

Lebenslauf und Resume

In der Hektik der täglichen Arbeit vergessen wir häufig, wie unterschiedlich die Gewohnheiten in verschiedenen Gesellschaften und Märkten doch oftmals sein können. Im internationalen Geschäft kann dies verheerende Auswirkungen haben.

Es ist inzwischen schon fast zum Allgemeinwissen geworden, dass der Unterschied zwischen (dem deutschsprachigen) Europa und

was aus dem Dokument herausgelesen werden darf – und was eben nicht. So gibt es inzwischen gar eine offiziell empfohlene Struktur für einen ‚Europa-Lebenslauf‘ (<http://www.eu-info.de/arbeiten-europa/jobsuche-arbeiten-europa/Europaeischer-Lebenslauf/>). Einheitlichkeit und Verbindlichkeit sind die natürliche Grundlage für eine ordentliche Interpretation dieses Dokumentes. Natürlich auch ein wenig Eigenartig, wenn man bedenkt, dass die Präsentation des

Persönlichkeit angesehen - jedenfalls nicht mehr als die Firmenbroschüre eines Unternehmens auch nicht unbedingt als ein Ausdruck der Unternehmenspsyche gesehen wird, sondern als das Ergebnis der Arbeit einer Public Relations Firma. Denn was immer der Unternehmensleiter ursprünglich entworfen hatte, bevor es dann zum Drucker geht ist es sicher mehrfach von Marketing- und PR-Fachleuten umgeschrieben worden (ganz zu schweigen vom Firmenanwalt).

Einheitlichkeit und Verbindlichkeit sind die Grundlage eines europäischen Lebenslaufs. - Information ist das Ziel.

Amerika besonders ausgeprägt ist – oder zumindest besonders häufig übersehen, respektive unterschätzt, wird.

Dabei sind es oft die ‚kleineren‘ Dinge, die Details, welche sich schnell als unerwartet, als verblüffend und missverständlich herausstellen.

So hat sich in Europa etwa der Lebenslauf als Bewerbungsunterlage zu einem wahren Kunstwerk an Regeln und Annahmen entwickelt. Ein Jeder glaubt genau zu wissen, was den nun erwartet werden kann,

Lebenslaufes gleichzeitig auch als erste Bewertungsgrundlage für Persönlichkeitsmerkmale dienen soll – ordentlich oder künstlerisch, detailorientiert oder Generalist, Ausdruck, Rechtschreibung, usw. Keinesfalls irgendwie auch nur im Geringsten vom Format abweichen (das wäre unordentlich); gleichzeitig jedoch Persönlichkeit zeigen (aber ohne kreative Rahmenbildchen) – nicht einfach beides unter einen Hut zu bekommen

In den USA werden Präsentation und Inhalt des ‚Resume‘ dagegen eher weniger als Darstellung der

Das Resume eines amerikanischen Bewerbers ist am sinnvollsten als eine Beschreibung der bisherigen Erfahrungen und der Erwartungen für die Zukunft zu verstehen - halt eine Eigendarstellung mit dem Ziel vertiefende Kommunikation anzuregen. Es ist somit eher analog der genannten Unternehmensbroschüre: ein Werbemittel, mit einigen - halt unerlässlichen - Sachinformationen.

Die Frage, welche in den USA so auch durchaus ernsthaft diskutiert wird, ist inwieweit es richtig oder auch eben auch nur angemessen sei, dass ‚PR-Experten‘ (hier die Personalberater) sich aktiv an der Überarbeitung des Resume beteiligen sollten.

In einer Befragung unter leitenden Personalberatern der USA, ob die erhaltenen Resumes vor der Weiterleitung an potentielle Arbeitgeber einer deutlichen

Überarbeitung durch die Personalberater unterzogen werden sollte, haben 14% ‚stark zugestimmt‘, 45% haben ‚zugestimmt‘, 39% waren ‚dagegen‘ und 2% waren ‚stark dagegen‘ (ExecuNet, April 2010). Also weniger als die Hälfte, gerade einmal 41%, war dagegen, dass Personalberater an der Ausarbeitung des dem Unternehmen vorzulegenden ‚Resume‘ teilhaben sollten.

