

Beck-Rechtsberater im dtv 50926

Bewerben für Hochschulabsolventen

Die individuelle Bewerbung als Ihr Schlüssel zum Erfolg

von
Anja Klütsch

1. Auflage

Bewerben für Hochschulabsolventen – Klütsch

wird vertrieben von beck-shop.de

Thematische Gliederung:

Beck-Wirtschaftsberater im dtv



Verlag C.H. Beck München 2011

Verlag C.H. Beck im Internet:

www.beck.de

ISBN 978 3 406 60118 7

BEISPIEL – Was sagen die Personalverantwortlichen? „(...) also die Noten sind schon ein erstes Raster (...). Ich bin der Meinung, dass, wenn man eine sehr lange Studiendauer hat, das (passt) dann meistens auch nicht zu einer besonders guten Leistung (...). Oft sind die, die sehr kurz studiert haben, auch die zielstrebigsten und die mit den guten Noten (...) meine Lebenserfahrung sagt mir, je länger das Studium, desto schlechter die Noten.“
Personalleiter, ca. 50 Jahre, großes Unternehmen

6. Das Vorstellungsgespräch

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben mit Ihren Bewerbungsaktivitäten Erfolg gehabt und eine Einladung zu einem Vorstellungsgespräch erhalten. Der gute Eindruck, der durch die Bewerbung entstanden ist, sollte nun durch eine gute Gesprächsvorbereitung und ein passendes Auftreten unterstützt werden.

Was Sie in diesem Absatz erfahren

In der Phase des persönlichen Vorstellens im Bewerbungsprozess müssen Sie nun Ihr gesamtes Kompetenzprofil unter Beweis stellen. Was dabei auf Sie zukommt und wie Sie sich hier am besten präsentieren erfahren Sie im folgenden Abschnitt.

Bevor Sie zu dem Gespräch gehen, ist eine gezielte Vorbereitung wichtig. Verschaffen Sie sich spätestens jetzt genaue Informationen über Ihren zukünftigen Arbeitgeber. – Wie viele Mitarbeiter hat das Unternehmen? Was wird in dem Unternehmen hergestellt? Was ist die Philosophie des Unternehmens? etc. – Meist erhalten Sie diese Informationen über das Internet oder aus Zeitungen.

Als Nächstes sollten Sie planen, wie Sie vor dem Gesprächstermin vorgehen wollen. Denn ein Vorstellungsgespräch ist immer ein „Marketing in eigener Sache“ – „You’ll never get a second chance to make a first impression.“ Dazu gehört auch Ihr Outfit. Achten Sie daher auf Ihre Frisur und Ihre Kleidung.

6.1 Der erste Eindruck

Menschen beurteilen ihr Gegenüber zunächst aufgrund des äußeren Erscheinungsbildes. Dies wird in etlichen Studien belegt. In wenigen Sekunden entsteht eine erste Einschätzung. Diese herrscht eine längere Zeit vor, denn die meisten Menschen schließen aufgrund des Erscheinungsbildes unmittelbar auf Persönlichkeitsmerkmale.

Natürlich können sich auch Personalverantwortliche nicht davon frei machen – trotz aller Professionalität, die Sie in Ihrem Alltagsgeschäft an den Tag legen. Dementsprechend haben Bewerber, die einen positiven ersten Eindruck hinterlassen, sei es wegen gepflegter Erscheinung oder guter Ausstrahlung oftmals bessere Chancen. Ob einem diese Tatsache gefällt oder nicht, man kann Sie sich als Bewerber in jedem Fall zu Nutze machen.

Von Kleidung, Nägeln und Schuhcreme – Gesamteindruck und Hygienefaktoren: In Bezug auf die Kleidung empfiehlt sich z. B. ein Blazer oder ein Anzug mit Krawatte. Vermeiden Sie auffällige Farben (lieber beim ersten Mal etwas konservativer, später können Sie sich immer noch an den Kollegen orientieren; Ausnahmen bestätigen die Regel).

Je nach Branche ist der Dress-Code sehr unterschiedlich. Ein Anhaltspunkt, um die richtige Wahl zu treffen, ist zu wissen, wie die Mitarbeiter des Unternehmens sich kleiden. Ist der Dresscode eher konservativ, klassisch-elegant, kreativ, sportlich oder modisch? Doch wie erfährt man als Bewerber, wie sich die Mitarbeiter kleiden?

Wenn das Unternehmen in der Nähe ist, kann man es durchaus mal besuchen, auch ein Besuch auf dem Stand des Unternehmens auf einer Fachmesse ist denkbar. Internetauftritte oder Broschüren und dort verwendete Darstellungen von tatsächlichen oder typischen Mitarbeitern können Anhaltspunkte geben. Einige Unternehmen stellen sogar schon Podcasts ins Netz, in denen Mitarbeiter z. B. von ihrem Arbeitsalltag berichten. Auch Gespräche mit Freunden oder Bekannten, die in ähnlichen Unternehmen arbeiten oder mit solchen Kontakt hatten, bieten sich zur Recherche an.

