



Von Accessoires bis Händedruck

...und sonstigen Kleinigkeiten. Jetzt sind Sie gewappnet für glanzvolle Vorstellungsgespräche. Wir sind soweit, Ihnen den letzten Schliff zu verpassen und an die kleinen Teufel zu gehen, die in den Details stecken. Das Gelingen eines Vorstellungsgesprächs, das über Jahre Ihrer beruflichen Zukunft, Ihrer Karriere, Ihres Lebens entscheidet, hängt oft von unheimlich unwichtigen Nebensächlichkeiten ab. Ich sage Ihnen, oft haben sich mir die Haare gesträubt, weshalb Personalmenschen eine Absage erteilt haben, z.B.:

KLEINSTE DETAILS
REDEN BÄNDE
ÜBER SIE

Vor dem dritten, abschliessenden Gespräch hatte ein hervorragender Verkaufsingenieur die blödsinnige Idee, sich einen kleinen, gar güldenen Ring an sein Ohrläppelchen montieren zu lassen. Er war fast 40. Ich persönlich find' das ja richtig süss, sieht nach Peter Pans Piratenkäptn aus. Aber welche Firma schickt ihn noch an die wichtigste Front, in den Verkauf, zu den Kunden? Ich sage Ihnen: KEINE! Ausser eine für Piercings und Tatoos. Wegen dieses mickrigen Midlife-Crisis-Kompensatörchen am Öhrchen war er den neuen Job und ich die Provision los. Schöner is' er damit auch nich' geworden!

Achten wir also auf die Details und fangen wir ganz vorne an:

Pünktlichkeit

Logisch, dass der Schweizer damit kommt, gell? Aber so ist es nun mal: Seien Sie pünktlich, nicht nur in der Schweiz! Nicht zu spät und höchstens fünf Minuten zu früh. Der Personalmensch hat seinen Tag geplant, er hat den Termin mit anderen Gesprächspartnern abgestimmt. Mit Ihrer Verspätung lösen Sie ein Domino in der Agenda aller Beteiligten und einen multiplen Filter für sich selbst aus! Rechnen Sie also genügend Zeit ein für eine präzise Ankunft.

Es ist immer wieder schön, so einem hechelnden, runtergehetzten und vor Schweiss tiefenden Bewerber das pitschnasse Händchen zu schütteln. Und dann der dezente Griff zum Kleenex...



Wenn Sie sehen, dass es zeitlich eng wird, dann rufen Sie doch an und erklären Sie es: Stau, Zug entgleist, Oma gestorben etc.! Wofür haben wir denn die Dinger – Handys meine ich, nicht Omas!

Eine halbe Stunde zu früh ist übrigens auch nicht gut. Erstens sieht's so aus, als hätten Sie wirklich nichts anderes zu tun, und es wirkt unsicher und nervös. Zweitens werden Sie wirklich nervös, wenn Sie eine halbe Stunde in der Reception rumsitzen.

Grundeinstellung

Sie gehen nicht in einen Boxkampf, nicht vergessen, sondern in ein Gespräch mit anderen Menschen. Bringen Sie sich deshalb in Stimmung! Sagen Sie sich, wenn nötig 1000 Mal, dass Sie sich selbst und den Personalmenschen, die Welt und das Leben ganz einfach super finden. Locker, kommunikativ, offen, ehrlich und bestens gelaunt – so geht man ins Vorstellungsgespräch!

Lächelnd, freundlich und zuckersüß

Wie Sie in den Wald hineinlächeln, so lächelt's heraus. Das wohlwollende, anerkennende Lächeln eines anderen Menschen kann Sie in Hochstimmung versetzen, oder? Ein Anker pur. Das Lächeln des anderen aber, das lösen immer Sie aus. Wer niemanden angrinst, sieht nur böse Gesichter. Es hängt an Ihnen!

Wir haben Fälle erlebt, da hat die Sekretärin ein Nein bewirkt, weil sie sich von oben herab behandelt fühlte. Geht aber der Vorzimmerherr nach Ihrem Gespräch zur Chefin und fragt "Was war denn das für ein putziger Mensch da eben?", dann haben Sie ganz schwer gepunktet, es sei denn, die Chefin hasst das Vorzimmerherrchen.

Viele Personalmenschen fragen ihre MitarbeiterInnen nach ihrer Meinung und achten auf deren Urteil. Seien Sie deshalb und überhaupt einfach nett und freundlich zu allen und jedem. Sie haben selbst am meisten davon!

