

Das Phantom der Vermittlung – professionelle berufliche Beratung ist die effektivste Integrationshilfe in Arbeit bzw. Ausbildung!

Stand: 11. Juli 2010

Diese Thesen betreffen die Möglichkeiten und Wirkungen professioneller beruflicher Beratung und **bewerberorientierter** Vermittlung in Arbeits- und Ausbildungsstellen.

1. Die Tendenz zur Auflösung starrer Beruflichkeiten in der modernen Arbeitswelt führt zu einem wachsenden Bedarf an beruflicher Beratung: Bisher klar definierte und voneinander abgegrenzte Berufsbilder und -felder „fransen“ an ihren Rändern aus, berufliche Quereinstiege und Neuorientierungen werden häufiger und die starre Beruflichkeit wird durch ein modularisiertes System von Aus- und Weiterbildungen mit lebenslangem Lernen erweitert.
2. Standardisierte, eindeutige Stellen- und Qualifikationsprofile, die für eine zügige Stellenvermittlung am einfachsten nutzbar sind, werden immer seltener: Sowohl die Anforderungsprofile seitens der Arbeitgeber als auch die beruflichen Qualifikationen von Arbeits- und Ausbildungsuchenden zeigen sich zunehmend individualisiert, modularisiert und spezifiziert. Deshalb müssen zunächst beide Profile jeweils individuell ausgelotet und interpretiert werden, bevor ein Erfolg versprechendes Zusammenführen von Bewerbern/innen und zu besetzenden Arbeits- und Ausbildungsplätzen beginnen kann. Dabei benötigen Arbeit- und Ausbildungsuchende vermehrt professionelle berufliche Beratungen, um ihr eigenes Qualifikationspotenzial genauer definieren zu können, und um festlegen zu können, welche Berufs- und Arbeitsangebote für sie in Betracht kommen. Auch im Bereich der betrieblichen und berufsfachschulischen Erstausbildungen, wo eine klare Beruflichkeit noch am ehesten festzustellen ist, erfordern die steigenden Komplexitäten der Ausbildungsanforderungen und die wachsenden Anforderungen der Betriebe an spezifische Persönlichkeitsmerkmale der Bewerber/innen eine sehr individuelle Selbstklärungs-, Such- und Vermarktungsstrategie der Ausbildungsinteressierten, die nicht durch standardisierte Vermittlungsportale, sondern nur durch professionelle berufliche Beratung unterstützt werden kann.
3. Dem vor fast einem Jahrhundert entwickelten Konzept der Arbeits- und Ausbildungsvermittlung wird bis heute – auch in der „neuen, postindustriellen“ Arbeitswelt – eine wichtige Rolle bei der Integration von Stellensuchenden in Erwerbsarbeit und Berufsausbildung zugedacht: Wie in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts ist die Vermittlung nach wie vor darauf gerichtet, ihre Stellen suchenden „Kunden“ am existierenden Markt „unterzubringen“ und sie – z.B. mit Bewerbungstrainings oder Anpassungsfortbildungen – den aktuellen Marktbedingungen „zuzurichten“. Die Vermittlung ist dabei auf den aktuellen, aus veröffentlichten Anforderungsprofilen

der Arbeitgeber bestehenden, offiziellen Stellenmarkt angewiesen, dem ihre Klienten reaktiv begegnen müssen.

Dass trotz aller Reformen und trotz der Zulassung privater Vermittlungsdienste Stellensuchende nur gelegentlich durch die reine Vermittlung einen neuen Arbeitsplatz finden, liegt nicht – wie politisch vielfach behauptet – an organisatorischen oder gar personellen Unzulänglichkeiten in der Vermittlung, sondern daran, dass diese vor mehr als 80 Jahren entstandene Dienstleistungskonzeption der postindustriellen Arbeits- und Berufswelt des 21. Jahrhunderts auch bei bestem Willen nicht mehr gerecht werden kann.

4. Gegenüber der tendenziell entmündigenden Vermittlung zielt berufliche Beratung konsequent auf die Befähigung ihrer Klientinnen und Klienten zur Eigenaktivität: Es geht dabei darum, Menschen so zu unterstützen, dass sie ihre persönliche Erwerbsbiographie selbständig, langfristig und erfolgreich gestalten können. Klient/innen werden durch gelingende berufliche Beratung in den Stand gesetzt, ihren eigenen, ganz persönlichen Beschäftigungsmarkt zu erkennen und zu gestalten und sich somit die zu ihnen passenden Tätigkeitsfelder, Beschäftigungsbereiche, Arbeitgeber oder auch attraktive Bildungsangebote zu suchen und zu erschließen. Damit befähigt berufliche Beratung ihre Klient/innen nicht nur für eine aktive Nutzung des aktuell veröffentlichten, sondern auch des verdeckten Stellenmarktes, dessen große Bedeutung vielfach empirisch nachgewiesen ist.
5. Der in der gegenwärtigen Arbeitswelt entstehende Typus des „Lebens- oder Selbstunternehmers“ muss wichtige Elemente seiner Persönlichkeit viel stärker als in der „alten“, fest gefügten Berufswelt marktkonform anbieten; ihm kann berufliche Beratung mit ihrem Fokus auf Bilanzierung und Entwicklung von sehr individuellen fachlich-kognitiven, fachübergreifend-methodischen und sozial-emotionalen Fähigkeiten und Ressourcen sehr viel eher gerecht werden als der Abgleich formaler Qualifikationen und Stellenangebote bei der klassischen Stellenvermittlung.
6. Menschen, die sich beruflich entwickeln, ihre Ziele realisieren wollen und dafür personale Unterstützung suchen, finden diese heute in professioneller beruflicher Beratung, nicht mehr mit der – als „Maklerin“ zwischen Person und Betrieb begriffenen – Vermittlung. Professionelle öffentliche und private Berufsberatungen unterstützen ihre Klienten/innen bei der Entwicklung selbstbestimmter, mittel- und langfristig tragfähiger und nachhaltiger beruflicher Zielsetzungen und aktiver beruflicher Integrationsbemühungen. Die Begriffe Arbeits- und Ausbildungsvermittlung dafür zu benutzen, ist heute unangemessen und irreführend.