Nach der Krise ist vor dem Comeback

Der ehemalige Banker Bernd Sieslack hilft Menschen nach einem Jobverlust oder bei Problemen im Berufsleben

Sylt (WB). Ein Coaching, das hilft, die berufliche Krise als Herausforderung anzunehmen, und Unterstützung bis zur Unterzeichnung eines neuen Arbeitsvertrages – das verspricht Bernd Sieslack. Der ehemalige Banker, Vorstand und Manager hat eine neue Herausforderung gefunden: Er hilft in die Krise geratenen Menschen.

Erprobt hat der 64-Jährige, der auf Sylt lebt und in seinem Berufsleben selbst persönliche Krisensituationen erlebt hat, das Training in mehr als 40 Berufsjahren als Spitzen-Manager auf der anderen Seite des Tisches. Er hat Kosten reduzieren, Unternehmen sanieren und Mitarbeiter abbauen müssen und versucht aus seinen Erfahrungen heraus ein Netz zu spannen, das den gekündigten oder in die Krise geratenen Menschen auffängt, berät und stützt.

»In 90 Tagen zum Comeback« lautet das anspruchsvolle Ziel seiner Arbeit. Natürlich komme es immer auf die Ausgangssituation in jedem Einzelfall an. »Aber es ist möglich. Wir nehmen uns die Zeit, die wir brauchen«, betont er. »Die Krise, die eine Kündigung auslöst, bedeutet hohen psychischen Stress, bis hin zum Schock«, weiß Sieslack. In dieser Situation sei es unmöglich, einen kühlen Kopf zu bewahren. Doch den brauche man, um keine Fehler mit nachteiligen inhaltlichen und finanziellen Folgen zu machen.

Hat man Bernd Sieslack an seiner Seite, ist man mit keiner Frage allein, sei sie beruflicher oder privater Natur. »Das war ganz wichtig für meinen Mann«, erzählt die Ehefrau eines ehemaligen Klienten, der jüngst einen neuen Arbeitsvertrag unterschrieben hat. »Herr Sieslack war wie ein väterlicher Freund. Das Wissen, dass mein Mann zu jeder Tages- und Nachtzeit einen Ansprechpartner für seine Probleme hatte, hat uns beiden in dieser schweren Zeit eine große Sicherheit gegeben.«

Bernd Sieslacks bietet seinen Klienten eine Rundum-Betreuung und -Beratung. Das beinhaltet unter anderem viele technische Punkte, wie die Einhaltung von Fristen, das Treffen von Vereinbarungen, der Blick auf das Zeugnis und auch das Hinzuziehen eines Fachanwaltes. Doch im Mittelpunkt steht der Mensch. »Ich nehme den Menschen in der Krise an. Ich weiß genau, wie die Leute sich fühlen, die zu mir kommen, was das bedeutet, da reingekommen zu sein – aber eben auch, dass es Möglichkeiten gibt, da wieder rauszukommen – und das sogar gestärkt.« Dieser Blick nach vorne sei wichtig, um nicht in dem emotionalen schwarzen Loch zu verharren, das sich während der Krise auftut. »Eine Kündigung ist nicht das Ende. Ich rate dazu, offen damit umzugehen, negative Gefühle wie Frust, Wut und Selbstzweifel zuzulassen und nicht in blinden Aktionismus zu verfallen.«

»Willkommen in der Krise« heißt dann auch der erste Teil des Trainings, in dem der Klient lernt, seine Situation als Herausforderung anzunehmen. Die zweite Phase trägt die Überschrift »Nach der Krise ist vor dem Comeback«, denn nach der Analyse der Trennungsumstände folgt der Blick nach vorne.

