

Christoph Kühnhanss

BeWerben ist Werben

**Die ultimativen Tipps & Tricks
zu BeWerbung, Stellensuche und
Selbstmanagement**

Econ

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur stark erweiterten 7. Auflage	7
Highlights & Feedback	9
Worum es hier eigentlich geht	11
WERBUNG	13
Was Sie über Werbung wissen sollten	15
So läuft das auf dem Arbeitsmarkt	16
Die Zauberformel der Werbung	20
Sogar Cola kann man verkaufen	25
Wie perfid Direct Marketing funktioniert	29
Gute Werbung hat die richtigen Dezibel	34
BeWerben heißt Geschichten erzählen	36
BeWerben heißt Flirten, Beirzen und Bezaubern	38
BEWERBUNG	41
Das Anschreiben	43
DOs & DON'Ts	51
Ein Lebenslauf, der so richtig einschlägt	53
Was das Dossier in sich hat	74
DOs & DON'Ts	77
Der Geheimcode der Personalmenschen:	
Die Zeugnissprache	82
Grafologie ist Voodoo	90
Blinde BeWerbung mitten ins Schwarze	96
Besondere Situationen wie erklären?	98
Das Internet für Spätzünder	116
Die E-BeWerbung	122
NEUE MEDIEN	129
Social Networks	131
Qualitatives Networking	139

STELLEN & JOBS	149
Die richtigen Stellen finden – das ist die Kunst	151
DOs & DON'Ts	164
Die Umsetzung in treffende Anschreiben	165
Den grauen Stellenmarkt richtig nutzen	174
So finden Sie Jobs im Internet	176
So geht man um mit merkwürdigen Personalberatern	180
Wirksame Rezepte gegen Telefonangst	186
VORSTELLUNGSGESPRÄCH	193
Von der Horrorvision zur Erfolgsstory!	195
Was Sie da eigentlich erwartet	196
Wie man in den Wald hineinruft	202
Die ewig gleichen Fragen der Personalmenschen	210
Ihre cleveren Fragen an den Personalmenschen	216
Die peinliche Rede vom schnöden Mammon	220
Was Frösche, Affen und Menschen gemeinsam haben	226
Die drei Gehirne in unserer Birne	227
Der Umgang mit dem eigenen Zittern	235
Selbsttherapie statt Roche, Novartis, Aventis & Co.	241
Der berühmte Primacy Effect	247
Von Accessoires bis Händedruck	250
Reden ist Silber – Schweigen ist Schrott	255
COACH YOURSELF	271
Worum es hier geht	273
Vom Käptn und vom Schorsch	275
Dein innerer Werbefilm	280
Und am Ende?	294
Timeline Training zum Mount Everest	300
Ziele setzen, die unter die Haut gehen	303
Meine Pianobar in Sydney	307
Wo steh ich – wo geht's hin?	311
Hinterm Horizont geht's weiter	317
Du bist genau der Mensch, der du bist	325
ANHANG	329
Ein paar wenige Beispiele	331
Websites & Adressen	348

Vorwort zur stark erweiterten 7. Auflage

»BeWerben ist Werben« ist mittlerweile zehn Jahre alt, doch hat sich die Kernaussage nicht geändert:

Sich BeWerben ist ein unternehmerisches Projekt!

Sie sind der Manager eines kleinen und überaus feinen Unternehmens, das auf dem Arbeitsmarkt zu bestehen hat. Das ist eine tolle, anforderungsreiche, aber auch recht anstrengende Arbeit!

»BeWerben ist Werben« will Ihren Unternehmergeist wecken, damit Sie sich selbst, Ihre Berufslaufbahn, Ihre Fähigkeiten und Visionen wie ein richtiger Unternehmer führen und das Beste daraus machen. Das Buch gibt Ihnen die Werkzeuge in die Hand, damit Ihnen das gelingt! Denn wer heute auf graue Maus macht, der geht gnadenlos unter.

GRAUE MÄUSE
GEHEN GNADENLOS
UNTER!

In den letzten zehn Jahren ist ungeheuer viel passiert. *Facebook*, *Google*, *Smartphone*, *Tablet*, *SMS*, *E-Reader* etc., das gab es ums Jahr 2000 noch nicht. Das *World Wide Web* steckte noch in den Kinderschuhen: Erst 1990 geboren, fristete es bis 2000 ein Mauerblümchendasein für Technikfreaks. Aber dann ging's richtig los, und wie: E-BeWerbung, Online-Shopping, Social networking, Data mining erfassen die halbe Menschheit, kein Unternehmen kann mehr ohne Website sein, E-Unternehmen wie *Amazon*, *ebay*, *iTunes* mischen Weltmärkte auf, elektronische Zeitungen, Internet-Job-Portale, Online-Werbung, *Wikipedia* treiben globale Verlagskonzerne an den Rand des Ruins, die *Social Media* bringen ganze Politsysteme ins Taumeln und stürzen Diktatoren.

