

- 1) Links mit generellen Tipps
- 2) **Evidenzen**
- 3) Die Art und Weise Ihres Handelns

Was sind Evidenzen?

Ihre Kompetenzen sind nicht das Papier wert, auf der sie stehen, wenn Sie nicht überzeugend darlegen können, dass sie «wahr» / evident sind. Dies erreichen Sie

- mit **konkreten Beispielen** (Tätigkeiten, Erfolge, überwundene schwierige Situationen – auch Misserfolge, sofern Sie daraus was gelernt haben und das auch beschreiben oder noch besser nachweisen können – Reflexion!)
- mit **Qualifikationen** (Abschlüsse, Titel, Belobigungen, Auszeichnungen, Referenzen)
- Hobbies, **freiwillige Tätigkeiten** (Bergsteigen – Risikoabschätzung; Marathon – Durchhaltevermögen; Seitenwechsel, soziale Projekte - soziale Kompetenz)
- **Führung** bei Pfadfinder, Militär (*die Nähe der beiden Begriffe ist mit keinerlei Hintergedanken verbunden*)
- anderes (Mitgliedschaften - sofern mit Leistung verbunden)

Beispiel

«Als **aktive und dynamische Unternehmerpersönlichkeit** bringen Sie **ausgewiesene Kenntnisse** der xyz-Branche mit.»

Gar nicht so einfach. Grenze zwischen aktiv/dynamisch und «Schaumschläger» beachten! Wichtig ist aufzuzeigen, dass Ihr Verhalten zielgerichtet ist und Ergebnisse bringt (nicht nur finanzielle, auch z.B. Kultur- und Verhaltensänderung der Mitarbeitenden kann Ziel sein).

Noch schwieriger. Wen würden Sie selber als eine Unternehmerpersönlichkeit bezeichnen? Warum? Mir kommt hier immer Peter Spuhler in den Sinn, aber auch viele Inhaber von KMUs (ich lese solche Berichte immer), die innovativ z.B. mit der Freigabe des CHF Kurses umgehen.

Das nun ist relativ einfach. Ausweisen können Sie Ihre Kenntnisse im Bewerbungsgespräch, indem Sie z.B. mit Evidenzen (siehe links) das greifbar machen, was Sie in den schriftlichen Unterlagen stichwortartig ausgeführt haben.

-> **Achtung:** es kommt im Gespräch immer auch darauf an, WIE Sie überkommen: spürt das Gegenüber Ihre Begeisterung, Ihren Respekt vor einer Aufgabe, ...?