Der 64-jährige Bernd Sieslack genießt nach dem Abschluss seiner bisherigen, mehr als 40 Jahre dauernden Berufskarriere sein Leben auf Sylt. Das von ihm angebotene Coaching für in die Krise geratene Menschen findet auf der nordfriesischen Insel statt – »oder wo auch immer wir uns verabreden«. Foto: Roland Kopp-Wichmann

Jetzt beginnt die aktive Arbeit. Erfolge und Qualitätsmerkmale werden herausgefiltert, um sich ausschließlich auf die Stärken des Klienten zu konzentrieren. Wesentliche Bestandteile sind die genaue Zieldefinition und der persönliche Auftritt. »Hier lohnt es sich, Zeit zu investieren, um herauszufinden, wer man wirklich ist, was man gut kann und was einem Freude bereitet«, so Sieslack. Bewerbungsunterlagen und Anschreiben werden erstellt und auf Vollständigkeit gebracht. »Stimmen erst mal Inhalt, Optik und Qualität der Unterlagen, in der sich der Klient authentisch wiedererkennt, ist das ein großer Schub fürs Selbstbewusstsein«, weiß Sieslack.

Es folgt die Erarbeitung einer Strategie für den bevorstehenden Bewerbungsprozess. Ein wichtiger Teil ist die Erstellung einer Kurzvita mit emotional formulierten Kernbotschaften sowie prägnant herausgearbeiteten Alleinstellungsmerkmalen zum Appetit machen bei den zukünftigen Arbeitgebern. Vor allem die Vorbereitung auf die bevorstehenden Bewerbungsgespräche mit potentiellen Arbeitgebern stellt für den Klienten eine große Hürde dar, denn Interviews dieser Art haben sie in der Regel seit Jahren nicht mehr geführt. Also wird gelernt, wie Bewerbungsgespräche aufgebaut sind, welche Frage- und Antworttechniken sich anbieten und welche Bedeutung die Körpersprache hat. Das Bewerbungsgespräch wird trainiert, bis sich der Klient sicher und überzeugend in seine neue Rolle eingefunden hat und in der Lage ist, auch in wenigen Minuten seine Kernbotschaften an den Mann zu bringen.

Daraufhin wird die passende Markt-Strategie mit dem Klienten entwickelt. Welche Zugänge zum Arbeitsmarkt versprechen Erfolg? Und wer sind die passenden Ansprechpartner? Für Führungskräfte bietet sich zumeist der verdeckte Arbeitsmarkt an. Ein Drittel aller Jobs wird dort besetzt. Das bedeutet in erster Linie intensive Kontaktpflege und geschicktes Netzwerken in den Business-Portalen. »Wer sich und seine Stärken nach außen transportiert, hat zwangsläufig bei neuen Jobs immer bessere Karten als jemand unbekanntes«, erklärt Bernd Sieslack.

Nun befindet sich der Klient mitten im Prozess. In diesem Abschnitt hält er die Zügel wieder in der Hand und managt sich und seine Ziele. Das Comeback ist in greifbarer Nähe – ebenso wie Coach Bernd Sieslack. Er steht für die intensive Vorbereitung auf Auswahlverfahren ebenso zur Verfügung wie rückblickend für die Analyse der gelaufenen Bewerbungsgespräche oder auch etwaiger Absagen. Sieslack unterstützt bei Vertragsverhandlungen, zeigt was wichtig ist, hilft bei der Einschätzung des Marktwertes und der Formulierung von Gehaltsvorstellungen. Auch bei den Themen Probezeit, Flexibilität und Mobilität berät er seine Klienten – bis hin zur erfolgreichen Vertragsunterzeichnung.

»Diese Phase ist entscheidend«, sagt Bernd Sieslack. »Sie betrifft die unmittelbare Vorbereitung auf den neuen Job und den Einstieg ins neue Unternehmen. Hier werden die Noten vergeben, und natürlich wollen wir hervorragend abschneiden.« Das gelingt seinen Klienten in der Regel, die dafür Bernd Sieslack wiederum Bestnoten attestieren. Sogar Kunden aus dem deutschsprachigen Ausland suchen seinen Rat. Der 64-Jährige: »Ich möchte mein Coaching möglichst vielen Menschen ermöglichen. Daher ist mein erklärtes Ziel, das Honorar an die finanziellen Möglichkeiten des Klienten anzupassen.«

@ wertschaetzung.net