

# SO punkten Sie beim Vorstellungsgespräch

## Benimm-Tipps für das Bewerbungsgespräch

Für Personalentscheider zählt oft schon der erste Eindruck. Im Bewerbungsgespräch senkt sich der Daumen schnell, wenn der Kandidat durch sein Benehmen unangenehm auffällt. Als schlechtes Benehmen gelten nicht etwa nur grobe Schnitzer wie Nasebohren oder schmutzige Fingernägel. In so heiklen Situationen wie Bewerbungsgesprächen sind schon Kleinigkeiten entscheidend.

Wenn das Gespräch mit zwei Personen geführt wird, sollte man nicht nur einen ansehen. Es ist ganz wichtig, die dritte Person einzubinden, sonst fühlt sie sich ignoriert. Aufmerksamkeit und Interesse signalisiert bereits die richtige Körperhaltung: Auch im Sitzen wendet man sich seinem Gesprächspartner immer zu.

Dabei gilt der „Nase-Nabel-Faktor“: Wer sein Gegenüber mit mehr als einer Zwischenbemerkung anspricht, dreht sich mit dem gesamten Oberkörper – „von der Nase bis zum Nabel“ – in seine Richtung. Die falsche Körperhaltung dagegen kann schnell provozierend wirken: Man sollte nicht den Lässigen raushängen lassen und sich auf den Stuhl fläzen. Wer korrekt, aber nicht zu steif sitzt, signalisiert: Ich nehme euch ernst.

In Bewerbungssituationen tabu ist die so genannte „Pavianhaltung“ – das für Männer typische Sitzen mit breiten Beinen. Frauen sollten dagegen das „Mädchenschema“ vermeiden – dieses zaghafte Lächeln bei zur Seite geneigtem Kopf wirkt nicht souverän. Allerdings kann es auch schaden, wenn Frauen allzu „tough“ überkommen. Ins Wort fallen, ist immer unhöflich, wirkt bei Frauen aber unter Umständen umso irritierender.

## Am Ende des Bewerbungsgesprächs selber Fragen stellen

Bewerber sollten am Ende eines Vorstellungsgesprächs die Chance nutzen, selbst Fragen zu stellen. Peinlich können allerdings Fragen sein, die sich mit einem Blick auf die Firmenwebsite beantworten ließen. „Haben Sie auch eine Filiale in Dresden?“ ist so eine Frage, die man nicht stellen sollte. Intelligente Fragen sind dagegen immer eine gute Möglichkeit, am Schluss des Vorstellungsgesprächs noch einmal zu punkten. Man kann dann nicht mehr den Eindruck komplett korrigieren, den man bis dahin gemacht hat, aber man sollte die Möglichkeiten nutzen, die sich dadurch bieten. Eher tabu sind Fragen, die den Bewerber allzu spaßorientiert erscheinen lassen könnten – etwa nach den Urlaubstagen, zusätzlichen Vergütungen für Wochenendarbeit oder Ausgleich für Überstunden. Gegebenenfalls können sich solche Aspekte auch in einem zweiten Gespräch klären lassen. Generell sind geschlossene Fragen – solche die nur ein „Ja“ oder „Nein“ zulassen – weniger gut.

Wer im Gespräch gleich nach der Gehaltserhöhung nach der Probezeit fragt, macht es verkehrt. Besser ist es, sich beispielsweise nach der Firmenphilosophie zu erkundigen, oder auch nach der Umsatzentwicklung. Als Bewerber will man ja nicht nur einen guten Eindruck machen, sondern tatsächlich auch etwas über das Unternehmen erfahren. ■



## Buch-Tipps

zum Thema **Etikette** und mehr  
von Nandine Meyden



**Tisch-Manieren**  
von Nandine Meyden,  
Humboldt Verlag,  
192 Seiten, ca. 25 Abb.,  
ISBN: 978-3-89994-165-4  
Preis: 7,90 Euro



**Business-Etikette**  
von Nandine Meyden,  
Cornelsen Verlag,  
128 Seiten,  
ISBN: 978-3-589-23422-6  
Preis: 6,95 Euro

## Nandine Meyden im Fernsehen:



alle 14 Tage  
jeweils Montags  
um 17.35 Uhr im Live-Ratgeber  
**„Vorsicht Fettnäpfchen!“**  
als Etikette-Expertin  
im MDR-Fernsehen.



**Lexikon der Benimm-Irrtümer**  
von Nandine Meyden,  
Ullstein Taschenbuchverlag,  
256 Seiten, I  
SBN: 978-3-548372872  
Preis: 7,95 Euro