Arbeitsvorlage

Erfolgreiches Verhalten im Bewerbungsgespräch

In der folgenden Checkliste erkennen Sie, worauf es im Bewerbungsgespräch ankommt. Bereiten Sie sich entsprechend auf Ihr Bewerbungsgespräch vor. Üben Sie gegebenenfalls das entsprechende Auftreten.

Einige Regeln gelten für ein persönliches Bewerbungsgespräch, andere nur für das telefonische Bewerbungsgespräch.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Verhaltensregel im Bewerbungsgespräch | Telefon | Persönlich |
| Vor Begrüßung und Gespräch an etwas Schönes denken, sich die Situation genau vorstellen! Das schlägt auf den Gesichtsausdruck und die Redeweise durch. Sie wirken frei, souverän. Diese Vorstellung vor dem Gesprächstermin ins Gehirn einpflanzen – „ankern“.Im Gespräch diese Vorstellung wieder ins Gehirn holen, sobald Sie merken, dass Sie verspannt sind.  | X | X |
| Lockern Sie sich körperlich. Dann kommen Sie in gute Verfassung. Gehirn und Körper sind ein zusammenhängendes System! Wenn Sie körperlich locker sind, ist automatisch auch Ihr Denken locker, frei. Das drückt sich dann in Ihrem Dialog aus.Also sitzen Sie frei und beweglich, nicht verspannt. Legen Sie die Beine nicht übereinander. Halten Sie Ihre Hände frei und beweglich.Die Gesprächspartner spüren sofort, ob Sie frei oder verspannt sind. Und HR-Manager achten besonders darauf. Die Fachmanager sind teils selbst verspannt. Es tut ihnen aber gut, wenn Sie mit ihnen gelöst sprechen. | X | X |
| Im persönlichen Gespräch allen Teilnehmern in die Augen schauen. Bei Dialog hauptsächlich den jeweiligen Redner. Mit ruhigem, entspannten, interessierten Augenausdruck. Wenn Sie jemand im Gespräch nicht in die Augen schauen, empfindet er sich als abgewertet. Das schlägt dann in seiner Beurteilung über Sie zurück. |  | X |
| Mit Fragen das Gespräch führen! Metagesetz: Ihre Managementqualität wird danach eingeschätzt, inwieweit Sie treffende Fragen stellen. Die Erwartung an Sie ist eine Führungsrolle. Sie führen praktisch kein Vorstellungsgespräch, sondern diskutieren Ihren Job als Gesprächsführer! Und da kommt es auf Ihre treffenden Fragen an.Die Beurteiler checken Ihr Gesprächsverhalten. Denn Team- und Mitarbeiterführung funktionieren nur mit geschickten Fragestellungen, wenn sie souverän sein sollen.Achtung: Wenn Personaler/innen Sie auffordern, „erzählen Sie mal …“, so wollen sie prüfen, ob Sie Erzähler statt Manager werden. Antworten Sie deshalb mit Fragen: „Was interessiert Sie dazu am meisten?“ Wenn die Antwort zu allgemein, dann „können Sie das mehr konkretisieren?“ | X | X |
| Besonders beim Telefoninterview ist Ihre Stimme, Tonlage, Gesprächsführung sehr wichtig. Wichtiger als die Sachinhalte. Bei guter stimmlicher Ausstrahlung verzeiht man Ihnen auch Inhaltsfehler.Ansonst wie oben, schlaue Fragen stellen! | X |  |
| Souveräne Bewerber/innen bauen auch private Fragen im Gespräch ein. Dazu haben sie für gute Stimmung gesorgt. Dann fühlt sich der Interviewer persönlich geschmeichelt, wenn Sie ihn beispielsweise danach fragen, was er im Privatleben besonders schön findet, Hobbys …Denn: Persönlichkeit lässt sich nicht in privat und beruflich aufteilen!Wenn Sie versuchen, das zu trennen, dann verlieren Sie Ihre Persönlichkeit, Sie sind dann im Gespräch nicht mehr frei, originär. | X | X |
| Wenn die Teilnehmer oder der leitende Gesprächsführer einen emotionslosen, distanzierten Gesichtsausdruck (oder Stimme im Telefonat) zeigen, dann sprechen Sie es an: „So wie Sie mich jetzt angucken (mit mir sprechen), habe ich Sie gelangweilt? Was könnte ich zur Aufmunterung beitragen? Sehen Sie etwas besonders kritisch?“ Sollte es ein emotionsloser Typ sein, dann imponiert ihm dieses Verhalten trotzdem.Und: Könnte auch sein, dass Sie nur eingeladen wurden, weil die Firmenvertreter Sie aushorchen wollen.Deshalb wichtig: Nie Firmeninterna ausplaudern! | X | X |
| Vor Verabschiedung nach Fortgang fragen: weiterer Ablauf und Termine, vermutlich weiteres Treffen mit wem …!Wenn Ihnen die Fortsetzung des Gespräches signalisiert wird, fragen Sie nach vermutlichem Zeitraum! Zeitmanagement ist wesentliches Kennzeichen von Führungskräften. Das kommt gut an. | X | X |
| Nach dem Gesprächstermin eine nette E-Mail an die Teilnehmer senden.Bedanken – was Ihnen imponiert hat – evtl. welchen Fragen Sie nachgehen möchten … ca. 10 Zeilen. | X | X |
| Schreiben Sie auf einen Merkzettel: In guter Emotion Gesprächspartner mit Fragen aktivieren! Selbst reden führt zur Distanz. Fragen führt zu Nähe.Das gilt auch für innerbetriebliche Gespräche und für das private Leben. | X | X |

Autor: [Dr. Horst G. Kaltenbach](https://www.business-wissen.de/autor/horst-g-kaltenbach/), Gröbenzell, Mai 2020, [www.kaltenbachconsulting.de](http://www.kaltenbachconsulting.de)