THE JOY
YOU FIND IS
THE JOY
YOU BRING

Ballkleid, Smoking oder T-Shirt

Eine der schwierigsten Fragen: Was zieh' ich bloss an? Kleider und Schuhe sind Quasselantanten. Die Antwort ist in diesem Zusammenhang easy: Ziehen Sie sich der Branche und Stelle entsprechend lieber *etwas zu gut* als *etwas zu schlecht* an. Sie bezeugen damit Respekt vor Gesprächspartnern und Anlass. Bleiben Sie einfach möglichst *normal*! Damit riskieren Sie am wenigsten! Ein paar Beispiele, wie man's nicht macht:

LIEBER EIN GECK
ALS EIN CLOCHARD!
AM BESTEN
BEIDES NICHT!



HEBEN SIE SICH
EXTRAVAGANZEN FÜR
SONST WAS AUF!

Eine edle Dame stellte sich bei uns als Personalberaterin vor. Sie wusste von uns, dass wir partout keine Nadelstreifen-Consultants sind. Beim offiziellen Vorstellungsgespräch erschien sie jedoch in einem hautengen, knallroten Einteiler, war mit unsäglich viel Goldschmuck behängt, war ziemlich über-schminkt und sah prachtvoll aus wie ein Pfau. Aber das war dann auch schon das Ende der Prächtigkeit: Völlig overdressed für uns, völlig richtig für eine Stelle in der Mode-oder Schmuckbranche, aber nicht für uns.

Eine Direktionsassistentin lief in einem ledernen Minirock und einem bauchfreien Top ein. Ich konnte das kurze Interview kaum führen – Konzentrationsschwäche. Aber sie hatte da etwas völlig falsch verstanden.

Ein Programmierer erschien in Frack mit Foulard im Brust-täschli, quietschgelber Fliege und viel Brillantine im Haar – morgens um halb neun. Gütiger Himmel, war der schön! Aber ich konnt' ihn nicht brauchen. Völlig unpassend. Ich kenn' eh keine Branche, wo so was passend wäre. Sie viel-eicht?

Ein anderer Informatiker kam als Cowboy daher und sah aus wie Lederstrumpf. Ich lud ihn ein zum Büffeljagen, aber er fand das gar nicht lustig und ging ohne den Job, dafür mit zornigem Grimm von dannen.

Wieder einer war eigentlich ganz OK, aber er hatte doch tat-sächlich so schwarz-weiße Lackschuhe an, wie damals Al Capone. Und die Beule in der Jacke kam von der Kanone. Schlimm! Das muss doch nicht sein!

Die Beispiele sind nicht erfunden, nur etwas salopp formuliert, damit Sie's merken: Heben Sie sich Ihre persönlichen Extravaganzen für andere Anlässe auf! Lassen Sie die Krawatte mit der Mickey-Mouse zu Hause. So auch den Smoking, den Minimini-Rock, den Nerz-Mantel, die Latexkleidung und das Abendkleid. Sie kennen doch Ihre Branche, Ihren Job. Sie spüren doch genau, was drinliegt, was chic ist ohne overkill und was unnötiger Ausdruck Ihrer ach so bedeutenden Individualität ist, die hier aber einfach nichts zu suchen hat.

LIEBÄUGELN MIT
DEM DURCHSCHNITT

Seien Sie ehrlich mit sich und liebäugeln Sie in diesem Geschäft ein-fach mal mit der Durchschnittlichkeit. Die bewährt sich am besten. Ich garantier's Ihnen. Wenn Sie mit Ihren Extravaganzen Personal-menschen in ihrem biederem Geschmack stören, dann ist das kein Beweis für deren Spiessigkeit und Intoleranz, sondern nur für Ihr fehlendes Gespür, was wohin passt und was nicht. Im Zweifelsfall fragen Sie Ihre Freunde.



Accessoires

Was dürfen Sie wohl alles mitnehmen und an sich dranhängen, jajaja, schwierige Frage:

Angezeigt ist eine Mappe mit Unterlagen, ein Block und Schreibzeug auf dem Tisch. Unromantisch, aber trotzdem wahr. Das wirkt interessiert, konzentriert und professionell, kann aber auch unsicher wirken, wenn Sie die ganze Zeit an Ihren Sachen rumfingern und jedes Wörtchen aufschreiben. Also Vorsicht damit! Lassen Sie Block, Kuli und Mappe los. Nichts ist schlimmer, als die ständige nervöse Zurechtrückerei derselben. Oder das üble Knipsen mit dem Kuli – alter Hut.

