

Beim Vorstellungsgespräch lernen sich Bewerber und möglicher Arbeitgeber in der Regel zum ersten Mal persönlich kennen. Eine gute Gelegenheit, sich überzeugend zu präsentieren. Wie erfolgreich man dabei ist, hat man zum größten Teil selbst in der Hand. Auch wenn es nicht gleich beim ersten Mal klappt: Mit jedem Vorstellungsgespräch wird man besser.

Bewerbungstipps

Das Vorstellungsgespräch: Verstellen zwecklos

Das sollte man sich immer vergegenwärtigen: Die Einladung zum Vorstellungsgespräch ist bereits ein wichtiger Etappensieg – das gilt in konjunkturell schwierigen Zeiten genauso wie jetzt, da sich die Chancen für Hochschulabsolventen wieder verbessern. Die Einladung bedeutet nämlich, dass man sich mit seiner schriftlichen Bewerbung so stark von den anderen Bewerbern abgehoben hat, dass das Unternehmen neugierig auf einen geworden ist. Damit ist die erste Runde des Bewerbungsprozesses eingeläutet. Was allerdings nicht heißt, dass man den Job schon so gut wie in der Tasche hat.

Nun kommt es darauf an, den positiven Eindruck, den man mit seiner Bewerbung hinterlassen hat, mit Leben zu füllen. Gelingt das, steigt die Wahrscheinlichkeit, zu weiteren Gesprächsrunden oder einem Assessment Center eingeladen zu werden, steil an. Jetzt könnte der Job tatsächlich in Reichweite sein.

Obwohl dieser Vergleich immer wieder gemacht wird: Das Vorstellungsgespräch ist keine mündliche Prüfung. Selbst wenn viele Bewerber dabei ähnlich aufgeregt sind wie im Examen, als sie dem Prof Rede und Antwort stehen mussten. Beachtet man gewisse Regeln, dürfte sich der Stress jedoch in Grenzen halten.

Unbedingt gründlich vorbereiten

Obwohl es selbstverständlich ist, muss doch immer wieder darauf hingewiesen werden: Wer sich bei einem Unternehmen bewirbt, sollte sich zuvor gut über diesen potenziellen Arbeitgeber (und die Branche!) informieren. Tut man es nicht, handelt man äußerst leichtfertig. Das gilt insbesondere für das Vorstellungsgespräch. Denn Personalmanager stellen gern die Frage: „Warum wol-

len Sie ausgerechnet bei uns arbeiten?“ Wenn man dann nicht etwas zum Unternehmen, zu Umsatz und Größe, zur Produktpalette oder den Dienstleistungen sagen kann und warum einen dies alles interessiert und auch sonst nicht viel von der Branche weiß, hagelt es Minuspunkte. Zu Recht. Denn man muss sich nur einmal in die Rolle des Personalverantwortlichen versetzen: Fänden Sie es gut, wenn Ihr Gegenüber kaum eine Ahnung von Ihrem Unternehmen hätte? Ein längerer Besuch auf der Firmen-Website ist das Mindeste, was man zur Vorbereitung tun sollte.

Zur Vorbereitung gehört auch, dass man über sich selbst Bescheid weiß.



Deswegen sollte man sich vor dem Gespräch noch einmal über die eigenen Stärken und Schwächen sowie über seine Berufs- und Karriereziele klar werden. Dazu gehört nicht nur, dass man die Daten des eigenen Lebenslaufs parat hat, man muss auch ohne großes Nachdenken darüber Auskunft geben können, was man gelernt und bislang erreicht hat. Und da man seine Arbeitskraft und seine Talente anbietet und verkaufen möchte, sollte man sich zuvor sehr genau überlegen, welche Aspekte des bisherigen Werdegangs für dieses Unternehmen und die ausgeschriebene Position besonders interessant sind.

