

**Jörg E. Krauß**

## Arbeitsbericht eines JobPATEN

oder

### **Erfolg ist planbar!**

Es ist wieder einmal soweit! Ich möchte, neben meinen sonstigen Aufgaben, erneut einem Arbeitssuchenden helfen, Orientierungshilfe geben und Perspektiven aufzuzeigen. Dieser ehrenamtlichen Aufgabe stelle ich mich ganz bewusst, sie genießt für mich sehr hohe Priorität. Nur so und durch starke Systematik demonstriere ich, lebe ich vor, dass Erfolg planbar ist!

Sehr gern kümmere ich mich um die so genannte Problemgruppe, der ab Mitte 40-Jährigen und solche, die aus dem kaufmännischen Bereich kommen – gern auch Akademiker!

Ich sehe unter den registrierten Bewerbern mir einige Kandidaten an. In Rücksprache mit dem Koordinator wird per E-Mail Herr Mustermann kontaktiert. Ein, zwei E-Mails werden ausgetauscht. Schon steht das erste Treffen fest.

Regnerisches Wetter, auch wurde ich noch anderweitig aufgehalten. Ob ich den selbst vorgeschlagenen Termin halten kann? Schnell rufe ich aus dem Auto Frau Meyer vom Treffpunktbüro an. Sie weiß ja schon, dass ich gleich mit einem neuen Kandidaten komme, nur leider kann ich vielleicht die Zeit nicht einhalten. Ich beeile mich. Auf der Autobahn ist der Verkehr schließlich doch nicht so dicht, wie erwartet. Die restlichen Ampeln bis zum Büro meinen es auch gut mit mir! Das Unerwartete tritt ein, wir beide, Herr Mustermann und ich, treffen uns vor dem Büro – und zwar absolut pünktlich! Die kurze Begrüßung ist somit völlig zwanglos und wir gehen gemeinsam ins Büro. „Wie, Sie haben es ja doch pünktlich geschafft?“, werde ich kurz durch Frau Meyer begrüßt.

Wir ziehen uns zur Arbeit in ein Zimmer zurück. Die Gesprächsatmosphäre ist von Beginn an sehr unkompliziert. Trotzdem, dass übliche „Vorgeplänkel“ muss zum „Warmwerden“ sein! Also, Herr Mustermann fühlt sich gut, hat den Ort sehr einfach gefunden. Was ist „Arbeit durch Management/Patenmodell“? Welche Aufgaben und Ziele werden verfolgt? Einiges hat

Herr Mustermann im Internetseite gelesen, andere Dinge kann ich noch ergänzen. Es ergibt sich ein sehr lebhafter Dialog. Natürlich habe ich mich auch persönlich in Kurzform vorgestellt. Mustermann soll somit Vertrauen zu mir bekommen. Um dies zu unterstreichen, habe ich viele Beispiele aus der Praxis eingebracht und ihn zu Verständnisfragen aufgefordert.

Wer ist aber Herr Mustermann? Einen ersten Eindruck habe ich ja schon. Ich sehe sein Äußeres, wie er sich kleidet, auftritt und redet. Immerhin sind wir schon zu einem lebhaften Gespräch gekommen. Doch stimmt mein erster Eindruck, den ich unbewusst habe, mit ihm, seiner Realität, tatsächlich überein? Überrascht bin ich schon etwas über sein Erscheinungsbild: Rucksack, Pullover und der Rest kann auch als sehr unkompliziert eingestuft werden. Erwartet man hinter dieser Beschreibung einen Kandidaten, der sich dringend beruflich orientieren möchte? Ich bin überrascht. Noch mehr, da sich hinter dem Äußeren ein Diplomphysiker mit Dokortitel verbirgt! Ich spüre nach etwa 20 Minuten, die Zusammenarbeit wird auch für mich eine große Herausforderung!

Ich will mehr über Herrn Mustermann erfahren. Was ist er für eine Persönlichkeit? Welche Fähigkeiten hat er? Warum ist er überhaupt seit über einem Jahr arbeitssuchend und das wiederholt? Ein spannendes Gespräch entwickelt sich. Schnell wird sichtbar, dass er bei trotz bestem Studienabschluss bisher nie in seinem Beruf als Physiker gearbeitet hat! Warum verfolgt jemand sein Studium so zielgerichtet und schafft mit knapp über 30 Jahren seine Promotion, wendet aber nicht einmal annähernd die gleiche Systematik bei der anschließenden Arbeitsplatzwahl an? Viele Detailfragen und ehrliche, offene Antworten bringen mehr Licht und Klarheit. Herr Mustermann arbeitet gut mit, öffnet sich, gibt viel Privates preis. Das Gespräch ist sehr lebhaft und informativ. Zeitweilig betätige ich mich als Gesprächstherapeut - andererseits als Coach.

