

Verhaltensregeln im Vorstellungsgespräch

Das Vorstellungsgespräch: Beachten Sie die wichtigsten Verhaltensregeln - aus der Praxis für Ihren Erfolg.

Zeigen Sie Natürlichkeit („Keinesfalls den perfekten Bewerber schauspielern!“);, Höflichkeit, „gutes“; Benehmen und „gesundes“; Selbstbewusstsein (ohne Überheblichkeit; „man will auch etwas von Ihnen!“; „nicht nur Sie sind ggf. etwas nervös!“).

Achtung:

Das Vorstellungsgespräch beginnt bereits und endet erst wieder auf dem Parkplatz! ð Höflichkeit/Freundlichkeit gegenüber allen (insbesondere auch Chefsekretärin sowie Empfang/Pförtner)!

Positiv wirken:

- „normal fester“; Händedruck und Begrüßung/Verabschiedung mit Namensanrede (zu-nächst Damen, dann Herren; dabei Hierarchie beachten), Selbstvorstellung mit Vor- und Zunamen

- freundlich lächeln (kein Dauergrinsen), einen „kleinen Fauxpas“ mit Humor nehmen
- bequem (aber vernünftig) hinsetzen (Trick: „den gegenüber spiegeln“)
- Blickkontakt halten (jedoch kein starren, mustern)
- deutlich sprechen (dabei Sprachtempo variieren)
- die Gesprächspartner ausreden lassen; mit Namen ansprechen; „Lassen Sie den anderen kommen.“
- gut zuhören und gezielt sinnvolle Fragen stellen (z.B. Ablauf Einarbeitung, Fortbildungs- und Aufstiegsmöglichkeiten, Status Auswahlverfahren bzw. weiteres Vorgehen)
- Aktentasche (nicht Aktenkoffer) mit sinnvollen Unterlagen dabei haben (z.B. Kopie Stellenanzeige, wichtige Originaldokumente wie letztes Arbeitszeugnis oder Ausbildungsnachweise, Imagebroschüre Ex-Arbeitgeber, Terminkalender, Ku-gelschreiber usw.)
- Sie stehen zu Ihren ggf. vorhandenen Brüchen im Lebenslauf sowie Fehlern, die Sie in der Vergangenheit gemacht haben, und zeigen auf, wie und was Sie daraus gelernt haben.
- Dank für (freundliche) Einladung und (interessantes) Gespräch

Negativ wirken:

- den Kopf ständig nach unten neigen
- Arme vor der Brust verschränken
- ständig ernst schauen
- die Gesprächspartner nie direkt ansehen
- auf der Stuhlkante sitzen
- zu auffällige Kleidung (z.B. grelle Farben)
- leise und unsicher sprechen
- zu viel sprechen (vorlaut)
- Rauchen (auf dem Firmengelände); angenommene Getränke nicht austrinken
- ggf. überreichte Unterlagen (z.B. Visitenkarten, Broschüren) ohne Beachtung beiseite legen; auf die bzw. ständig zur Uhr schauen (Beides signalisiert Desinteresse!)
- abfällig über ehemalige Arbeitgeber, Vorgesetzte, Kollegen oder Mitarbeiter reden („Todsünde!!!“)
- politische Statements abgeben

- auf Stressfragen gereizt/emotional reagieren
- (grundsätzlich) keine Umzugs- und Reisebereitschaft zeigen
- Thema Geld (sowohl Verdienstvorstellung als auch Reisekostenerstattung) selbst ansprechen (Initiative geht von Firma aus, ggf. auch erst im 2. Gespräch)
- nicht vorbereitet / unsicher beim Thema Geld sein
- „ungeschickt“; Druck aufbauen (z.B. „...noch andere offene Angebote...“)