

Wie komme ich im Jobgespräch sympathisch rüber?

RATGEBER

Heute zum Thema:

Gesundheit

Stil

Recht

Beziehungen

Geld

Daheim

Erziehung

Gratuliere. Mit Ihren Bewerbungsunterlagen haben Sie offenbar gepunktet und somit die erste Hürde im Auswahlverfahren gemeistert. Nun möchte das Unternehmen, insbesondere Ihr zukünftiger Chef, Ihre Persönlichkeit kennen lernen und sich ein Bild machen, ob Sie ins Unternehmen und auf die ausgeschriebene Stelle passen. Gleichzeitig ist es auch für Sie eine Gelegenheit, im persönlichen Kontakt für sich nochmals zu klären, ob Sie eine Anstellung wirklich möchten.

Das Motto «Ich gehe da einfach mal hin und zeige mich von der Schokoladenseite» reicht nicht. Besser ist es, sich gut vorzubereiten. Lesen Sie die Beschreibung der künftigen Aufgabe nochmals sorgfältig durch, um möglichst viele Überschneidungen zwischen den gewünschten Anforderungen und den eigenen Qualifikationen herauszuarbeiten. Somit haben Sie das «technische» Rüstzeug, um nachzuweisen, dass Sie

Ich (m., 31) bewerbe mich auf eine neue Stelle und habe eine Einladung für ein Vorstellungsgespräch bekommen. Nun weiss ich, dass in solchen Situationen nicht nur die Kompetenz zählt, sondern auch sympathisches Auftreten. Worauf muss ich achten? Kann ich mich auf das Gespräch vorbereiten? Kann ich solches Wissen auch in anderen beruflichen Lagen nutzen? S. F. aus W.

der Richtige sind. Dies lässt Sie selbstsicher und kompetent auftreten.

Positives Gefühl vermitteln

Doch Kompetenz allein reicht nicht. Wichtiger ist, dass Sie als Mensch sympathisch wirken und ein positives Gefühl vermitteln. Überlassen Sie nichts dem Zufall, sondern überlegen Sie Ihre Einstellung, Ihre körpersprachlichen Signale wie Kleidung, Körperhaltung, Mimik, Gestik sowie Ihre Sprechweise und trimmen Sie alles auf positiv. Schon die ersten Sekunden in einem Gespräch

Kurzantwort

Um bei einem Gespräch möglichst gut zu wirken, kann man bestimmte Techniken anwenden. Wichtig ist die Körpersprache. Dazu gehören eine positive Mimik, Augenkontakt oder eine aufrechte Sitzposition. Grosses Gestikulieren ist eher zu unterlassen. Auch sollte man auf seine Stimme achten, etwa auf die Lautstärke.

entscheiden über Sympathie und Antipathie! Konkret geht das so:

- Tragen Sie gepflegte, dezente Kleidung, mit der Sie Professionalität vermitteln und in der Sie sich wohl fühlen.
- Verdrängen Sie negative Gedanken wie Nervosität, Schüchternheit und Misstrauen. Konzentrieren Sie sich auf Ihren guten Auftritt, lächeln Sie und atmen Sie dabei tief ein und aus. Richten Sie sich auf, heben Sie den Kopf, lassen Sie Ihre Arme locker hängen. Freuen Sie sich auf den Kontakt, und lassen Sie auch Ihre Augen lächeln.
- Schauen Sie dem Gegenüber zur Begrüssung und Verabschiedung in die Augen, achten Sie auf einen kurzen, festen Händedruck und bedanken Sie sich für die Einladung.
- Sitzen Sie aufrecht und leicht nach vorne geneigt. Dies hebt die Stimmung und löst Verspannungen. Stellen Sie Ihre Füsse schulterbreit, parallel zueinander, flach auf den Boden und verankern Sie sich so. Dies repräsentiert einen festen Standpunkt und Entschlossenheit.

SUCHEN SIE RAT?

► Schreiben Sie an: Ratgeber, Neue LZ, Maihofstrasse 76, 6002 Luzern.
E-Mail: ratgeber@luzernerzeitung.ch
Der Ratgeber der «Neuen Luzerner Zeitung» und ihrer Regionalausgaben steht ausschliesslich Abonnenten zur Verfügung. Bitte geben Sie bei Ihrer Anfrage Ihre Abopass-Nummer an. ◀

• Nehmen Sie immer wieder Blickkontakt auf und halten Sie diesen. Signalisieren Sie Interesse, indem Sie aufmerksam zuhören und Rückfragen stellen. Unterstützen Sie Ihre Aussagen mit ruhigen Gesten, lassen Sie ansonsten die Hände auf dem Tisch oder im Schoss ruhen. Reden Sie den Gesprächspartner ab und zu namentlich an.

• Achten Sie während des Sprechens auch auf Ihre Stimme, insbesondere auf angenehme Tonhöhe, mittlere Lautstärke und gemässigt Tempo. Wie Sie etwas sagen, ist bekanntlich genauso wichtig wie das, was Sie sagen.

Alle diese Techniken lassen sich auch in anderen beruflichen Situationen anwenden, wo Sie einem Gegenüber einen positiven Eindruck vermitteln wollen.



IRENE WÜEST HÄFLIGER
Soziologin und
Sozialpsychologin
Expertin für Stillfragen
www.stilprofil.ch