Auffallend ist für mich, vielleicht habe ich nach dem ersten äußeren Eindruck gar nicht damit gerechnet, dass Mustermann präzise und sehr gut sich in Wort und Schrift ausdrückt. Wir gehen den mitgebrachten Lebenslauf Punkt für Punkt systematisch durch. Es werden viele Verständnisfragen gestellt. Zur Bewerbungsoptimierung unterbreite ich Herrn Mustermann zu diesem Zeitpunkt noch keine Vorschläge, denn dies erfolgt später. Heute will ich ja möglichst viel erfahren. Und nach der alten Rhetorik-Regel „Wer fragt, der führt“ (gemeint ist: ...ein Gespräch!) habe ich in der Tat jetzt schon nach etwa 2,5 Stunden sehr viel erfahren. Auch finde ich eine Erklärung auf meine Frage, die ich mir im Verlauf unseres Gespräches gestellt hatte. Ich weiß jetzt, warum Herr Mustermann in den 13 Jahren seit seiner Promotion nicht als Physiker gearbeitet hat. Nach dem Studium gab es zahlreiche Stellenangebote. Alle lagen in

Tätigkeitsbereichen, die mit Verkauf zu tun hatten. Mustermann sah sich damals (und offensichtlich auch heute noch - siehe äußere Erscheinung) nicht als Verkäufer. Folglich hat er zunächst etwas gejobbt, in der Hoffnung, bald das „Passende“ zu bekommen. Daraus wurde nichts. Schließlich hat er bei einer bedeutenden Firma über zehn Jahre im Lager gearbeitet und bei ersten wirtschaftlichen Problemen die Kündigung erhalten. Trotz dieser sehr unglücklich verlaufenen beruflichen Entwicklung glaubte ich, gute Eigenschaften bis hin zu Stärken in ihm erkannt zu haben. Natürlich hatten wir uns darüber noch gar nicht ausgetauscht.

Der Mensch Mustermann begann mich stärker zu interessieren. Wir haben gemeinsam über einige Notwendigkeiten gesprochen, die zu erarbeiten sind. So habe ich ihn gebeten, für das nächste Gespräch folgende Dinge zu erarbeiten, sozusagen als Hausaufgabe:

- Auflistung, was kann ich gut – was weniger gut?
- Bei welchen Firmen möchte ich gerne arbeiten?
- Frage der Selbständigkeit durchdenken
- Anschreiben zur Bewerbung
- Bewerbungsstatistik – was bisher gemacht? - als Matrix

Datum, Position, Nachfass, Antwort, Ergebnis, Nachfass bei Absage

Mustermann sieht die genannten Aufgaben als dringend und notwendig an. Inzwischen sind wir heute schon drei Stunden beschäftigt, ohne sichtbare Ermüdung oder nachlassende Konzentration. Trotzdem, auf konkrete Nachfrage wird versichert, dass dieser Zeitrahmen sehr gut ist und jetzt schon sehr viel erarbeitet wurde. Mustermann fühlt sich, wie er bestätigt, sehr gut. Er gibt an, dass er das Gefühl habe, es tut sich was! Für mich ist das die Bestätigung, exakt in der bisherigen Weise weiterzumachen. Wir vereinbarten gemeinsam in drei Wochen unser nächstes Gespräch. Abschließend habe ich noch gebeten, mich über alle neuen Dinge in Sachen Bewerbung ab jetzt laufend per E-Mail zu informieren.

Wenig später nach dieser ersten Sitzung berichtet Mustermann mir per E-Mail von einer Bewerbung, die wieder zur Absage führte. Es handelte sich um eine reine kaufmännische Tätigkeit, in der z. B. Kenntnisse im Maschineschreiben gefordert waren. Ich habe motivierend geantwortet und auch klar mitgeteilt, dass bei seinen Fähigkeiten fehlende Schreibmaschinenkenntnisse doch wohl kein Grund sein dürfen. Schließlich habe ich mitgeteilt, dass er der Absage nicht nachtrauern, sich stattdessen auf unsere Hausaufgaben konzentrieren soll.

Der Kandidat ist stark motiviert, er arbeitet mit und ist offensichtlich gewillt, seine verfahrenere Situation anzupacken und zu ändern. Herr Mustermann schickt mir seine Bewerbungsstatistik des Jahres 2006. Damit liegen mir jetzt alle Stellen vor, auf die er sich beworben hatte. Noch mehr! Ich kann genau verfolgen, was er wann gemacht hat, bis er schließlich aus der jeweiligen laufenden Bewerbung ausgeschieden ist.

