

Job-Absage gibt ein «erbärmliches Gefühl»

«Patenmodell» will Arbeitssuchende stärken - Berater aus Burgthann als ehrenamtlicher Coach engagiert



Es gibt nicht wenige Stellensuchende, die das schon durchlebt haben: «Es ist ein erbärmliches Gefühl, abgelehnt zu werden.» Der das sagt, heißt Christoph Schlachte und ist erfahrener Coach und Berater - und ehrenamtlich engagiert beim «Patenmodell».

Besonders stark empfinden Bewerber den Schmerz, wenn sie die Stelle unbedingt haben wollten oder Absagen in Serie erhalten. Es hilft nichts, wenn in den Negativbescheiden am Ende der routinierte Abspann steht, der Bewerber solle die Absage nicht persönlich nehmen. «Die meisten nehmen es als persönliche Niederlage. Dann setzt sich die Stimmung fest: Ich kann nichts, keiner will mich», sagt Schlachte. Die Folge ist fatal, denn der Jobsuchende setzt sich einerseits stark unter Druck, fühlt sich jedoch andererseits immer kleiner und strahlt das bei entscheidendem Gespräch leider auch aus.

Doch der Personaler erwartet beim Vorstellungsgespräch das Gegenteil: Einen vor Optimismus sprühenden, anpackenden Menschen und eben kein Häuflein Elend. Trauriges Fazit: Die Jobchancen sinken.

Um den Arbeitsuchenden aus der Abwärtsspirale herauszuholen, sei Coaching ein gutes Instrument, meint der Diplom-Wirtschaftsinformatiker, der seit Jahren in der Beratung tätig ist. Doch wer kann sich in solch einer Situation schon einen professionellen Coach leisten? Für solche Fälle ist das «Patenmodell» gedacht. Das bundesweite Projekt «Arbeit durch Management» wurde 1999 vom Diakonischen Werk aus der Taufe gehoben. Förderer und Partner sind Konzerne wie Deutsche Telekom und ihre Beschäftigungsgesellschaft Vivento, Bombardier und Vattenfall, Ministerien und Bundesagentur sowie Verbände wie die Deutsche Gesellschaft für Personalführung und die für Supervision. Führungskräfte und Coaching-Profis engagieren sich ehrenamtlich.

Einer von ihnen ist Schlachte und sein Büro «CS-Seminare & Beratung» in Burgthann. «Wir verschaffen keine Jobs, sondern leisten Hilfe zur Selbsthilfe», sagt er. Praktisch bedeutet das erst einmal, den Klienten aufzubauen, ihm seine Stärken bewusst zu machen und die Ziele herauszuarbeiten.

Schlachte hat jede Menge Tipps auf Lager, die Bewerbern helfen können, zum Beispiel:

- «Machen Sie sich in der Zeitung oder im Internet schlau über den Arbeitgeber.»
- «Erzählen Sie gute Geschichten über sich, etwa wie Sie in einem Projekt oder bei einem Auftrag Stärke bewiesen haben.»
- «Reden Sie lebendig und authentisch. Wer sich verstellt oder Theater spielt, hat selten Erfolg.»

Aufrichtig sein

- «Seien Sie aufrichtig. Berichten Sie von Ihren Vorstellungen und stellen Sie selbst Fragen. Eine Bittsteller-Haltung ist nicht förderlich.»

Grundsätzlich gelte: Entscheidend ist, wie ein Mensch ankommt. Was er ausspricht, macht davon den kleineren Teil aus, der Rest ist Körpersprache, Stimmlage - die gesamte Ausstrahlung eben.

www.cs-seminare.com

www.patenmodell.de

Harald Förth, Koordinator des Patenmodells in der Metropolregion Nürnberg, (ab 20. August) Tel: 150 3931, E-Mail: patenmodell.foerth@viventö.de

Angela Giese
11.8.2007

© NÜRNBERGER NACHRICHTEN