



Es fehlen die Querköpfe

Stellenausschreibungen sind ein gutes Mittel, den richtigen Bewerber zu finden. Das gilt auch für den Vertrieb. Doch die meisten Unternehmen betrachten sie als das Nonplusultra, als Checkliste, die jeder Bewerber zu 100 Prozent zu erfüllen hat. Ein Vorgehen, das der Trendbeobachter Mathias Haas kritisiert. Sein Argument: Andere Perspektiven und Sichtweisen werden so verhindert. Wer nicht in die Schablone passe, falle durchs Raster. Querköpfe, kreative Querdenker kämen nicht zum Zug. Haas ist jedoch überzeugt: „Wer Querdenker und Seiteneinsteiger einstellt, kann besser agieren statt reagieren zu müssen.“ Konformität hingegen verhindere intelligente Weiterentwicklung. Starre Regeln, enge Korsette und das ausgeprägte Sicherheitsdenken müssten reduziert werden. Stattdessen seien Freiheit, Individualität und Querdenken gefragt, so Haas. ‹‹



Foto: ©adriangemmet/Fotofia.com