Man muss sich nicht genieren, diese besonders hervorzuheben und angemessen herauszustellen. Genau das gehört zu einem guten Verkaufsgespräch. Auch auf die häufige Frage, worum es eigentlich bei der Diplomarbeit ging, sollte man gefasst sein. Es macht keinen guten Eindruck, wenn man deren Inhalt nicht gut verständlich mit wenigen Sätzen vermitteln kann.

Wer noch kein Vorstellungsgespräch hinter sich hat, sollte es mit einem Freund oder Bekannten durchspielen, der dabei in die Rolle des Personalmanagers schlüpft. Es ist zwar nur ein Trockenkurs, doch man gewinnt ein bisschen Routine und wird lockerer. Ein Freund oder Bekannter kann auch bei der Wahl der richtigen Kleidung helfen. Das Outfit sollte der Branche, in der man sich bewirbt, angemessen sein. So dürfte ein schwarzes Hemd mit roter Krawatte bei Bankern nicht besonders gut ankommen. Ebenso wenig wie ein graues Outfit von der Stange in der Werbebranche.

Die Formen beachten

Auch beim Vorstellungsgespräch kann der erste Eindruck entscheidend sein – vor allem, wenn er negativ ist. So ist es eine kaum zu verzeihende Sünde, zu spät zum vereinbarten Termin zu kommen. Denn was ist von jemandem zu halten, der später als Mitarbeiter Verhandlungs- oder Geschäftspartner warten lässt? Wer eine halbe Stunde zu früh kommt, wird ebenfalls Stirnrunzeln auslösen. Man sollte sich zwar rechtzeitig auf den Weg machen, doch notfalls lieber eine halbe Stunde im Auto warten.

Zu Beginn des Interviews stellt man sich vor und prägt sich die Namen der Gesprächspartner ein. Versteht man einen Namen nicht richtig, fragt man nach. Das nimmt einem niemand übel. Tabu ist jedoch die spä-



tere Frage „Wie war noch gleich Ihr Name?“ Schließlich erwartet man auch von seinem Gegenüber, persönlich und mit Respekt behandelt zu werden.

Der Auftakt

Personalmanager beginnen Vorstellungsgespräche gern mit Small Talk. Etwa mit einer Bemerkung zum ungewöhnlich kalten Wetter oder mit der Frage, ob man den Weg gut gefunden habe. Vielleicht wird auch ein Witz über das schlechte Abschneiden des örtlichen Fußballvereins gemacht. Damit soll nicht nur eine aufgelockerte Atmosphäre geschaffen werden. Man will auch testen, ob es dem Bewerber leicht fällt, mit Fremden ins Gespräch zu kommen.

Das Auftreten

Viele Bewerber sind beim Vorstellungsgespräch übernervös, wirken verkrampt, manchmal sogar verkniffen. Personalmanager wissen jedoch, dass mit einem Vorstellungsgespräch immer eine gewisse Aufregung verbunden ist, und kalkulieren das in der Regel wohlwollend ein. Denn auch sie haben sich schon einmal vorstellen müssen.

Es gibt einige Tricks, mit denen sich die Nervosität überspielen lässt. Man muss jedoch aufpassen: Wer zu viel lächelt und zu gewollt locker ist, kann schnell albern wirken oder als oberflächlich empfunden werden. Wer sein Heil in forschem Auftreten sucht, kann zu aggressiv wirken. Wer sich hingegen zu stark zurückhält, verpasst möglicherweise die Chance, seine guten Seiten zu zeigen. Die Kunst besteht darin, natürlich zu bleiben und die innere Balance zu wahren. Was denjenigen am besten gelingen wird, die sich bereits während des Studiums un-

terschiedlichen Situationen ausgesetzt haben – etwa durch Nebenjobs, Praktika, durch ein Engagement in einer Studenteninitiative oder Auslandsaufenthalte – und so Erfahrungen im Umgang mit ganz verschiedenen Menschen gesammelt haben.

