

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! • Höflichkeit/Freundlichkeit gegenüber allen (insbesondere auch Chefsekretärin sowie Empfang/Pförtner)!

Positiv wirken:

- „normal fester“ Händedruck und Begrüßung/Verabschiedung mit Namensanrede (zunächst 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 („Tod-sünde!!!“)

- 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...“)