Bedenken Sie immer, dass aus der Sicht des Personalverantwortlichen die Kleidung eines Bewerbers nicht nur seine Person, sondern später auch das Unternehmen repräsentiert.

Tip: Knigge für das Bewerbungsoutfit

Bewerberinnen:

- Ausschnitt max. bis zur Achselhöhe
- Blusenkragen nur bei ähnlichen Reversformen über das Jackett legen
- Twinsets nur in Feinstrickqualität
- Ärmellose Kleider nur mit passender Jacke
- der Rock sollte das Knie umspielen, nie kürzer
- nie ohne Strumpfhose
- die ideale Hosenlänge (je nach Hosenstil) liegt zwischen dem Fußgelenk und dem oberen Rand des Absatzes
- Höhe des Absatzes max. 5 cm

Bewerber:

- das Jackett muss das Gesäß bedecken
- Anzugjacken tragen Sie nur mit passender Hose
- ein Einzelsakko mit kontrastierenden Hosen kombinieren (nicht Ton in Ton)
- das Hosenbein sollte etwa 1 cm über dem Absatz enden
- ein Hemdenumschlag darf nicht weiter als 1 bis 1,5 cm aus dem Jackenärmel heraus schauen
- Socken bilden eine farbliche Brücke zwischen Schuhen und Hose und sollten in jedem Fall so lang sein, dass kein nacktes Bein zu sehen ist

Do's (für beide Geschlechter)

- Jacketts/einreihig: den unteren Knopf öffnen; im Sitzen kann es auch ganz geöffnet getragen werden
- Jacketts/zweireihig: (außer im Sitzen) immer geschlossen tragen
- Ärmellänge bis zur Daumenwurzel
- Schuhe und Gürtel farblich abstimmen

So verhalten Sie sich jenseits der klassischen Anforderungen: Die Wahl des passenden Outfits bleibt aber schwierig, gerade wenn das Unternehmen sich eher locker gibt oder vielleicht sogar im telefonischen Erstkontakt z. B. gleich das informelle „Du“ angeboten hast.

Wie ist man respektvoll der Situation gegenüber ohne overdressed zu sein?

Bootet man sich als Informatiker und zukünftiger Programmierer bei einer kleinen Kreativschmiede, die Computerspiele entwickelt, nicht sofort selbst aus, wenn man overdressed erscheint? Wer von den ebenfalls jungen Kräften im Team findet einen im Anzug noch sympathisch? In diesen Branchen ist Mann oder Frau mit (sauberm) Pulli und Jeans meist bestens beraten.

Ratgeber(bücher) sind immer Generalisten und individuelle Umstände verlangen selbstverständlich individuelle Anpassung.

Tipp

Im Zweifelsfall kann man den Dress-Code des Unternehmens durchaus telefonisch erfragen, bevor man sich aufgrund der falschen Wahl in eine Situation bringt, in der man während des gesamten Gesprächs unsicher ist, weil man das Gefühl hat, nicht adäquat gekleidet zu sein.

Don'ts (für beide Geschlechter)

- Markenlabel am Anzug/Sakko-Ärmel
- Billig wirkende Accessoires, zu viel Schmuck
- Aufdringliches Parfüm / Rasierwasser (zu viel ist es, wenn der 1 m entfernte Gesprächspartner es riechen kann)
- Sichtbare Piercings und Tätowierungen
- Ungeputzte oder abgelaufene Schuhe
- Mängel wie z. B. offene Nähte, fehlende Knöpfe, sichtbares Futter, unsaubere Gesamterscheinung, z. B. ungepflegte Haare, dreckige, ungeschnittene oder sogar abgeknabberte Fingernägel etc.

Der erste Eindruck bildet sich weiter, nachdem das Auge des Personalverantwortlichen den Bewerber erblickt hat. Denn, sind Sie sich bewusst darüber, was Sie so alles machen und ausstrahlen?

Die Bedeutung der Körpersprache für Ihr Berufsleben und insbesondere die Bewerbungssituation: Selbst wenn Sie im Zweifelsfall nur stehen oder sitzen und noch nicht mal zur Tür hereinkommen, sprechen Sie bereits mit Ihrem Körper und senden Signale. Menschen kommunizieren zu 93 % über die Körpersprache und nur zu 7 % über den tatsächlichen Inhalt einer gesprochenen Botschaft.

Um hier ein paar Fettnäpfchen zu vermeiden und sicherer aufzutreten, muss man keine Bibeln der nonverbalen Kommunikation studieren. Es hilft bereits, sich mit ein paar logischen Zusammenhängen vertraut zu machen.