Die Fragen der Personalchefs

Es macht nicht viel Sinn, anhand eines Ratgeberbuchs die besten Antworten auf die hundert üblichsten Fragen im Bewerbungsgespräch auswendig zu lernen. Obwohl es sicher nicht schadet, einen Blick in diese Bücher zu werfen, um die Interessenlagen und psychologischen Mechanismen kennen zu lernen, die in diesen Gesprächen vorherrschen.

Stattdessen sollte man Strategien entwickeln, wie man auf Fragen reagiert. Dazu muss man wissen, dass es Personalmanagern im Kern um einige ganz bestimmte Informationen geht: Weiß der Bewerber, was er will, oder macht er sich über seinen beruflichen Werdegang gar keine richtigen Gedanken? Erfolgte die Bewerbung bei diesem Unternehmen rein zufällig? Was weiß und kann der Bewerber, verfügt er über fachliches und persönliches Entwicklungspotenzial? Passt er in diese Firma und nützt er ihr dauerhaft? Weiß er sich geschickt und überzeugend zu verkaufen? Stimmt der Gesamteindruck?

Die Körpersprache

Jeder Mensch hat sich im Laufe seines Lebens – meist unbewusst – eine individuelle Körpersprache angeeignet. Sie verrät anderen, vor allem erfahrenen Beobachtern wie Personalmanagern, viel über ihr Gegenüber. Versucht man als Bewerber, eine andere als die eigene Per-

sönlichkeit vorzuspielen – präsentiert man sich etwa als kontaktfreudiger Verkäufertyp, obwohl man eher scheu ist –, so wird einem das kaum überzeugend gelingen. Denn die Körpersprache entlarvt einen. Es bedarf schon großen schauspielerischen Talents, will man seine Körpersprache nach Belieben – und vor allem überzeugend – verändern.

Deshalb hilft nur eins: Man sollte sich beim Bewerbungsgespräch auf keinen Fall verstellen, sondern einfach man selbst sein. So wie man ist, ist man sowieso am besten. Und jeder Mensch hat positive Seiten – man muss sie nur zeigen und angemessen betonen. Was nicht heißt, dass man sich schlechte Angewohnheiten – etwa einen müden Händedruck, nervöses Rumrutschen auf dem Stuhl oder die Angewohnheit, dem anderen beim Gespräch nicht anzusehen – nicht abgewöhnen kann und sollte.

Nicht zu dick auftragen

Jeder Bewerber stellt sich so positiv wie möglich dar, was durchaus legitim ist. Eine Bemerkung wie „ich bin mir nicht sicher, ob ich der Aufgabe gewachsen bin“ wird man selten hören. Personalmanager kennen dieses ungeschriebene Gesetz der Bewerbung und wissen sehr gut zwischen der Selbstdarstellung des Kandidaten und den Fakten zu unterscheiden, die sich dahinter verbergen. Vor allem erkennen sie sofort, wenn zu dick aufgetragen wird. Deshalb sollte man seine Fähigkeiten zwar geschickt präsentieren, man muss dabei aber auf dem Boden bleiben. Übrigens sollte man ruhig kleine Schwächen zugeben. Jeder hat sie, und wenn man darüber spricht, ist das nur sympathisch.

Selbst Fragen stellen

In jedem professionell geführten Bewerbungsgespräch bekommt man die Gelegenheit, etwas von sich zu erzählen. Diese Gelegenheit sollte man nutzen. Denn Personalmanager mögen es überhaupt nicht, wenn sie den Bewerbern die Informationen einzeln aus der Nase ziehen müssen. Sie wundern sich auch häufig, wie wenige Fragen manche Bewerber stellen – zum Unternehmen, zum Arbeitsplatz und zu den Aufstiegsmöglichkeiten. Schließlich handelt es sich um ein gegenseitiges Kennenlernen. Wer jedoch nur nach dem Urlaub, dem Weihnachtsgeld und einem Firmenwagen fragt, vergibt seine Chancen.