Die Jahre von 2000 bis 2010 waren zugleich ein Jahrzehnt der Wirtschaftskrisen: Dot-com-Blase, Subprime-Krise, Eurokrise,

Verschuldungskrise – die Krisen gaben sich die Klinke in die Hand mit enormen Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt.

Es sind turbulente und außerordentlich spannende Zeiten!
Man muss schon ganz schön fit sein, um sich auf diesem Parkett sicher zu bewegen.

Deshalb habe ich »BeWerben ist Werben« geschrieben und für die neue Ausgabe erheblich überarbeitet und den neuen Gegebenheiten angepasst. Es ist für Leute gedacht, die bereit sind, mit Abenteuerlust, Pioniergeist und Schaffenskraft an die Gestaltung ihrer Zukunft zu gehen – wie Christoph Kolumbus, der hinter dem grenzenlosen Ozean das Paradies erahnte und Amerika entdeckte.

Drei Dinge dürfen Sie von diesem Buch erwarten:

- *Motivation & Power:* »BeWerben ist Werben« ist so locker, humorvoll und motivierend wie möglich geschrieben, um der Stellensucherei den tierischen Ernst und die Schwere anderer Ratgeber zu nehmen, die aus Ihrem BeWerbungsgeschäft eine Art Bestattungsunternehmen machen.
- *Umfassende Informationen:* Das Buch ist vollgepackt mit Know-how, 1000-fach bewährten Tipps & Tricks, unzähligen Beispielen und Dos & Don'ts aus dem professionellen BeWerbungsgeschäft.
- *Insiderwissen:* »BeWerben ist Werben« wirft mit Ihnen wertvolle Blicke hinter die Bühne des Personalgeschäfts, räumt mit einigen Klischees übers BeWerben auf und legt schohnungslos offen, worauf es *wirklich* ankommt.

Meinen Lesern lege ich ans Herz, die Stellensuche gelassen, mutig, zuversichtlich, ja geradezu spielerisch und genießerisch anzugehen. Genau damit haben Sie mehr Erfolg!

Christoph Kühnhanss
Bern, Berlin
August 2013

Highlights & Feedback

Top 20 Businessbücher 2003

»BeWerben ist Werben« wurde von www.getabstract.com, der weltweit größten Online-Bibliothek von Wirtschaftsbüchern, in die »Top 20 der besten Wirtschaftsbücher« gewählt:

»Eines der eigenwilligsten und besten Bücher zum Thema Bewerbung und Stellensuche. Wir empfehlen es wärmstens allen Berufseinsteigern, Jobsuchenden und Wechselwilligen.«

BILANZ-Bestseller

Von November 2003 bis Dezember 2004 stand »BeWerben ist Werben« zwölf Monate lang in der Bestsellerliste des führenden Schweizer Wirtschaftsmagazins BILANZ.

Auflagen in Deutschland, der Schweiz und in Spanien

Seitdem erschienen mehrere Auflagen beim NAVIGAS Verlag in der Schweiz und beim ECON Verlag in Berlin.

Die vorliegende 7. Auflage ist stark erweitert und trägt vor allem den raschen Veränderungen durch das Internet Rechnung.

Ein paar Rezensionen und Feedbacks (gekürzt)

- »Ich habe selten ein Fachbuch so schnell und komplett aufgefressen und wirklich verinnerlicht. Ein Buch, das mir genau erklärt, wie ein Personaler tickt. Ein Muss für alle, die an der Arbeitswelt teilhaben!« Rezensentin aus Offenburg.
- »Christoph Kühnhanss weiß, wie's richtig geht. Ein Bewerbungs-Ass, wie man es sonst nicht antrifft. Echt stark!« Rezensent aus München.
- »Das Praliné für Ihre BeWerbung! Wer nicht weiß, was er

falsch macht bei seinen Bewerbungen, für den ist dieses Buch genau das Richtige!« Rezentsent aus Freising.

