

Vorbereitung auf das Vorstellungsgespräch

- Sind Sie ein Profi?



1. Das Vorstellungsgespräch



Die Verkaufspräsentation bildet das Fundament eines jeden Geschäfts. Hier wird der potenzielle Kunde vorbereitet, er erhält die Wissensbasis, die ihm später zeigt, dass genau dieses Produkt für ihn das einzig Richtige ist. Mit einer richtig guten Verkaufspräsentation kommt der Verkäufer seinem ein großes Stück näher.

Daher ist es ratsam, vor der Präsentation einen Spielplan zu entwerfen, der dem Kunden keinen weiteren Ausweg lässt, als zu kaufen. Ganz ähnlich geht es Ihnen in einem Bewerbungsgespräch – Sie werben für sich. Sie sind als Person das Produkt, das Sie Ihrem neuen Arbeitgeber anbieten wollen.

Auch Ihre Interviewer werden das Bewerbungsgespräch sorgfältig vorbereiten. Häufig werden Gesprächsleitfäden für die Interviewer ausgearbeitet und unternehmensweit eingesetzt. Ein Drittel der Zeit spricht der Interviewer, zwei Drittel sprechen Sie als Bewerber. Ihr Gesprächspartner wird versuchen das Gespräch zu führen. Sie haben sich gut über verfügbare Quellen informiert, somit ist für ausreichend qualifizierten Gesprächsstoff gesorgt. Ihre Unterlagen bieten eine solide Grundlage für Gesprächsvorbereitung seitens des Interviewers.

Das Vorstellungsgespräch ist die Perle Ihrer Selbstdarstellung. Ihr Ziel ist es, die nächste Runde zu erreichen, um so eine weitere Möglichkeiten für Ihr berufliches Fortkommen der Auswahl zu schaffen. Wir erschließen uns das Thema Vorstellungsgespräch wie folgt:

- Kommunikation und Rhetorik im Allgemeinen
- Vorbereitung auf das Vorstellungsgespräch
- Durchführung des Vorstellungsgesprächs
- Nachbereitung und Aktionsplanung

1.1. Kommunikation und Rhetorik im Allgemeinen

Bei den „alten Griechen“ galt die Rhetorik als **die Königsdisziplin der Wissenschaften**. Heute hat sich eine Art von Gebrauchsrhetorik entwickelt, die zum Beispiel in der politischen Rhetorik oder in der Verkaufsrhetorik Anwendung findet. Der akademische Ansatz für die Vermittlung von Rhetorik ist nicht unsere Sache, wir heben auf die Rhetorik im täglichen Geschäftsleben ab. Erfolgreich ist die Förderung rhetorischer Eigenschaften, bezogen auf die individuellen Eigenschaften des einzelnen. Verbale Eigenschaften wie Sprechen und Sprache, verbunden mit nonverbalen Ausdrucksweisen wie Körpersprache, Mimik und Gestik.

Das Erlernen von Rhetorik ist vergleichbar mit dem Erlernen einer neuen Sprache. Zwar können Sie Vokabeln und Grammatik in Heimarbeit lernen – lebendiges, flüssiges Sprechen unter aktivem Einsatz Ihres Körpers jedoch am besten im direkten kommunikativen Kontakt.

Nahezu alle Entscheidungen in unserem Leben werden emotional getroffen. Die Wahrnehmung Ihrer Person geschieht verbal und nonverbal. Dabei ist kommunikativ zwischen **Beziehungs- und Sachebene** zu differenzieren. Bereits in den ersten Sekunden der Gesprächsführung und gegenseitiger Erscheinung bekommen Sie und Ihr Gesprächspartner einen Eindruck voneinander. Dieser, nicht ohne Grund, so oft beschriebene **erste Eindruck** wird entscheidend den Gesprächsverlauf beeinflussen.

Sie werden von Ihrem Gesprächspartner wahrgenommen in Aussehen, Mimik, Gestik, Haltung, Benehmen, Stimme, Aussprache, Tonfall, Hautfeuchtigkeit, Händedruck, Körpergeruch, Mundgeruch, Parfum und / oder Rasierwasser.

Beispiele:

(...)

Wenn dem so ist, und wir bewegen uns hier im wissenschaftlich nachgewiesenen Bereich, dass mehr als 90 % aller Entscheidungen auf der Beziehungsebene getroffen werden, dann heißt das doch, das jeder, der sich oder eine Ware anpreist und verkauft, lernen sollte mit Beziehungen umzugehen!