Eine tolle Arbeit – ich habe ihn umhingend gelobt, ob ich es wollte oder nicht. Diese Liste war für mich so spannend, dass ich bereits weit vor dem vereinbarten Treffen, neben meiner Hauptaufgabe, spät abends diese Liste mit Leben erfüllt habe. Ich wollte eine Kernaussage finden.

Nach systematischer Bearbeitung fand ich folgende Kernaussagen:

- Mustermann hat sich auf vieles ziellos, mit dem Schwerpunkt Verkauf beworben, obwohl er selbst angibt, dass dies nicht sein Gebiet sei.
- 40% der Initiativbewerbungen führten zu einem Vorstellungsgespräch, aber nur 5% der sonstigen Bewerbungen ergaben eine Einladung.

Darüber ist zum nächsten Treffen zu sprechen. Auch über das Bewerbungsanschreiben und die Stärken- und Schwächenliste, die ebenfalls per E-Mail bald bei mir eingegangen sind. Auch diese Infos habe ich schon lange vor unserem nächsten Treffen bearbeitet. Dabei befasste ich mich mit der von Mustermann vorgenommenen Eigenbeurteilung der Stärken und Schwächen. Interessant ist für mich, dass er sich u.a. als „stark“ in Fragen der Motivation, Schulung, Ausbildung und Präsentation beurteilt.

Auch die restlichen Hausaufgaben werden per E-Mail übermittelt, so dass wir beide bestens vorbereitet in unser zweites Treffen gehen. Auch zu diesem Arbeitsgespräch habe ich zu Beginn Herrn Mustermann eine Tagesordnung überreicht. Auch erkundige ich mich nach seinem Befinden. Ich habe ihn gefragt, wie es ihm nach den geleisteten Hausaufgaben geht. Durchweg hat er auf mich einen sehr engagierten Eindruck gemacht. Da er entsprechende Stärke zeigte, sprach ich sogleich einen scheinbar nebensächlichen, faktisch aber den wichtigsten der anstehenden Punkte an – die Kleidung. Da er auch heute sehr zwanglos gekleidet erscheint, habe ich ihn darauf in aller Ruhe, aber mit gebotener Deutlichkeit, aufmerksam gemacht. Denn es heißt nicht umsonst: „Kleider machen Leute“. Nach kurzer Diskussion zeigte sich Herr Mustermann einsichtig und gelobte, dies zu ändern. Overdressed

wäre genauso fehl am Platze, ergänzte ich noch. Ich bin sicher, dies verstand er und Herr Mustermann wird sich zukünftig entsprechend verhalten. Indem wir die Tagesordnung nochmals einzeln durchgingen, besprachen wir alle Hausaufgaben.

Was die Bewerbung – Anschreiben, Lebenslauf und Anlagen – betrifft: Ich lege besonderen Wert darauf (ein Punkt, der über Einladung oder Absage entscheidet), dass hier die Individualität erhalten bleibt. Leider erlebe ich oft in meiner Tätigkeit, dass Bewerber zu schematisch nach Anregungen aus Büchern und Mustertexten verfahren. Das Ergebnis ist ein „Bewerbungseinerlei“. Die Mappen, Aufmachungen, Texte, Fotoanordnung etc. gleichen sich zu oft. Dagegen soll doch gerade eine Bewerbung das Besondere des Bewerbers, worin er sich von den Mitbewerbern unterscheidet, klar herausstellen. Im Gespräch haben wir eine Optimierung erarbeitet. Texte werden präzisiert, Tätigkeiten, wo sinnvoll z. B. im Lebenslauf, zusammengefügt etc. Schließlich ergibt sich eine passable, einzigartige Bewerbungsunterlage. Nein, da ist noch etwas: Eine Bewerbung von einem Herrn Dr. Mustermann auf eine durchschnittliche Position, muss m.E. in der Regel z. B. aus Teamgründen zum Scheitern verurteilt sein.

Damit entsteht die Idee, zweigleisig zu verfahren. Mustermann nennt seinen Dokortitel nur in den speziellen Fällen, in denen dies auch sinnvoll erscheint, z. B. wenn auch ein Physiker gesucht wird. Auch über das Foto, die Größe und Anordnung haben wir gesprochen.