- »Unbedingt zu empfehlen und nicht nur bei akuter Jobsuche! Tipps für Selbstmanagement und Horizonterweiterung werden gleich mitgeliefert. Praxisorientiert, kenntnisreich, humorvoll und flott geschrieben, ein nachhaltiges Lesevergnügen!« Rezentsent aus Freiburg i.Br.
- »Motivation pur! Endlich ein Buch, das mir ein Gefühl dafür gibt, warum meine Bewerbungen nicht erfolgreich sind. Endlich ein Buch, das das Thema Bewerbungen ein bisschen humorvoll aufnimmt und sehr positiv verarbeitet. Mir hat es sehr geholfen. Ich habe oft laut gelacht – Bewerbungen geschrieben und war schnell und effektiv erfolgreich. SUPER!« Rezentsent aus Köln.
- »Unbedingt lesen!!! Ein Superbuch, professionell, witzig und sehr erfrischend zu lesen. Mit vielen praktischen Beispielen. Ein *Muss* nicht nur für Stellensuchende!« Rezentsent aus Bern.
- »Top und seiner Zeit voraus! Wäre schön, wenn es weniger verkrustete und viel mehr lockere Bücher dieser Spezies geben würde.« Rezentsent aus Wernberg/Österreich.
- »Fit für die Bewerbung und das mit Spaß! Genauso habe ich mir das vorgestellt! Ich finde auf jede Frage eine Antwort, eine Antwort, die mich zum Schmunzeln bringt und auch gleich zum Nachdenken anregt. Einfach stark!« Rezentsent aus Bern.
- »Die Tipps & Tricks sind das Erfrischendste und Nützlichste, was ich auf diesem Gebiet bisher gelesen habe.« H. V.

Worum es hier eigentlich geht

Dies hier ist ein unkonventionelles Buch über erfolgreiches BeWerben und Stellensuchen, über Karriereplanung und Selbstmanagement! Das Motto heißt *BeWerben ist Werben!* Wenn Sie die wichtigsten Erkenntnisse aus diesem Buch anwenden, dann werden Sie ein elefantöses Schwergewicht im BeWerbungsgeschäft. Versprochen! Sie werden – nicht übertrieben – *viel mehr* Erfolg bei der Stellensuche, aber auch mehr Spaß und Erfolg im Leben haben. Das beweist das große Feedback, das wir in den letzten zehn Jahren erhalten haben.

BeWERBEN IST
WERBEN

Sie bekommen hier genüsslich servierte und bewährte Profi tipps von einem kritischen Personalberater, der in den letzten 25 Jahren mehrere hundert Stellen besetzt, 5000 Vorstellungsgespräche geführt und rund 50 000 BeWerbungsdossiers mit jeweils mindestens zehn Seiten (macht 500 000 Seiten, uff!) geprüft hat. Darüber hat er zwar schlohweiße Haare gekriegt und schier den Verstand, nicht aber den Spaß verloren. Und er weiß jetzt wirklich langsam, worum es geht im BeWerbungsgeschäft.

Sich BeWerben ist zwar eine schrecklich seriöse Sache, noch schrecklicher seriös sind all die Bücher, die's darüber gibt, und am schrecklichsten seriös die Berater, die durchweg mit erhöhenem Zeigefinger in priesterlicher Pose verkünden: »Du sollst dieses tun und jenes unterlassen! Nur so ist's richtig und so ist's falsch«, bis Sie vor lauter gescheiten Ratschlägen völlig wirr im Kopf werden und das Wesentliche aus den Augen verlieren.

Take it ernst, aber easy, Jungs und Mädels: Sich erfolgreich BeWerben hat nichts, aber auch gar nichts mit der richtigen Schriftgröße im Lebenslauf, der aufrechten Wirbelsäulen-Haltung im Vorstellungsgespräch oder der besten Krawattenbindetechnik¹ zu tun.

¹ Es gibt tatsächlich bereits eine App dafür.

Es geht um Folgendes:

Sie sind ein *Kleinunternehmer* mit dem wichtigsten Job, den man sich überhaupt vorstellen kann, nämlich Ihr Leben zu managen. Sie sind der Boss Ihrer kleinen One-man-Firma, und deshalb erfahren Sie hier, was Sie brauchen, um Ihren einzigartigen Betrieb auf Erfolgskurs zu halten. Wir werden uns dabei nicht in spröden Details und finsterer Ernsthaftigkeit verlieren, sondern die Sache spielerisch angehen und immer wieder ein paar philosophische Ausflüge hinauf auf Aussichtspunkte machen, von wo aus wir klarer sehen, *worauf es im Leben wirklich ankommt*.

In jedem der sechs Kapitel zu *Werbung*, *BeWerbung*, *Neue Medien*, *Stellen & Jobs*, *Vorstellungsgespräch* und *Coach Yourself* finden Sie:

- Geballtes Know-how aus der BeWerbungspraxis
- Zusammenfassende DOs & DON'Ts
- Beispiele aus dem realen BeWerbungsgeschäft

Haben Sie Lust darauf? Na dann los!

Wir reden nebenbei im ganzen Buch von Personalmenschen (PMs), weil das so menschlich klingt, und nicht von Personalchefinnen, denn dann wären die Personalchefs beleidigt und alle andern, die Leute einstellen, aber keine Chefinnen sind. Alles klar? Also: Mit Personalmenschen sind alle gemeint, die mit Personalfragen zu tun haben und für Personaleinstellungen verantwortlich sind, o.k.?

Jetzt aber wirklich los!