1.1.1. Auftreten im Bewerbungsgespräch

Personalberater sowie Interviewer und Personalchefs führender Unternehmen beklagen häufig negative Erfahrungen im Auftreten und speziell in der Kleidung von Bewerbern. Selbst gestandene Manager und professionelle Vertriebsmitarbeiter präsentieren sich manchmal wenig vorteilhaft und nachlässig. Persönlicher und natürlicher Stil sind in Einklang zu bringen mit der zur Position angemessenen Form. Hinterfragen Sie Ihr Auftreten bei vertrauten Personen und kontrollieren Sie eingefahrene und lieb gewonnene Eigenschaften. **Wenn Sie sich keine Steine in den Weg legen wollen, dann verzichten Sie in jedem Fall auf ausgefallene Extravaganzen.**

Empfehlungen für die Damen:

(...)

Empfehlungen für die Herren:

(...)

Eine sichere Methode, Nervosität und Stimme in den Griff zu bekommen, und dabei einen hervorragenden Eindruck zu hinterlassen, ist der freundliche Auftritt bei Ihrem potenziellen Arbeitgeber. Dieser Auftritt beginnt bei der ersten Kontaktperson. Gehen Sie bei Begrüßung und Abschied offen und freundlich auf Personen wie Pförtner, Sekretärinnen und Assistenten zu. Suchen Sie das kurze Gespräch und seien Sie interessiert und ein wenig neugierig. **Sie erzielen drei Effekte:**

(...)

Ist Ihr Händedruck bei der Begrüßung ist trocken und fest? Bei hoher Nervosität oder sommerlichen Temperaturen sorgen Sie vor dem Vorstellungsgespräch für einen kurzen Aufenthalt auf dem WC, waschen und trocknen Sie intensiv die Hände. **Nutzen Sie den Aufenthalt hier für einen „Peptalk“:**

(...)

Bei längerer Anreise sollten Sie möglichst das Hemd wechseln, bevor Sie verschwitzt, mit einem krausen Hemd bekleidet in das Bewerbungsgespräch gehen. Besonders, wenn Sie lange Fahrten sitzend zurücklegen, empfiehlt es sich, die lockere Reisekleidung vor dem wichtigen Ereignis in Businesskleidung zu wechseln. Nichts verknittert, es gibt keine Kaffeeflecken auf Hemden und Krawatten. Sie sind gut vorbereitet und haben ein selbstsicheres Auftreten.

„Den kann ich nicht riechen.“ Häufig gehört aber wirklich schon einmal zu Ende gedacht? Wo kommt diese Aussage her? Weinkenner und Gourmets wissen ganz besonders um die **Sensibilität der Nase**. Versuchen Sie einmal mindestens drei Rotweine mit zugehaltener Nase zu unterscheiden. Danach probieren Sie die gleichen Weine aus einem tulpenförmigen, oben leicht geschlossenen Glas, zu unterscheiden. Die ersten Weine werden gleich schmecken und die zweite Verkostung bietet Ihnen unterschiedlichen Genuss. Oder probieren Sie eine Schokolade mit zugehaltener Nase. Sie werden sich wundern, wie pappig die Schokolade schmeckt.

Setzen Sie ein neutrales Deo ein und vermeiden Sie aufdringliche Parfums in einem Bewerbungsgespräch. Besonders Raucher sollten darauf achten, dass die Kleider frisch und gelüftet sind.

(...)

Die emotionale Wahrnehmung Ihrer Person beginnt schon bevor Sie ein Wort gesprochen haben. Ihr Gegenüber sucht intuitiv nach Informationen über den Menschen, der im gegenüber steht. Sofort werden Kategorien gebildet wie: ist arrogant, brüllt laut, grinst bemüht, ist belehrend also unsympathisch. Oder: offener Blick, angenehme Berührung, gute Distanz, positive Körpersprache, also sympathisch.

Der erste Eindruck wird jedoch nicht ausschließlich auf der Beziehungsebene entschieden. Er ist auch von verbalen Aspekten abhängig! Darauf gehen wir später weiter ein. Ein wichtiges rhetorisches Werkzeug ist die Körpersprache. Daher empfiehlt es sich, mit der Körpersprache ebenso korrekt, überlegt und gezielt umzugehen wie mit den Worten. Steuern Sie Ihre Signale bewusst um Ihre Aussagen zu unterstreichen, herauszustellen, beschwichtigen oder präzisieren. Beurteilen Sie die Körpersprache Ihres Gesprächspartners während der Unterhaltung.

Beispiel:

(...)

Der Blickkontakt zwischen Ihnen und Ihrem Gesprächspartner erzeugt Verbindlichkeit und Sympathie. Man kann natürlich alles übertreiben, wir sprechen hier nicht vom Röntgenblick, mit dem Sie Ihren Gesprächspartner festnageln. **Was gibt es schöneres als von einem Menschen begrüßt zu werden, der uns mit einem offenen Blick und einem Lächeln entgegen tritt?** Das

Lächeln, das Sie Aussenden, wird zu Ihnen zurückkehren. Üben Sie diese positive Mimik. Mit offenem und befreiendem Lachen wurde schon so manche schwierige Situation gemeistert.