Schließlich zeige ich ihm meine bereits zuhause ausgearbeitete Bewerbungsstatistik und meine Schlussfolgerung daraus. Zukünftig muss es für ihn heißen: *Weniger aber dafür gezielter*, ist mehr! Toll, wie Mustermann in all diesen Dingen heute wieder mitmacht. Kurz haben wir über das Modell einer Selbständigkeit gesprochen. Ansatzpunkte würden sich mit einem Studienkollegen ggf. ergeben, doch scheint ihm auch an dieser Stelle die Auftragsbeschaffung das größte Problem zu sein. In der Tat, auch ich sehe darin keine langfristige und richtige Lösung für ihn.

Unvorbereitet, so ganz nebenbei, habe ich Mustermann damit konfrontiert, sich einmal zu überdenken, ob eine Tätigkeit in einer wissenschaftlichen Buchhandlung oder in der Lehre - z. B. als Dozent - für ihn denkbar sei. Wir diskutierten kurz darüber. Große Ablehnung zu dieser Überlegung habe ich nicht erfahren. Die von ihm angegebenen Stärken könnten hier sehr gut eingebracht werden.

Ach, wie die Zeit vergeht. Der wichtigste für heute vorgesehene Punkt steht noch an. Ich stelle Herrn Mustermann meine Idee für einen Ziel- und Maßnahmenplan vor. Was soll damit erreicht werden? Sehr ausführlich sprechen wir darüber. Es werden anhand von

Musterbeispielen die Vorzüge einer derartigen Systematik erörtert und, was mir sehr wichtig ist, auch von ihm akzeptiert. Schließlich - das muss an der Sonne liegen, im Zimmer ist es sehr heiß, kürzen wir unsere Arbeit ab und beschließen gemeinsam: Herr Mustermann versucht selbst, zuhause eine Aufstellung einer auf ihn und für ihn zugeschnittenen Auflistung der Einzelschritte zu erarbeiten. Natürlich kann er mir vorab einige Dinge wieder per E-Mail senden. Auch jetzt zum Ende der zweiten Sitzung macht Mustermann einen positiven und zufriedenen Eindruck.

Schon bald erhalte ich die ersten schriftlichen Gedanken. Doch dann kommt eine plötzliche und unerwartete Unterbrechung unseres Gesprächskontaktes. Ich habe einen Bänderriss und kann zumindest für sechs bis acht Wochen nicht mehr Auto fahren. Ich bin an mein Haus gebunden. Also, nach Überdenken der neuen Situation, immerhin bin ich von der guten Mitarbeit und den bisher erzielten Ergebnissen sehr angetan, lade ich Herrn Mustermann zu mir nach Hause ein. Der Prozess wird nicht unterbrochen. Kurze Zeit später sitzen wir wieder zusammen, jetzt bei mir im Büro. Alles ist wie bisher, fast alles. Heute ist Herr Mustermann der Situation entsprechend gekleidet. Spätestens jetzt ist der Funke übergesprungen – ich freue mich!

Wir unterhalten uns heute ausschließlich über den Ziel- und Maßnahmenplan. Allein die Zieldefinition hat uns in der Formulierung aber auch im Fertigstellungstermin stark beschäftigt. Mir ist wichtig, dass sich Mustermann hier besonders einbringt. Nur dadurch ist auch die für die Realisierungsphase notwendige hundertprozentige Akzeptanz der erarbeiteten Resultate möglich. Somit haben sich ein Hauptziel und ein Notfallziel ergeben. Interessant ist, dass als Hauptziel von ihm selbst die zukünftige Arbeit als Dipl.-Physiker in Industrie, Fachbuchhandlung oder Ausbildung aufgezeigt wird. Sehr ehrgeizig ist Mustermann in der Terminstellung. Er möchte das von ihm definierte Ziel immerhin in vier Monaten erreichen. Ein ambitioniertes aber nicht unmögliches Vorhaben. Mit zahlreichen Einzelmaßnahmen, die genauestes definiert und präzisiert sind, wird er versuchen, das Ziel zu realisieren. Das planvolle Vorgehen ist genau definiert, was wann gemacht werden muss, welche Einzelaktivität ergriffen werden. Initiativbewerbungen an Wunschfirmen gemäß dem Hauptziel spielen eine große Rolle. Die Eigenmotivation ist somit sehr hoch. Wir stellen übereinstimmend fest, dass wir nach der heutigen Sitzung ein gutes Arbeitsergebnis erzielt haben. Weiter gibt Herr Mustermann an, dass er bereits heute erheblich weiter ist, als er dies sich je hätte träumen lassen.

Wir vereinbaren das nächste und voraussichtlich letzte Gespräch - ebenfalls bei mir zuhause. Auch weiterhin reißt der Kontakt nicht ab. Mustermann nimmt am Ziel- und Maßnahmenplan noch Änderungen vor. Per E-Mail bringen wir das gesamte Vorhaben in entsprechende Form. Auch berichtet er mir, dass er diverse Bewerbungen gemäß dem Hauptziel verschickt hat. All die Optimierungsvorschläge, die besprochen wurden, habe er berücksichtigt. Übrigens, eine Ausbildungsstätte, die einen Akademiker mit wissenschaftlichem Abschluss sucht, war auch dabei!

