

# **8 TIPPS FÜR ERFOLGREICHE BEWERBUNGSGESPRÄCHE**

## **1. KEINE INSZENIERUNGEN**

Eine Selbstdarstellung, die nicht zur Gesamtpersönlichkeit passt, wirkt aufgesetzt und verfehlt in aller Regel die gewünschte Wirkung. Inszenierungen sind daher äusserst riskant. Sie sammeln Pluspunkte viel eher durch spontanes und authentisches Verhalten.

## **2. NICHT ZU DICK AUFTRAGEN**

Wer nur von sich prahlt, wirkt unsympathisch. Deshalb sollten Sie kleinere Schwächen offen eingestehen - wenn sie nicht gerade die eigene Kompetenz in Frage stellen. Empirische Studien haben gezeigt: Selbstlob kommt nur dann besser an als eine eher bescheidene Selbstdarstellung, wenn dem Gegenüber keinerlei Informationen über die tatsächlichen Leistungen des Bewerbers vorliegen.

## **3. ANDERE LOBEN LASSEN**

Bringen Sie andere dazu, Sie zu loben. Das macht einen besseren Eindruck, als es ständig selbst zu tun. Untersuchungen haben bewiesen, dass positive Beurteilungen von Dritten glaubwürdiger wirken als positive Selbstbeschreibungen.

## **4. ABER: NICHT ALLZU BESCHEIDEN SEIN**

Auch wenn zu viel Eigenlob stinkt, stellen Sie nicht gleich Ihr Licht unter den Scheffel. Wer in einem Bewerbungsgespräch nicht sagt, was er kann, erweckt nicht unbedingt den Eindruck, dass er viel kann.

## **5. DER ÄUSSERE EINDRUCK IST WICHTIG**

So ist das nun mal. Attraktive Bewerber kommen besser an. Achten Sie deshalb auf Ihre Kleidung. Wie empirische Studien belegen, wird eine Frau im Sakko in aller Regel kompetenter beurteilt als in anderer Kleidung.

## **6. AUF DIE KÖRPERSPRACHE ACHTEN**

Verbales und Nonverbales gehören zusammen. Es macht daher einen unglaublich wundervollen Eindruck, wenn die Körpersprache dem Gesagten widerspricht. Im Zweifelsfall wird eher dem Nonverbalen geglaubt. Wer also gerade von der eigenen Kompetenz spricht und dabei nervös an der Kleidung herumzupft, wirkt nicht überzeugend.

## **7. KEINE WIDERSPRÜCHE**

Verstricken Sie sich nicht in widersprüchlichen Aussagen. Wer in unterschiedlichen Situationen oder gegenüber unterschiedlichen Gesprächspartnern immer etwas anderes behauptet, erweckt den Eindruck, sein Fähnchen nach dem Wind zu drehen.

## **8. BLOSS KEINE SEITENHIEBE**

Aggressive Angriffe auf Mitbewerber oder Konkurrenten verfehlen leicht die gewünschte Wirkung und führen stattdessen zu einem negativen Eindruck vom Angreifer. Studien zeigen, dass Kritiker oder Angreifer selbst negativ bewertet werden.

Quelle: [www.spiegel.de/unispiegel/jobundberuf](http://www.spiegel.de/unispiegel/jobundberuf)