Mimik, Gestik, Stimme, Blickkontakt und Abstand zum Gesprächspartner sind Bestandteile der nonverbalen Kommunikation und die älteste Form zwischenmenschlicher Verständigung. Sie drücken direkt aus, was wir denken und fühlen.

So zerstört ein aufgesetztes, gekünsteltes Lächeln Ihre Glaubwürdigkeit, eine unsichere Stimme kann Ihrem Vortrag Überzeugungskraft nehmen und eine leere Geste kann Ihre soliden Argumente leicht entwerten. Die Körpersprache ist unmittelbar, direkt und unverfälschter als das gesprochene Wort. Das Beherrschen der nonverbalen Kommunikation ist also ungleich schwerer als das Beherrschen der verbalen, da sie sich unserem Willen meistens entzieht und häufig unbewusst geschieht.

Übung

Ein Bewusstsein über das eigene unbewusste Handeln erhalten Sie am besten in der Reflektion mit anderen. Ein unbewusster erster Eindruck entsteht z. B., wenn Sie jemandem die Hand geben. Haben Sie einen Mitbewohner oder einen Kommilitonen in der Nähe? Fragen Sie, ob er drei Minuten Zeit hat und machen Sie folgendes: Stellen Sie sich gegenseitig vor und geben Sie sich die Hand – so wie Sie es zu Beginn eines Vorstellungsgesprächs wahrscheinlich tun würden.

Nun beantworten Sie folgende Frage: Welche Assoziationen haben/hatten Sie zu der Person, als Sie sich die Hand gegeben haben? Wie war der Händedruck? Verbindlich? Unentschlossen? Angenehm? Leicht? Warm oder kalt? Haben Sie positiv besetzte Adjektive gesagt bekommen? Oder eine Wirkung mitgeteilt bekommen, die Sie gar nicht ausstrahlen möchten? Dann können Sie anfangen einen Händedruck zu üben, der eine andere, positivere Wirkung hat. Denn, versprochen: Gerade der erste Körperkontakt hinterlässt einen ersten nachhaltigen Eindruck.

Stellen Sie sich einmal vor, jemand steht mit gebeugtem Kopf und hängenden Schultern vor Ihnen und behauptet, es ginge ihm phantastisch. Was würden Sie glauben?

Wenn das gesprochene Wort im Widerspruch zu der nonverbalen Kommunikation steht, werden wir uns immer unbewusst für die

Aussage der Körpersprache entscheiden. Denn diese Entscheidung wird im ältesten Bereich unseres Gehirns getroffen, dem sog. Reptilienhirn, das in der Frühzeit dafür Sorge trug, unser Überleben zu sichern. Wir entscheiden uns tatsächlich innerhalb einer Sekunde, ob unser Gegenüber eine Gefahr für uns darstellt und in weniger als drei Sekunden ist der berühmte erste Eindruck gefällt. In diesem Zeitraum hat verbale Kommunikation gerade in Bewerbungssituationen noch nicht einmal stattgefunden. Dies unterstreicht, wie wichtig Körpersprache gerade im Bewerbungsprozess ist.

Bedeutung der Körpersprache für Ihr Berufsleben: In praktisch jeder Situation in Ihrem Beruf sind Mimik, Gestik und Stimme die Grundlage des Gesprächserfolgs. Der Kontakt mit Kunden, die Motivation von Kollegen oder später die Führung von Mitarbeitern lassen sich mit Argumenten und rationaler Logik alleine nicht erfolgreich gestalten. Wenn Sie in der Kommunikation mit anderen überzeugend sein wollen, muss Ihre Körpersprache authentisch sein. Ihre bewusste Wahrnehmung sowie der Einsatz von Körpersprache ist keine Sache des Talents.

Einsatz und Bewusstsein von Körpersprache kann zielgerichtet geübt und optimiert werden. Bei der intensiven Auseinandersetzung mit Körpersprache lernen Sie Ihre eigenen Körpersignale zunächst wahrzunehmen und zu verstehen und können diese somit bewusst einsetzen.

So schaffen Sie es, mit Ihrer Körpersprache glaubwürdig bzw. authentisch zu sein: Unsere Mimik, Gestik und Stimme müssen mit dem, was wir sagen, kongruent sein. Das heißt, wir denken und fühlen, was wir behaupten. Darin liegt der Schlüssel, wie wir an unserer Körpersprache gezielt arbeiten können, ohne uns unmotivierte und künstlich wirkende Gesten anzutrainieren. Körpersprache und Stimme stehen in enger Wechselbeziehung zu unserem Denken und Fühlen.

Kurz gesagt beeinflussen die psychischen Vorgänge unsere Körpersprache und Stimme und genauso auch umgekehrt werden unsere Gedanken und Gefühle von unserer Gestik, Mimik und Stimme beeinflusst.