Nicht selten mag somit die Bewertung von Form und inhaltlicher Darstellung eines amerikanischen Lebenslaufs/Resumes mehr über die ‚Persönlichkeit‘ des Personalberaters als des Kandidaten aussagen.

Kandidat nicht durch ‚Kleinigkeiten‘ aus dem Rennen geworfen werden sollte, da – für die meisten Positionen – sich kaum ein statistische Korrelation zwischen Resume ‚Beauty‘ und beruflicher Leistung aufzeigen lassen.

In den USA kommt noch der Gedanke dazu, dass kulturellen Minoritäten nicht die Chance auf eine persönliches Einstellungsgespräch genommen werden sollte, nur weil sie sich nicht völlig mit den lokalen Formatierungsregeln auskennen oder – etwa als Einwanderer oder allgemein Ausländer (hierzu gehören durchaus Europäer) mit ihren oftmals eher weniger tiefgehenden

Zumutung, sollte der Personalberater nach einem Resume (Lebenslauf) fragen. Üblich ist hier zumeist, dass der Berater von allgemein zugänglichen Daten (ergänzt im Rahmen von Einzelgesprächen) eine solche Personendarstellung erarbeitet und dem Kandidaten zur Überarbeitung und Genehmigung vorlegt, bevor diese dann an interessierte Parteien weitergeleitet wird - der Personalberater als Mini-Biograph.

Regeln und Erwartungen sind zwar stets gegenwärtig, können jedoch in unterschiedlichen Kulturkreisen oder, je nach den speziellen Umständen, verschiedene Auslegungen haben. ‚Do-it-yourself‘ Interpretationen können da leicht zu kritischen Fehlern führen! ■

(Egon Lacher ist Geschäftsführender Gesellschafter der JRB&Company/J.R.Bechtle&Co.)

Das amerikanische Resume ist ein Werbemittel mit dem Ziel, ein persönliches Gespräch anzuregen.

Gleichzeitig sind nicht wenige Personalberater inzwischen völlig davon abgegangen, Kopien der Resumes (Lebenslauf) an das beauftragende Unternehmen weiterzuleiten. Statt dessen wird diese Unterlage, mit den ansonsten noch gewonnenen Informationen (Interviews, andere Datenquellen), vom Personalberater für jeden Kandidaten zusammengefasst und in einem einheitlichen Format präsentiert. Die Idee ist, dass ein

Englischkenntnissen – nicht alle üblichen Formulierungskriterien beherrschen.

Kandidaten auf der höchsten Ebene andererseits, mögen seit Jahrzehnten kein Resume (Lebenslauf) mehr erstellt haben – jedes Detail ihrer beruflichen (und oftmals auch persönlichen) Entwicklung ist sowieso weitgehend bekannt und kann leicht nachgelesen werde, Dieser Personenkreis betrachtet es dann allgemein auch eher als eine

Miami-Office

2300 Glades Rd., Suite 460W
Boca Raton, FL 33431
Tel. 561.955.0012
Fax 561.955.0091
jrb.miami@jrbechtle.com

Chicago-Office

1211 W. 22nd St., Suite 529
Oak Brook, IL 60523
Tel. 630.203.2120
Fax 630.572.1379
jrb.chicago@jrbechtle.com

Boston-Office

67 South Bedford St., Suite 400W
Burlington, MA 01803
Tel. 781.229.5804
Fax 781.359.1829
jrb.boston@jrbechtle.com

Frankfurt-Office

Westhafenplatz 1
D-60327 Frankfurt
Tel. 069.710.456.453
Fax 069.710.456.450
jrb.frankfurt@jrbechtle.com