Andere Accessoires sind heikel, denn sie senden Botschaften aus, über die Sie nicht verfügen. Dezent ist immer besser als aufgeblasen. Investieren Sie in die Wirkung Ihrer Person, nicht in den Klimbim, den Sie an sich hängen. Ich hoffe, Sie spüren, was ich meine: Beachten Sie die Botschaften, die Sie mit 24-Karat am Hals aussenden, mit Goldrolex, gelber Fliege, Krokodilleder-Täschli, Seidenfoulard, Männerhandtäschchen, güldener Gürtelschnalle, Netzstrümpfen oder Piercing in der Zunge etc. etc. Die Dinge reden *sehr laut!* Und Sie haben keine Ahnung und keinen Einfluss darauf, wie's drüben ankommt. Wenn Sie die Botschaften nützlich finden, dann senden Sie sie. Wenn Sie auch nur ein bisschen zweifeln, dann verzichten Sie darauf!

DEZENT IST
IMMER BESSER
ALS AUFGEBLASEN!

Anklopfen und Eintreten

Schon beim Eintreten zeigen Sie, wie Sie sich fühlen – *primacy effect* – kennen Sie ja. Aber übertreiben Sie ja nicht im Sinne von: *Da flog die Tür auf und der Vollstrecker betrat den Raum...* Nein, nein, so nicht. Der Auftritt als Poltergeist und Handabquetscher mit dem Übernahmeangebot, das ist nicht die beste Masche. Zaghafte Klöpfeln, schweissnass unter dem Teppich reinkriechen, Blick in den Boden bohren, stolpern und sich neben den Stuhl setzen etc. – auch das wirkt nicht überzeugend.

Deutliches Anklopfen, aufrechtes Eintreten (auf dem Teppich), Blickkontakt, ein paar freundliche Worte, Smalltalk, Natürlichkeit, das kommt am besten an. Deshalb kurz vor dem Eintreten: Rücken gerade, Schultern zurück, Lungen füllen, drei Mal Durchatmen, Kopf hoch, Blick in die rosigen Berge und die ebensolche Zukunft. Dann fühlen Sie sich wie Louis Trenker, strahlen wie ein geflügeltes Honigkuchenpferd und haben beste Chancen auf den perfekten *primacy effect*.



Händedruck

Ich liebe die eiskalten, schlappen, schweissnassen Leichenhändchen, die mir gefühl-, kraft- und leblos in meine herzlich zupackende Hand gelegt werden. Ebenfalls sehr wohltuend ist der Ton, wenn die eigenen Fingerknochen im Schraubstock einer Bodybuilder-Pranke bersten.

IHR HÄNDEDRUCK IST
DER THERMOMETER
IHRER VITALITÄT

Brauchen Sie noch mehr Infos zum Thema Händedruck? Seien Sie einfach normal, aber lieber ein bisschen zu kräftig als ein bisschen zu schlapp. Wer zu schlapp ist, wirkt zaghaft und krank und soll wirklich üben. Handdrücken kann man lernen! Kraft haben ist der Normalzustand, ist Leben, Vitalität, Lust, Gesundheit und deshalb einfach gut.

Smalltalk

Smalltalk – das Reden über Belanglosigkeiten – hatten wir auch schon, dieses Hundebeschnupern zum Kennenlernen. Lassen Sie sich auf das Spielchen ein: Wetter, Unfälle, Weg, Verkehrslage, Bilder an der Wand. Themen von bodenloser Bedeutungslosigkeit gibts dafür mehr als genug. Lassen Sie sich jedoch ja nicht zu weit auf die Äste hinaus, weil das Plappern doch so schön ist:

“Wenn wir’s grad vom Stau am Gotthard haben, meine Gartenzwerge hatten mal Masern, und da bin ich in den Laden am Eigerplatz, Sie kennen den, da wo’s immer so Sonderangebote gibt, da kenn’ ich ja den Chef seeehr gut, dem seine Kinder spielen manchmal mit meinen, das eine heisst Käthy, und die hat doch glatt meinem Sohn mal im Sandkasten die Schaufel über den Kopf gehauen, so eine blaue ist das, wunderschön, Erbstück...”

Es gibt so Weltmeister, die wissen nicht, was Sie eigentlich erzählen wollen und wann sie *dringendst* aufhören müssen. Smalltalk ist *kurzes* Geschwätz über Kleinigkeiten. Machen Sie keine Kür daraus. Legen Sie ‘ne Pause ein, wenn Sie spüren, jetzt langt’s. Das wirkt meistens und man geht rasch zum eigentlichen Thema über.

