KLIMMER: Viele stürzt dies in eine Identitätskrise, da sie sich fast ausschließlich über ihren Job definieren und hierfür all ihre Energie eingebracht haben. So bricht die stärkste Säule ihrer Identität weg und bringt ihr Selbst- und Lebenskonzept ins Wanken – mit negativen mentalen, psychischen und physischen Folgen. Andere wiederum unterschätzen die Herausforderung, im Arbeitsmarkt zeitnah wieder eine adäquate Aufgabe zu finden. So gehen diese nahezu blauäugig an die berufliche Neuorientierung heran. Dabei begehen sie marketingstrategisch viele Fehler, weil sie denken, es reiche, „mal eben ein paar Bewerbungen zu verschicken“.

ABENDBLATT: *Welches Vorgehen empfehlen Sie denn?*

KLIMMER: Zunächst einmal die professionelle Vorbereitung auf Telefonate und persönliche Gespräche. Dabei können Kommunikationstrainer, Personalberater oder Karriere-Coaches behilflich sein. Die Bedeutung der sozialen und kommunikativen Kompetenzen kann heutzutage kaum hoch genug eingeschätzt werden. Eine weitere maßgebliche Möglichkeit ist die Suche über das eigene Kontaktnetzwerk. Es bietet einem die Möglichkeit, Informationen zu sammeln, sich ins Gespräch zu bringen, kleine Türöffner zu finden.

ABENDBLATT: *Ist es nicht zu spät, erst in dieser Situation Kontakte zu aktivieren?*

KLIMMER: Wenn eigene Bedürftigkeit durchklingt, macht man oft natürlich keinen guten Eindruck mehr. Entscheidend ist, ob jemand seine Kontakte systematisch ausgebaut und gepflegt hat. Hat man sich aber jahrelang nur auf Beruf und Familie konzen-

triert und sonstige Kontakte vernachlässigt, dann wird es schwierig, relativ schnell wieder eine gute Stelle zu finden. Kontaktpflege und die sogenannte Employability, die ich mir unter anderem über lebenslange Weiterbildung aufbaue, sind die besten Erfolgsfaktoren und Vorbeugemaßnahmen.

ABENDBLATT: *Können Sie denen, die sich nicht frühzeitig um gute Kontakte bemüht haben, denn trotzdem Mut machen?*

KLIMMER: Natürlich – ab sofort kann sich jeder mit der richtigen Motivation und Einstellung zum Networking solche Kontakte aufbauen. Fehlen ihm hierzu noch Fähigkeiten, so kann er diese trainieren. Nützliche Bücher zu diesem Thema gibt es zuhauf. Oft hilft schon die kreative Ausschöpfung vorhandener Kontakte: Denken Sie nur mal darüber nach, wen ihre Nachbarn, Freunde und Verwandten kennen könnten.

ABENDBLATT: *Welchen typischen Fehler machen Berufserfahrene, die zum ersten Mal arbeitslos werden?*

KLIMMER: Der häufigste Fehler ist, „einfach so“ Bewerbungen loszuschicken ohne das Anforderungsprofil gründlich zu analysieren. Man muss hinterfragen, was jedes einzelne Wort in der Ausschreibung bedeutet und beantworten: „Was habe ich für jede Anforderung konkret zu bieten?“ Man darf nicht nur sagen, „Ja, ich spreche fließend Englisch“, sondern „Aufgrund meiner langjährigen Verhandlungen mit dem englischsprachigen Ausland, spreche ich fließend Englisch“. Das ist ein glaubwürdiger Beleg. Man sollte auch nicht pauschal 50 Bewerbungen verschicken – es zählt nicht die Quantität. Wichtig ist, dass Bewerbungen kommunikativ professionell erfolgen und ganz gezielt platziert werden. Dafür sollte man unbedingt im Vorwege im Unternehmen anrufen, um einige Anforderungen aus einem Stellenangebot zu präzisieren. Diese Hemmschwelle müssen selbst gestandene Manager überwinden.

Interview: ANDREA PAWLIK

ZUR PERSON

Marion Klimmer (38) ist seit 1998 Kommunikations- und Führungskräfttrainerin und Business-Coach in Hamburg; seit 2004 geht sie dieser Tätigkeit hauptberuflich nach. Neben Kommunikation und Führung gilt ihr Fokus den Themen Selbstmarketing/Karriere, Persönlichkeitsentwicklung und Work-Life-Balance. Ursprünglich hat sie Pädagogik an der Uni Hamburg studiert. Doch statt als Pädagogin zu arbeiten, startete sie ihre Karriere über ein Traineeprogramm im Marketing und Vertrieb. In diesen Bereichen arbeitete Marion Klimmer mehr als zehn Jahre in Fach- und Führungspositio-

nen bei Beiersdorf, HEW und Otto. Berufsbegleitend absolvierte sie ein Marketing-/BWL-Studium zum „Master of Marketing“ in Oestrich-Winkel und Basel. Außerdem verfügt sie über mehrere Zertifizierungen und Ausbildungen in den Bereichen Personal-/Managementtraining, Coaching, NLP/Kommunikation, Transaktionsanalyse und WingWave. Marion Klimmer lebt mit ihrem Mann in Hamburg-Sasel. Sie joggt gern um die Alster, spielt mit Begeisterung Klavier und malt Aquarell- und Acrylbilder – „sofern dafür noch Zeit bleibt“. Mehr Informationen unter: www.KlimmerCuT.de (apa)

„Pflegen Sie Ihre Kontakte!“

Bei der Arbeitssuche hilft oft ein funktionierendes Netzwerk.

Von ANDREA PAWLIK

ABENDBLATT: Ein erfolgsverwöhnter Manager, Mitte 40, verliert seinen Job. Was passiert in diesem Moment mit ihm?