Übung

- Versuchen Sie mal drei Minuten lang zu lächeln, wobei das mechanische Nach-oben-Ziehen der Mundwinkel völlig ausreicht.
- Nach spätestens 30 Sekunden steigt aufgrund der Muskelanspannung in Ihrem Gesicht der Serotoninspiegel im Gehirn an. Das bedeutet, Ihre Stimmung hebt sich.
- Den gegenteiligen Effekt würden Sie mit einer ängstlichen Mimik erzielen, die sich auf Ihr autonomes Nervensystem auswirkt und Symptome wie z. B. Herzklopfen verursacht. Wenn es beispielsweise jemandem schwerfällt, zusammenhängende Sätze zu formulieren, kann er sich damit behelfen, dass er einfach nur den Kopf beim Sprechen ruhig hält.
- Wer zu einer monotonen Stimme neigt, sollte überprüfen, ob er in Sprechsituationen möglicherweise seine Hände festhält. Denn jede Körperspannung wird in der Stimme hörbar.
- Um also mit der Stimme Gesagtes zu unterstreichen und den Klang zu variieren, müssen die Hände locker bleiben.

Üben macht den Meister. Das gilt auch für das Vorstellungsgespräch. Auch dieses kann man üben...z. B. bei einem „Mock-Interview“, einem nachgespielten Einstellungsgespräch, welche die Career Center der Hochschulen immer häufiger anbieten. Für diese Übungsinterviews werden Personalverantwortliche eingeladen, die eine echte Bewerbungssituation simulieren, die dann im Anschluss ausgewertet wird: als Einzelrollenspiel oder eingebunden in eine Gruppenberatung oder einen Workshop.

Die Qualifikation der Bewerber ist selbstverständlich laut Stellenangeboten das wichtigste Entscheidungskriterium. Bei der Bewerbungssichtung trifft die „objektive“ Auswahl nach Qualität zwar vielfach zu. Insbesondere bei den größeren Unternehmen sind die Auswahlprozesse standardisiert. Somit kommen nur diejenigen Bewerber in die engere Auswahl, die über die richtigen Qualifikationen verfügen. Beim Vorstellungsgespräch jedoch beginnt die weniger standardisierte Bewerberauswahl. Hier wird in erster Linie nach Persönlichkeit und weichen Faktoren wie Sprache, Auftreten und auch Sympathie geschaut.

Die Rolle der Sprache: Sprache hat im Bewerbungsprozess zwei Komponenten: Inhalt und Form. Also das WAS und das WIE. Bewerber und insbesondere Hochschulabsolventen machen sich meis-

tens mehr Sorgen um das WAS, also den Sprachinhalt. Auf die Art der Artikulation – also das WIE des Sprechens- wird meist viel weniger geachtet. Dabei ist eine klare und gut artikulierte Sprache die Basis jeder wirkungsvollen Botschaft und Verständigung – bei der beruflichen Kooperation, bei Diskussionen und Vorträgen ebenso wie bei persönlichen Kontakten und Absprachen.

Es ist also nicht nur im Bewerbungsprozess wichtig, klar zu sprechen, sondern auch im beruflichen Leben. Wirkungsvolle Kommunikation wird durch Nervosität und Anspannung, Atemnot und Verhaspeln häufig erschwert.

Tipp

Eine gute Vorbereitung auf Vorstellungssituationen kann ganz konkret helfen. Wenn ich als Bewerber in etwa weiß, was auf mich zukommt, bin ich schon gleich nicht mehr so nervös, fühle mich wohler, kann sicherer auftreten. Zudem kann man sich mit vielen Standardfragen und Situationen im Bewerbungsprozess vertraut machen. Wenn ich mir dann nicht mehr den Kopf über den Inhalt zerbrechen muss, weil ich mir vorher überlegt habe, welche Antwort zu mir passt, habe ich praktischerweise mehr Kraft und Raum für das WIE und selbst das kann ich vorher üben.

Personalverantwortliche, Kollegen, Vorgesetzte, Kunden. Sie alle sind auch nur Menschen, die von der gehörten Stimme auf die Gesamtpersönlichkeit des Sprechenden schließen. Die Stimme ist eine Komponente im Bewerbungsprozess, die gepaart mit anderen sozialen Komponenten wie Empathie, Zuhören können oder Führungskompetenz sehr wohl auch zur Kompetenz gehört und diese unterstreichen kann. Je wohler Sie sich fühlen, z. B. aufgrund guter Vorbereitung auf das Gespräch, desto sicherer wird Ihre Stimme klingen und wirken.

So wichtig das Wie ist, natürlich ist für Akademiker der Inhalt dessen, was gesprochen wird, des Pudels Kern. Der beste erste Eindruck nützt nichts, wenn Sie als Bewerber nicht den Anforderungen genügen. Auf die Fragen kann man sich immerhin versuchen vorbereiten.