



REDLINE | VERLAG

besser
be✓werben

Carolin Lüdemann
Heiko Lüdemann

Die 111 wichtigsten Fragen im Vorstellungsgespräch

Kompetente Antworten, die überzeugen

Erfolg ist letztendlich eine Folge von Lebensgrundsätzen, Zielformulierungen und deren Umsetzung. Erfolg ist also eine Folge von Denken und Tun. Wir meinen deshalb: Erfolgreich sein bedeutet:

- bereit zu sein für neue Aufgaben
- die Entfaltung seiner Persönlichkeit voranzutreiben
- wertvolle Ziele zu haben und die Initiative zu ergreifen
- Menschen zu motivieren
- mit einer positiven Ausstrahlung und Einstellung durch das Leben zu gehen
- richtig mit seiner Zeit umgehen zu können
- den Sinn des Lebens zu suchen und zu finden

Wie lautet Ihre Botschaft?

An diese Grundsätze glauben wir auch bei der Frage nach dem »Erfolg im Vorstellungsgespräch«: Natürlich können Sie Antworten auf jede Fragestellung des Bewerbungsverfahrens auswendig lernen und diese dann im Gespräch zum Besten geben. Wir können davor jedoch nur warnen: Nehmen Sie nicht die Ratgeber zur Hand, um die darin enthaltenen Standardantworten »eins zu eins« zu verinnerlichen. Ein Vorstellungsgespräch ist dafür gedacht, dass Sie das Unternehmen (und umgekehrt) möglichst genau kennenlernen, um dann die Entscheidung zu treffen, ob das Unternehmen zu Ihnen passt (und umgekehrt). Wenn Sie jedoch stets nur Standardantworten präsentieren, die nichts über Sie aussagen, dann verliert ein Personaler zu Recht das Interesse an Ihnen. Wir wissen, dass es ganz schön schwierig ist, auf die zum Teil kompliziert anmutenden Fragen überzeugende Antworten zu geben. Der erste Schritt dahin ist jedoch, dass Sie tatsächlich über sich selbst sprechen und »echte« Antworten geben. Dabei ist es unmöglich und unnötig, auf jede Frage eine vorgefertigte Antwort parat zu haben. Sie müssen sich allerdings über bestimmte Ziele, Ihren Werdegang und Ihre Stärken und Schwächen im Klaren sein. In der Folge werden Sie

»Echte« Antworten

Ihre daraus resultierenden Mosaiksteinchen immer so drehen und wenden können, dass sie auf die unterschiedlich formulierten Fragestellungen passen und ein stimmiges Gesamtbild ergeben. Zu diesen grundsätzlichen Fragen gehören:

- Woher komme ich?
- Wie lauten die Grundsätze meines Lebens?
- Warum habe ich welche Entscheidung getroffen?
- Welche meiner Fähigkeiten möchte ich in diesem speziellen Job nutzen?
- Was suche ich?

Was will ich vermitteln?

Überlegen Sie sich, was Sie vermitteln wollen. Welche Dinge wollen Sie unbedingt ansprechen? Was wollen Sie auf jeden Fall mitteilen? Wie lautet Ihre Botschaft? Wenn Sie Antworten auf diese Fragen parat haben, tun Sie sich mit Ihrer Selbstpräsentation sehr viel leichter. Weitere Hilfestellung, wie man überzeugende Botschaften formuliert, finden Sie auf den folgenden Seiten. Sie werden feststellen, dass sich dort sehr viele Übungen finden, die Ihnen helfen werden, Ihre Botschaften zu entdecken und auf den Punkt zu bringen.



Ihre jetzige Situation ist eine Folge aller Entscheidungen und Aktivitäten, die Sie bisher unternommen oder unterlassen haben. Fragen Sie sich also: Welche Meilensteine gab es bisher in meinem Leben und was habe ich daraus gelernt? Lernen Sie, Misserfolge zu verstehen, sie sind persönlichkeitsprägend und beinhalten den größten Lerneffekt. Eine der wichtigsten Fragen, die Sie sich immer wieder stellen sollten, lautet: Welche Dinge machen (wenn ich sie richtig angehe und konsequent verfolge) den Unterschied aus?

Warum Sie eine positive und zukunftsorientierte Sprache verwenden sollten

»Am Anfang war das Wort«, heißt es in der Bibel. Regelmäßig entbrennt ein Streit darüber, ob es nicht richtigerweise heißen müsste »Am Anfang war die Idee«. Und man wird es kaum wagen, Goethe oder Faust die Richtigkeit auch dieser These abzusprechen. Aber wenn eine Idee im Kopf Gestalt annimmt, kann sie erst durch Worte anderen vermittelt werden.