Ich neigte früher dazu, Menschen, die übers Wetter geredet haben, zu verachten. Ich fand das extrem lasch und seicht. “Ganz schön regnerisch in letzter Zeit?,” fragt er. Haste noch mehr so Weisheiten auf Lager, dachte es in mir. “Haben Sie uns gut gefunden?” Und ich: Logisch, sonst wär ich ja nicht hier, Depp. Diese Bosheit hat man mir angesehen, ich wirkte arrogant und abweisend. Heute weiss ich, dass es wichtig ist, übers Wetter zu reden. Sogar sehr. Denn es geht nicht um den Inhalt, sondern ums Aufgleisen einer Beziehung. Also spielen Sie schön mit – es ist wichtig!

MACHEN SIE KEINE
KÜR AUS DEM
KLEINEN GESCHWÄTZ



Unarten in der Gesprächsführung

Auch wenn Sie echt gut sind, übernehmen Sie niemals die Gesprächsführung. Sie sind zu Gast, der Personalmensch hat *Sie* eingeladen, nicht umgekehrt. Er sagt, wo's langgeht.

Lassen Sie Ihre Gesprächspartner ausreden! Nicht nur im Vorstellungsgespräch! Es gibt Profi-Unterbrecher, Besserwisser und vor allem auch Vielredner. Haltet euch zurück, wenigstens im Vorstellungsgespräch. Kommen Sie niemals ins Reden wie unser Gartenzwerg-Mann. Eine Sequenz ist selten länger als eine Minute. Sonst nennt man das Monolog, nicht Gespräch, klar?

Halten Sie sich an den vereinbarten Gesprächsplan. Themen anschneiden, wenn sie spruchreif sind. Das zeigt, dass Sie strukturiert und konzentriert agieren können, kein assoziativer Springer und Chaot sind. Das ist meistens gut, auch für Chaoten. Ein gutes Erstgespräch dauert übrigens eine bis anderthalb Stunden – that's it. Wenn's länger geht, ist bei mir immer der Bewerber schuld, weil er mir die Birne vollquasselt.

Achten Sie darauf, sich nicht allzu sehr zu wiederholen. Es gibt notorische Wiederholer, die sagen alles vier bis fünf Mal, manchmal gar im selben Wortlaut, uik! Damit geben Sie mir zu verstehen, dass Sie nicht viel zu sagen wissen, ein schlechtes Kurzzeitgedächtnis haben oder mich für völlig bekloppt halten.

Bluffen

Erzählen Sie keine erfundenen Storys und übertreiben Sie nicht masslos. Das halten Sie einfach nicht lange durch. Jeder erfahrene Personalmensch schöpft Verdacht, wenn etwas nicht kohärent daherkommt. Und weh Ihnen, wenn er's merkt. Dann hakt er ein, beisst sich fest und lässt nicht mehr los, bis Sie erledigt und aus dem Rennen sind. Wenn Sie Sachen zurechtbiegen, dann lassen Sie sich ja nicht erwischen!

Angeberei ist doof. Wir Schweizer haben da eh Probleme 'mit, aber es ist auch ohne Schweizer doof. Lassen Sie also Ihren dicken Benz, Ihren Swimming-Pool, Ihre Himalaya-Überquerung und weiss der Geier was aus dem Gespräch raus. Es tut meist nichts zur Sache und macht Sie eher unsympathisch als geeigneter für den Job.

Reden Sie Klartext

Fangen Sie nicht an, auf konkrete Fragen irgendeine ausweichende Clever- & Smart-Antwort zu geben so nach dem Motto:

WENN SICH
PERSONALMENSCHEN
MAL FESTBEISSEN,
SIND SIE WIE
KAMPFHUNDE



“Das ist eine sehr interessante Frage, die hat sich schon Sokrates gestellt und mit seinen Schülern schon vor 2000 Jahren folgendermassen beantwortet...”

Ich habe doch Sie und nicht Sokrates gefragt. Nicht ausweichen, nicht intellektualisieren, nicht um den Brei rum, sondern voll hinein, Klartext reden, klar?

Schimpfen und Fluchen

Fluchen auf Lehrer, Meister, ProfessorInnen, ChefInnen, die Firma – das ist ein genial effizienter Weg, sich um den Job zu bringen.

WER SCHIMPFT UND
FLUCHT, SAGT NUR ÜBER
SICH ETWAS AUS

“Wissen Sie, mein Chef, ich will ja nichts sagen, aber das war ein Schlitzohr, ein choleraischer Lump, mit dem kam keiner aus. Der hat zum Beispiel mal dem Kollegen Meier etc. etc.”

