

Aktivieren Sie die Entdeckerin im Recruiter

Vor vielen Jahren stöberte ich durch ein auf Asiatika spezialisiertes Antiquitätengeschäft in Zürich. In einer ruhigen Ecke entdeckte ich eine wunderschöne Buddha-Statue. Ich wunderte mich, dass dieses Kunstwerk so versteckt und nicht für alle sichtbar in der Nähe des Eingangs ausgestellt war und sprach die Geschäftsführerin darauf an. Sie lächelte mich listig an. Ihre Antwort erstaunte mich.

Peter Näf

Sie sagte, Kunden seien wie Abenteurer, welche die schönsten Stücke gerne selbst entdeckten. Daher sei es plump, sie für jeden und jede sichtbar und offensichtlich auszustellen.

Sie bestätigte damit, was der Marketingexperte Seth Godin beschreibt: Der Prozess des Entdeckens sei für den Kunden wertvoller, als wenn man ihm in einem Vortrag die vermeintlich richtigen Argumente liefere, die in Wirklichkeit ohnehin nicht existierten.

Und was hat dies mit der Rekrutierung neuer Mitarbeitender zu tun?

Auch Recruiter wollen entdecken

Der Grund für den Vorteil des Entdecken-lassens liegt darin, dass Menschen sich in ihren Vorstellungen, Bedürfnissen und Neigungen unterscheiden. Nur die jeweilige Person weiss, was ihr wichtig ist. Daher kann ich als Anbieter meine Produkte oder Leistungen nur sichtbar machen und zusehen, ob die Kundinnen und Kunden sich dafür interessieren. Und vor allem kann ich nicht wissen, was genau sie am Angebot anspricht. Ein aktiveres Vorgehen kann aufdringlich wirken und versucht möglicherweise mit den falschen Argumenten zu verkaufen.

Auch bei der Stellensuche neigen Bewerbende

manchmal dazu, sich und die persönlichen Vorzüge anzupreisen. Diese Art der Selbstvermarktung kann, um den Begriff aus dem erwähnten Beispiel zu verwenden, plump rüberkommen.

Zudem hat die Antiquitätenhändlerin, die ihren Beruf mit Herz ausübt, kein Interesse daran, ihre schönsten Stücke an den nächstbesten zu verhöfeln. Sie will, dass ihre Preziosen einen Platz finden bei Menschen, die sie schätzen und sich jeden Tag an ihnen erfreuen. Als Bewerbende rate ich Ihnen, ähnlich sorgsam mit sich umzugehen.

Machen Sie sich auffindbar

Die Kunst besteht nun darin, die richtige Balance zwischen dem Wecken des Entdeckergeistes und der nötigen Zurückhaltung herzustellen. Meine Kundinnen und Kunden übertreiben oft letzteres: Sie erzählen zu wenig über sich, bleiben damit unsichtbar und verunmöglichen es Recruitern, sie zu entdecken.

Und was ist ein sinnvolles Vorgehen? Einmal mehr: Storytelling! Gut erzählte, persönliche Geschichten machen Sie und Ihre Qualitäten sichtbar für Recruiter, die Ihren Geschichten entnehmen, was sie interessiert. Und haben Sie keine Angst als Blufferin zu erscheinen, selbst wenn sie ihre beeindruckendsten Erfolgsgeschichten erzählen. Denn: Aufschneider erzählen eben keine Geschichten; sie preisen sich stattdessen an.

Und warum funktioniert Storytelling? Weil wir Erwachsene grosse Kinder sind, die Geschichten und Entdeckungen lieben. Betrachten Sie daher Bewerbung und Rekrutierung spielerisch als eine Art Ostereier Suchen für Erwachsene.

[#recruiter](#) [#bewerbung](#) [#storytelling](#)

Weitere Artikel zu Karrierethemen
finden Sie auf meiner Homepage
<https://karrierecoaching.ch/artikel/>