Ihr Körper spricht, er signalisiert je nach Körperhaltung Offenheit, Zuwendung, Interesse oder auch Verslossenheit, Ablehnung und Unsicherheit. Letzteres verrät Ihre Gesprächspartner Ihnen, in dem er die Arme vor Ihnen verschränkt. In jedem Seminar für freies Reden lernen Sie als erste Lektion **das sichere Stehen auf zwei Beinen, mit am Körper herunterhängenden Armen**.
(...)

1.1.2. Fragetechniken

Bei den so genannten Fragetechniken, geht es darum, eine Frage richtig zu formulieren und gezielt Reaktionen hervorzurufen. Wer fragt, der führt. Die Frage ist das wichtigste Werkzeug zur Führung eines Gespräches. Versuchen Sie bevor Sie eine Frage stellen, zuerst den Hintergrund der Frage zu erläutern.

Beispiele:

(...)

1.2. Vorbereitung auf das Vorstellungsgespräch

Zur professionellen Vorbereitung auf Ihr Vorstellungsgespräch gehört die operative und mentale Vorbereitung. Abgesehen, von der Tatsache, dass wir permanent an den inhaltlichen Darstellungen arbeiten. Die Einzelteile der Vorbereitung sind sozusagen Ihr „Set-up“ an diesem Tag.

1.2.1. Operative Vorbereitung

Organisieren Sie Ihren Termin sobald die Bestätigung vorliegt. Bei der Reiseplanung Zeitpuffer einplanen, Infrastruktur und Verbindungen abchecken, Wahl der Kleidung festlegen. Befassen Sie sich mit dem Unternehmen, informieren Sie sich im Internet und in Branchenpublikationen oder lassen Sie sich einen Jahresbericht zusenden. Notieren Sie sich Fragen für das Gespräch.

1.2.2. Mentale Vorbereitung

Visualisieren Sie das Gespräch, also bilden Sie sich Filme und Bilder ein. Das ist eine sehr gute Vorbereitung auf wichtige Gespräche im Allgemeinen. Ihre positiven Filme programmieren Sie und bestimmen Ihr Verhalten.

(...)

1.2.3. Telefonische Kontakte

Wenn in einer Stellenanzeige auch eine Telefonnummer zur Kontaktaufnahme angegeben ist, so sollten Sie diese Möglichkeit nutzen. Durch ein Telefongespräch können Sie sich mit relativ wenig Aufwand vorab über die Stelle informieren.

Unaufgeforderte Telefonate werden von vielen Unternehmen als Belästigung empfunden. Dennoch sollten Sie sie nicht prinzipiell unterlassen, denn wenn Sie Glück haben, ist das Telefongespräch ein unbürokratischer Weg zum Job.

Beachten Sie beim Telefongespräch die folgende Vorgehensweise:

(...)

1.3. Sind Sie professionell?

Ein Profi, oder wie man früher sagte, Professionist, ist jemand, der im Gegensatz zum Amateur oder Dilettanten eine Tätigkeit beruflich oder zum Erwerb des eigenen Lebensunterhalts als Erwerbstätigkeit ausübt.

Der Begriff Professionalität, vor allem das Adjektiv professionell, wird auch als Kennzeichnung der Art der Ausübung einer Tätigkeit verwendet. Unsere Klienten erwarten von einem Profi eine formale Qualifikation und eine hohe Leistung. Es wird ein hohes Maß an Kenntnissen, Fertigkeiten und Fähigkeiten, eine besondere Problemlösungskompetenz und eine ausgeprägte soziale Kompetenz Person erwartet, wenn sie als „Profi“ bezeichnet wird.

Professionalität bezeichnet auch eine Rollenerwartung des potenziellen Arbeitgebers im Sinne von Fähigkeiten, Kenntnissen oder Verhaltensweisen, die man in Bezug auf die ausgeschriebene Position von dem Kandidaten erwartet. Fragen Sie sich vor dem Bewerbungsgespräch, ob Sie alles getan haben, um professionell zu sein.



Für weitere Informationen wenden Sie sich an:

Janina Ney
CAS Competitive Advantage Strategies
Personalberatung

Ignaz-Günther-Str. 10
D-83629 Weyarn

Tel. : +49 (0) 8020 – 905 785
Info: www.cas-hr.com
E-Mail: janina.ney@cas-hr.com

Möchten Sie den kompletten Artikel kostenlos downloaden, dann klicken Sie [hier](#).