MARION KLIMMER: Viele stürzt dies in eine Identitätskrise, da sie sich fast ausschließlich über ihren Job definieren und hierfür all ihre Energie eingebracht haben. So bricht die stärkste Säule ihrer Identität weg und bringt ihr Selbst- und Lebenskonzept ins Wanken - mit negativen mentalen, psychischen und physischen Folgen. Andere wiederum unterschätzen die Herausforderung, im Arbeitsmarkt zeitnah wieder eine adäquate Aufgabe zu finden. So gehen diese nahezu blauäugig an die berufliche Neuorientierung heran. Dabei begehen sie marketingstrategisch viele Fehler, weil sie denken, es reiche, „mal eben ein paar Bewerbungen zu verschicken“.

ABENDBLATT: Welches Vorgehen empfehlen Sie denn?

KLIMMER: Zunächst einmal die professionelle Vorbereitung auf Telefonate und persönliche Gespräche. Dabei können Kommunikationstrainer, Personalberater oder Karriere-Coaches behilflich sein. Die Bedeutung der sozialen und kommunikativen Kompetenzen kann heutzutage kaum hoch genug eingeschätzt werden. Eine weitere maßgebliche Möglichkeit ist die Suche über das eigene Kontaktnetzwerk. Es bietet einem die Möglichkeit, Informationen zu sammeln, sich ins Gespräch zu bringen, kleine Türöffner zu finden.

ABENDBLATT: Ist es nicht zu spät, erst in dieser Situation Kontakte zu aktivieren?

KLIMMER: Wenn eigene Bedürftigkeit durchklingt, macht man oft natürlich keinen guten Eindruck mehr. Entscheidend ist, ob jemand seine Kontakte systematisch ausgebaut und gepflegt hat. Hat man sich aber jahrelang nur auf Beruf und Familie konzentriert und sonstige Kontakte vernachlässigt, dann wird es schwierig, relativ schnell wieder eine gute Stelle zu finden. Kontaktpflege und die sogenannte Employability, die ich mir unter anderem über lebenslange Weiterbildung aufbaue, sind die besten Erfolgsfaktoren und Vorbeugemaßnahmen.

ABENDBLATT: Können Sie denen, die sich nicht frühzeitig um gute Kontakte bemüht haben, denn trotzdem Mut machen?

KLIMMER: Natürlich - ab sofort kann sich jeder mit der richtigen Motivation und Einstellung zum Networking solche Kontakte aufbauen. Fehlen ihm hierzu noch Fähigkeiten, so kann er diese trainieren. Nützliche Bücher zu diesem Thema gibt es zuhauf. Oft hilft schon die

kreative Ausschöpfung vorhandener Kontakte: Denken Sie nur mal darüber nach, wen ihre Nachbarn, Freunde und Verwandten kennen könnten.

ABENDBLATT: Welchen typischen Fehler machen Berufserfahrene, die zum ersten Mal arbeitslos werden?

KLIMMER: Der häufigste Fehler ist, „einfach so“ Bewerbungen loszuschicken ohne das Anforderungsprofil gründlich zu analysieren. Man muss hinterfragen, was jedes einzelne Wort in der Ausschreibung bedeutet und beantworten: „Was habe ich für jede Anforderung konkret zu bieten?“ Man darf nicht nur sagen, „Ja, ich spreche fließend Englisch“, sondern „Aufgrund meiner langjährigen Verhandlungen mit dem englischsprachigen Ausland, spreche ich fließend Englisch“. Das ist ein glaubwürdiger Beleg. Man sollte auch nicht pauschal 50 Bewerbungen verschicken - es zählt nicht die Quantität. Wichtig ist, dass Bewerbungen kommunikativ professionell erfolgen und ganz gezielt platziert werden. Dafür sollte man unbedingt im Vorwege im Unternehmen anrufen, um einige Anforderungen aus einem Stellenangebot zu präzisieren. Diese Hemmschwelle müssen selbst gestandene Manager überwinden.

erschienen am 14. Oktober 2006

Marion Klimmer (38) ist seit 1998 Kommunikations- und Führungskräfte- und Business-Coach in Hamburg; seit 2004 geht sie dieser Tätigkeit hauptberuflich nach. Neben Kommunikation und Führung gilt ihr Fokus den Themen Selbstmarketing/Karriere, Persönlichkeitsentwicklung und Work-Life-Balance. Ursprünglich hat sie Pädagogik an der Uni Hamburg studiert. Doch statt als Pädagogin zu arbeiten, startete sie ihre Karriere über ein Traineeprogramm im Marketing und Vertrieb. In diesen Bereichen arbeitete Marion Klimmer mehr als zehn Jahre in Fach- und Führungspositionen bei Beiersdorf, HEW und Otto. Berufsbegleitend absolvierte sie ein Marketing-/BWL-Studium zum „Master of Marketing“ in Oestrich-Winkel und Basel. Außerdem verfügt sie über mehrere Zertifizierungen und Ausbildungen in den Bereichen Personal-/Managementtraining, Coaching, NLP/Kommunikation, Transaktionsanalyse und WingWave. Marion Klimmer lebt mit ihrem Mann in Hamburg-Sasel. Sie joggt gern um die Alster, spielt mit Begeisterung Klavier und malt Aquarell- und Acrylbilder - „sofern dafür noch Zeit bleibt“. Mehr Informationen unter: www.KlimmerCuT.de

erschienen am 14. Oktober 2006

Weitere Artikel zum Thema:

„Pflegen Sie Ihre Kontakte!“ vom

14. Oktober 2006

Vollständige URL des Artikels: <http://www.abendblatt.de./daten/2006/10/14/624413.html>

(c) Hamburger Abendblatt