»Kein Mensch ist zu nichts nütze. Im schlimmsten Fall kann er noch als abschreckendes Beispiel dienen«, bemerkte bereits George Bernard Shaw ironisch. Daraus könnte man die zugespitzte These ziehen: Jeder Mensch ist definitiv zu etwas oder in etwas gut. Die Frage hierbei lautet, ob Sie das sich selbst gegenüber bestätigen oder ob Sie sich demontieren, indem Sie in einem inneren Dialog Gedanken äußern, die sich zum Beispiel folgendermaßen anhören:

- Was die wohl über mich denken?
- Das kann ich nicht.
- Dafür bin ich nicht gebildet/intelligent genug.
- Das ist zu schwer für mich.
- Irgendwie bekomme ich nichts richtig auf die Reihe.
- Ich kann nichts wirklich gut.

Keine negativen Glaubenssätze!

To do

Wie lauten Ihre persönlichen negativen Selbstgespräche? Notieren Sie diese, damit Sie in Zukunft Selbstzweifeln rascher auf die Schliche kommen:

In unseren Coachings erfahren wir immer wieder, dass viele Teilnehmer eine tendenziell negative Sprache verwenden. Sie sagen

»Da ist nichts schief gegangen« anstatt »Das hat prima geklappt.« Sie antworten im Vorstellungsgespräch auf die Frage »Wie gehen Sie mit Termindruck um?« mit den Worten: »Ich versuche, ruhig zu bleiben ...« Wir finden, das ist keine besonders überzeugende Antwort. Wer *versucht*, ruhig zu bleiben, weiß anscheinend nicht so genau, ob ihm das tatsächlich gelingt. Doch wie wollen Sie andere von sich überzeugen, wenn Sie nicht selbst von sich und Ihren Fähigkeiten überzeugt sind? Warum soll der Personaler an Sie glauben, wenn Sie es selbst nicht tun?

Eine positive Sprache beginnt mit einem positiven inneren Dialog. Wenn Sie die oben genannten negativen Sätze in positive umwandeln, dann könnten diese folgendermaßen lauten:

**Wandeln Sie
negative in positive
Sätze um**

- Was die wohl über mich denken? ⇒ Ich lebe für mich und nicht für die anderen!
- Das kann ich nicht. ⇒ Na klar kann ich das. Wartet mal ab!
- Dafür bin ich nicht gebildet/intelligent genug. ⇒ Ich bin doch clever, da wird mir schon etwas einfallen!
- Das ist zu schwer für mich. ⇒ Jeder Anfang ist schwer. Man muss es nur tun!
- Irgendwie bekomme ich nichts richtig auf die Reihe. ⇒ Fehler passieren. Hauptsache nicht zweimal.
- Ich kann nichts wirklich gut. ⇒ Man muss nicht alles können. Dafür habe ich in anderen Bereichen meine Stärken. Darauf sollte ich mich konzentrieren!

Nun liegt es an Ihnen, Ihre oben notierten negativen Selbstgespräche in positive und motivierende Sätze umzuformen. Greifen Sie zum Stift und legen Sie los:

To do

Wer bekommt am Ende den Job?

»Den erfolgreichen Menschen erkennt man auf den ersten Blick. Man sieht, dass etwas in ihm steckt, und man spürt, dass er eine schöpferische Kraft in sich trägt. Er hat einen offenen Blick, schon nach den ersten Worten bemerkt man, dass man ihm gute Leistungen zutrauen kann. Der erfolgreiche Mensch gehört zu den Menschen, die früher oder später mit beständiger Sicherheit an die Spitze kommen. Ein bestimmter Geist zeichnet ihn aus. Es ist der Geist der Initiative, des Mutes und der Arbeitsfreude. Der erfolgreiche Mensch hat eine nur ihm zukommende Lebensanschauung. Er glaubt nicht an Intrigen und Lügen. Er glaubt nicht an den Zufall. Er wartet nicht auf bessere Zeiten. Er weiß, das alles sind nur Ausreden. Dagegen glaubt der Tüchtige an die Wirksamkeit seiner Leistung. Er glaubt daran, dass er sich selbst anstrengen muss. Er vertraut der Fähigkeit, auch Durststrecken durchstehen zu können. Er glaubt vor allem an die treibende Kraft, die von großen Zielen ausgeht.« (Vgl. Nikolaus Enkelmann, Die Sprache des Erfolgs.)

Die Philosophie des Erfolgs

Den Job bekommt nicht zwingend der »nach Aktenlage« beste Kandidat beziehungsweise der Bewerber mit den besten Noten. Den Job bekommt derjenige, der sich im Interview am besten präsentiert. Denn dass alle Kandidaten im Vorstellungsgespräch über die unerlässlichen Qualifikationen verfügen, davon gehen wir aus. Sonst wären sie erst gar nicht zum Job-Interview eingeladen worden. Ob Sie Ihren Wunschjob bekommen oder nicht, hängt also im Wesentlichen von zwei Faktoren ab: Zum einen, ob Sie über die erforderliche Qualifikation verfügen, und zum andern, ob es Ihnen gelingt, die Personalverantwortlichen von Ihrer Persönlichkeit zu überzeugen. Die Fähigkeit, andere Menschen für sich zu gewinnen, ist die wichtigste aller Fähigkeiten überhaupt. Nur wenn Sie andere Menschen davon überzeugen, dass Sie Ihnen einen Vorteil bieten können, werden sie sich für Sie entscheiden.