Völlig selbstbewusst ist Mustermann diesen Kontakten nachgegangen. Er hat telefonisch erstmals, so wie besprochen, nachgefasst und eine Einladung zum Gespräch erhalten.

Das vierte Gespräch wird geführt. Herr Mustermann präsentiert sich selbstbewusst und ich bin überzeugt, er schafft sein Ziel! Wir sind die Reinschrift des Ziel- und Maßnahmenplanes erneut durchgegangen. Schließlich haben wir als Ausdruck der Verbindlichkeit gemeinsam diesen Plan unterschrieben. Eine Kopie ist an das Koordinierungsbüro gegangen. Auch berichtet Mustermann mir lebhaft von seinen letzten Bewerbungen und von dem bevorstehenden Vorstellungsgespräch. Inzwischen hat sich dieser Kontakt konkretisiert. Man habe ihm auf telefonische Nachfrage angekündigt, dass er gegebenenfalls für kurze Zeit als Praktikant erste Eindrücke sammeln kann. Die Zusage stehe noch aus.

Natürlich drücke ich Herrn Mustermann jetzt schon beide Daumen. Trotzdem, Praktikums- oder Arbeitsvertrag liegen noch nicht vor. Mustermann wird in aller Konsequenz den erarbeiteten Ziel- und Maßnahmenplan weiter realisieren. Dieser stellt, so sein Urteil, für seinen weiteren Weg eine dauerhafte Hilfe dar. Ohne die vielen Anregungen und Aufmunterungen hätte er nicht den Mut besessen, sich auf Positionen zu bewerben, an die er vor unserem Kontakt nie gedacht hat - z. B. im Schuldienst. Ich gebe Mustermann noch allgemeine und nützliche Hinweise zur Orientierung in einem neuen beruflichen Umfeld: Er soll Chancen, Risiken und Problemfelder erkennen lernen:

→ Wie verkaufe ich mich in einem neuen Job richtig?

Auch da ist Verkaufen gefordert, Techniken müssen bekannt sein!

→ Wie gehe ich mit Problemen im neuen Job um?

→ Wie werde ich wertvoll für meinen neuen Arbeitgeber?

All diese Dinge sollen helfen, sich spätestens ab Zielerreichung im neuen Job gut zu integrieren. Wir sind so verblieben, dass wir heute kein weiteres Gespräch vereinbaren. Stattdessen halten wir per E-Mail Kontakt.

Der weitere Ablauf erfolgt wie von mir gewünscht. Herr Mustermann wird wenige Tage später vom Bildungsträger zum Praktikum eingeladen. Noch während der Praktikantenzeit erhält er einen ersten Zeitvertrag. Nach kurzer Zeit wird dieser Zeitvertrag in einen unbefristeten Anstellungsvertrag umgewandelt. Mustermann ist im Rahmen eines Bildungsträgers angestellt. Er ist zunächst dort für Verwaltungsaufgaben eingestellt und übernimmt nach geraumer Zeit die Ausbildung der Schüler in naturwissenschaftlichen Fächern! Genau an diese Aufgabe dachte ich am Ende des ersten Tages! Welch ein Zufall?

Wir haben noch zweimal telefoniert. Herr Mustermann ist mit seiner neuen Aufgabe sehr zufrieden. Wir bleiben in Kontakt. Mein „Projekt Mustermann“ hat mir erneut bestätigt:

**Erfolg ist planbar!**

Wenn es meine Zeit ermöglicht, werde ich in gleicher Weise erneut versuchen, Hilfe zur Selbsthilfe zu praktizieren.

#### **Zum Autor:**

Jörg E. Krauß, Jahrgang 1945, war nach kaufmännischer Lehre, Studium zum Betriebswirt mit zunächst anschließender Marketing- und wenige Jahre später kompletter Vertriebsverantwortung betraut. Danach erfolgte die Berufung zum Geschäftsführer eines Unternehmens mit zahlreichen Beteiligungsfirmen. Nach fast 40 Jahren angestellter Tätigkeit in der Wirtschaft arbeitet er nun auf „eigene Rechnung“. Jörg E. Krauß erstelle für Unternehmen in schwieriger unternehmerischer Situation Konzepte, deren Umsetzung er begleitete und stellt seine Erfahrungen der Initiative „Arbeit durch Management“ zur Verfügung.