Jeder Personalmensch weiss, dass er und seine Firma die nächsten Lumpen sein werden, wer mag das schon. Wenn Sie wirklich Probleme hatten, dann lässt sich das sehr dezent kundtun:

“Ich will darüber eigentlich nicht reden, wir hatten einfach das Heu nicht auf derselben Bühne, das gibts manchmal...” oder “Sehen Sie, wir hatten klare Differenzen, die eine weitere Zusammenarbeit unmöglich machten, das haben wir sachlich und effizient wie erwachsene Menschen geregelt, und jetzt bin ich hier.”

Ende und Punkt. Je weniger Sie sagen, desto mehr fallen Sie auf als stilvoll, diplomatisch, nicht nachtragend, diskret. Das ist guut!

Probleme wälzen

Ergehen Sie sich in möglichst langen Elegien über die Unlösbarkeit aller Probleme in der letzten Stelle und der Welt an sich:

HÄTTEN WIR UNS NIE UM
LÖSUNGEN GEKÜMMERT,
WIR SÄSSEN IMMER NOCH
AUF DEN BÄUMEN

“Wissen Sie, das konnten wir nicht weil..., und das ging auch nicht, denn..., und dann hatten wir noch soviele andere Probleme, wie z.B. A und B... und Z und dann das Ozonloch und Djordj Dabbelju Busch, ojemine.”



Personalmenschen wollen Problem-Beseitiger, keine Problem-Kultivierer, Lösungsmenschen, keine Heulsusen! Ganz nebenbei bringt es Sie im Leben ungeheuer viel weiter, wenn Sie über Lösungen und nicht über Probleme nachdenken.

Belanglosigkeiten breittreten

“Wissen Sie, meine Grossmutter hatte mal ein ganz ähnliches Problem. Die war damals in Lützelflüh in einen Misthaufen gefallen und war dabei usw...” oder “Wie hoch ist die Krankentaggeldversicherung: 1,942 oder 1,938 Prozent? Das muss ich schon genau wissen...”

Sie vielleicht schon, aber ich nicht! Bei einer Stellenbesetzung gehts in erster Linie um was ganz, ganz anderes. Aber das sollten Sie ja jetzt wissen. Verlieren Sie sich nicht in Nebensächlichkeiten und Details. Dann haben Sie verloren. Das zentrale Thema ist und bleibt, warum gerade Sie diesen Job kriegen sollten.

Und nu'? Wie verbleiben Sie?

Wenn Ihnen die Stelle gefällt, dann sagen Sie das! Ich halte gar nichts von diesem viel propagierten Pseudo-Strategie-Spielchen nach dem Motto “Wenn ich jetzt schon zu interessiert töne, dann drücken sie den Preis”. Das ist Quatsch! Sie sagen ja damit noch nicht, dass Sie die Stelle auch wirklich und zu jedem Preis annehmen. Aber Sie demonstrieren Offenheit, Ehrlichkeit und Begeisterungsfähigkeit, und das ist viel wichtiger:

“Ich kann Ihnen sagen, so wie's bis jetzt tönt, interessiert mich die Stelle sehr. Ich will natürlich nochmal drüber schlafen, aber für ein zweites Gespräch bin ich zu haben.”

Nein- und Absagen können Sie dann ja immer noch. Haben Sie so grosse Zweifel, dass Sie ohnehin Absagen wollen, dann sagen Sie das ebenfalls sofort:

“Wissen Sie, ich glaube, das ist aus folgendem Grund die falsche Stelle für mich: X und Y. Was meinen Sie?”

Agieren Sie grundsätzlich ehrlich, zügig und zielorientiert. Langwieriges, zögerndes Hin und Her zeugen von Zweifeln, Miss-



trauen, Unentschlossenheit, Taktiererei, und das geht eh schief:

“Ja, mmmh, was soll ich sagen, schwierig, ich weiss nich’ recht, keine Ahnung, knurpsel, räusper...”

Und zum Schluss klar und deutlich vereinbaren, wie’s weitergeht: Wer sagt wem, wann und wie Bescheid? Z.B.:

“Ich überlege mir die Sache übers Wochenende, bespreche alles mit meiner Familie und rufe Sie am Montag um 15.00 Uhr an.”

Sehr schick ist dann, wenn Sie erst am Mittwochabend anrufen und immer noch keine Ahnung haben.

So, jetzt langt’s aber. Jetzt kriegen Sie eh jeden Job, oder? Oder fehlt Ihnen noch was? Klar, was ganz, ganz Wichtiges: Wir haben am Anfang darüber gesprochen, dass Sie eine Art KleinunternehmerIn sind. Was unterscheidet die erfolgreichen Unternehmer von denen, die nicht vom Fleck kommen oder gar Konkurs machen?