

Personalberaterin Marlies Brunner liegen Frauenkarrieren am Herzen.

BILD: SN/BERNHARD SCHREGLMANN

Frauen stellen ihr Licht oft unter den Scheffel. Personalberaterin Marlies Brunner wirkt dem entgegen und widmet sich vor allem den Chancen für Frauen auf dem Arbeitsmarkt.

BERNHARD SCHREGLMANN

Marlies Brunner hat einen Auftrag, einen selbst gestellten: Sie will Frauen auf der Karriereleiter helfen. Das ist in ihrer Position möglich, aber im-

mer nur, wenn die Frauen selbst auch gewisse Lernprozesse durchlaufen.

Brunner ist seit 25 Jahren als Personalberaterin in Salzburg tätig, kennt also ihre Klientel aus vielen Gesprächen genau. Das Thema Frau & Arbeit rückte dabei zuletzt stark in den Vordergrund, sie beschäftigt sich deshalb auch in ihrer Masterarbeit (Master in Training and Development) mit dem Thema "Frauen in der Arbeitswelt – Persönlicher Anspruch versus Realität".

Doch wie schaut aktuell diese Realität aus? Brunner: "Frauen und Männer sind unterschiedlich. Das merkt man schon an der Körperhaltung, etwa beim Bewerbungsgespräch." Es stelle sich schon hier die Frage, wie Mann und Frau in der Bewerbung um einen bestimmten Job "dastehen". Brunner: "Frauen tendieren dazu, ihr Licht unter den

Scheffel zu stellen." Da macht es schon einen Unterschied, wie man beim Bewerbungsgespräch sitzt, in sich zusammengesunken, wie meist die Frauen, oder gerade und herausfordernd, wie meist die Männer. "Wenn sie nicht gleich gut ist wie er, dann kann ich nicht helfen, aber wenn sie mithalten kann, dann pushe ich bewusst die Frauen", betont die Personalberaterin. Sie nennt ein Beispiel aus der Praxis: Gefordert waren Französischkenntnisse. Während der Mann das als "selbstverständlich" darstellte, auch wenn er "bloß" Maturaniveau hatte, sagte die Frau bescheiden: "Ich spreche gut französisch." Brunner: "In Wirklichkeit hatte sie als Au-pair ein Jahr in Frankreich verbracht und danach an der Rezeption von mehreren französischen Tophotels gearbeitet." Es wäre also angebracht gewesen, wenn die Bewerberin aktiv auf ihre hervorragenden Französischkenntnisse hingewiesen hätte.

Brunner erzählt noch ein Beispiel: "Eine junge Ungarin, von der ich sehr viel halte, rief mich an und klagte mir ihr Leid. Sie spricht perfekt Deutsch, hat aber einen ungarischen Akzent. Ihre Unterlagen waren sehr gut und interessant gestaltet und sie hat damit offensichtlich beim prüfenden Personalisten auch Aufmerksamkeit ge-

weckt. Nach dem Telefonat, das vermeintlich gut verlief, hat sie nichts mehr gehört. Ihre Frage an mich: Warum? Meine Antwort: Ihr Akzent!" Wenn man sich dessen bewusst sei und – wie in diesem Fall – auch mit einem Vorurteil rechnen muss, sollte man das schon am Telefon erwähnen. Brunner: "Man könnte sagen: Ich bin ja schon lang in Österreich und spreche sehr gut Deutsch, aber meinen ungarischen Akzent werde ich wohl nie verlieren. Dafür biete ich neben sehr gutem Englisch, Deutsch und Italienisch auch Ungarisch als Native-Speakerin." Die Frau sollte aus dem angeblichen Nachteil einen Vorteil machen. Brunners Aufruf an die Frauen: "Traut euch!"

Gute Vorbereitung sei auch notwendig, um auch auf an sich unzulässige Fragen richtig zu reagieren. Etwa jene nach dem Kinderwunsch. Brunner: "Die Antwort kann nur lauten: Ich bin jetzt mit meinem Studium fertig, der Beruf hat erste Priorität, Kinder habe ich derzeit nicht im Kopf."

Damit Frauen ihre Chancen im Berufsleben wahren können, hält Brunner auch Workshops ab, zuletzt etwa gemeinsam mit der FH Salzburg. Diese sind nur für Frauen gedacht, damit ohne Scheu auch "peinliche" Themen behandelt werden können.

TIPPS FUR FRAUEN

Personalberaterin Marlies Brunner hat sich viel mit dem Thema Frau & Arbeit beschäftigt. Sie hat einige Tipps für Frauen, damit deren Bewerbung erfolgreich wird:

Lebenslauf

"Nehmen Sie die Kinder aus dem Lebenslauf heraus, ebenso wie den Familienstand", rät Brunner. "Es geht ja nicht um die Kinder, das kann man maximal im Gespräch erwähnen." Außerdem provoziere das nur Fragen, wie organisiert das Familienleben laufe. Brunner: "Es geht viel mehr um die Frage: Können Sie das? Welche Erfahrungen haben Sie, welche Ausbildung? Vor allem angesichts der Tatsache, dass Frauen auf dem Arbeitsmarkt schneller ,älter' werden als Männer, sollte das Thema Familie/Kinder keine Rolle spielen."

Selbstvermarktung

"Frauen müssen sich besser verkaufen", fordert Brunner. "Ich bin gut! Ich kann das!" Das gelte auch für die Gehaltsverhandlungen. "Ein Mann sagt klar: Also unter 100.000 Euro im Jahr komme ich nicht. Die Frau sagt, na ja, eventuell wäre es schon möglich, dass ich auch für weniger Geld arbeite."

Berufliches Netzwerk

Was Experten ohnehin allen Arbeitnehmern empfehlen, nämlich sich ein umfangreiches Netzwerk an Kontakten aufzubauen, gelte noch mehr bei den Frauen, sagt die Expertin: "Frauen sind diesbezüglich aber extrem schlecht, Männer können das viel besser." Beispiel Xing oder LinkedIn: Man müsse lernen, wie man strategisch vorgehe. Gut gestaltete Seiten können Interesse erzeugen. "Doch manche Frauen stellen ein Profil drauf und schreiben nichts hinein." Solche Portale seien außerdem nicht nur für die Spitzenjobs gedacht: "Wenn ich mich da als Personalverrechnerin präsentiere, kann ich mich bald der Anfragen nicht mehr erwehren." **Auftreten**

"Dress to impress", fordert Brunner von den Damen, die sich bewerben. "Man soll sich fürs Bewerbungsgespräch ordentlich anziehen, denn es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck." Deshalb sollte die Knitterlook-Bluse im Schrank bleiben. Außerdem empfiehlt es sich, auf die Branche Rücksicht zu nehmen und lieber etwas "overdressed" zum Gespräch zu kommen.

