

# Wall St Station 4 5

Enter with MetroCard at all times. Agent on duty  
Mon-Fri 6:15am-9pm or see agent across Broadway

*Gerhard Winkler*

## IN 2 STUNDEN JOBINTERVIEW

Wie Sie  
gut reinkommen,  
was Sie dort machen  
und wie Sie die Job-  
zusage mit-  
nehmen



Gebrauchsanweisung	3
3 Fragen an den Autor	4
Sie gehen in das Interview, um zu gewinnen	5
Verschaffen Sie sich den Überblick	6
Korrigieren Sie Ihr Redeverhalten	7
Stellen Sie sich auf Gesprächsverläufe ein	10
Vergessen Sie Ihre Rolle - Sie haben eine Aufgabe	11
Halten Sie die Gesprächskultur lebendig	13
Regeln	16
Test - Welche Antwort kommt gut an?	17
Auswertung - Welche Antwort kommt gut an?	18
Recherchieren Sie den Jobanbieter	19
Übungen und Aufgaben	20
Stehen Sie zu Ihrer Bewerberstory	26
Aufgaben	31
Videale Vorbereitung	35
Die wichtigsten Fragen	40
Verstehen Sie die Fragetypen	41
Fragenkatalog	44
Dreiste Fragen	48
Überlebensregeln	50
Test - Zehn Fragen im Jobinterview	51
Folgen Sie den zehn Geboten	54
Merkblatt	56
Umfrage	58
10 Minuten	59
Rehearsal-Fragen	61
Rat für schüchterne Vögel	63
Impressum	66

## Sie hatten mich mit einer Optimierung 2 beauftragt

Diese Handreichung ist Bestandteil der Optimierung 2. Während ich Lebenslauf und Anschreiben neu aufbaue, Ihr Bewerbungsfoto analysiere und Anweisungen für Ihre Präsentation zusammenstelle, bearbeiten Sie möglichst schon die Anweisungen im Kapitel Bewerberstory. Sobald wir die beste Fassung Ihrer schriftlichen Unterlagen entwickelt haben, werden wir am Telefon, per Video-Skype oder persönlich Ihren Werdegang durchsprechen und optimieren.

## REHEARSAL: Vorbereitung auf das Jobinterview

Sie haben mit mir ein gemeinsames Rehearsal (Einübung auf das Interview) vereinbart. Der vorliegende Reader dient uns als Arbeitsgrundlage.

Ich definiere mit Ihnen Ihre berufliche Identität und Ihre Bewerber-Story. Wir klären Ihren Werdegang ab und machen Ihre Biographie zu einer runden und in sich schlüssigen Geschichte. Ich übe mit Ihnen ein, wie man Fragen und Vorstöße zum eigenen Vorteil ummünzt, wie man seine eigene Botschaft durchbringt und verankert, wie man kritische Personaler befriedigt, zweifelnde beruhigt und ungläubige zum Anerkennen Ihrer Leistungen bringt. Für die gemeinsame Vorbereitung auf Selbstpräsentation und Verhandlung benötigen wir zwei oder mehr Stunden.

Bitte folgen Sie den Arbeitsanweisungen in meiner Mail. Sie dürfen und sollen aber gern vorab den gesamten Inhalt dieser Broschüre studieren und sich selbstständig mit den Übungen befassen.

## Sie möchten sich selbstständig auf ein Interview vorbereiten

Verzagen Sie als Erstbewerber oder beruflicher Einsteiger nicht, wenn Sie hier auf Personalerfragen stoßen, die nicht auf Sie gemünzt zu sein scheinen. Sie sind es tatsächlich nicht. Vergegenwärtigen Sie sich jedoch anhand der Gesprächsthemen für Berufserfahrene, wo Sie in wenigen Jahren stehen werden. Entwickeln und festigen Sie bewusst Ihr berufliches Profil. Das Interview hat etwas von einem klassischen Disput, in dem man seine These von der eigenen beruflichen Tauglichkeit vorträgt, verteidigt und erläutert. Ziel dieses Disputs ist immer, zu überzeugen. Ich unterstütze Sie dabei.

Wenn jedes Unternehmen ein Schiff ist und der Markt das Meer, dann treffen Sie bald auf den Schiffseigner, den Kapitän oder einen Offizier. Kennen Sie das Ziel der Fahrt? Ihren Platz in der Mannschaft? Ihre Pflichten vom ersten Glasen bis zum Ende der Wache? Wissen Sie, was das Schiff in seinem Bauch transportiert? Werden Sie auch nicht meutern? Im nächsten Hafen nicht heimlich von Deck gehen? Unterwerfen Sie sich den Regeln? Sind Sie diszipliniert? Und haben Sie etwas drauf, was auf der langen Reise die Moral der Mannschaft stärkt und dem Arbeitsklima zugute kommt?

Gehen Sie in das Gespräch, um zu erfahren, ob das Schiff sicher, die Führung erfahren und kundig, die Bezahlung passabel und die Bedingungen insgesamt annehmbar sind. Was man von Ihnen erfahren will und wie man dabei vorgeht, erfahren Sie auf den folgenden Seiten.



**Wo sehen Sie Ihre beruflichen Fähigkeiten und Stärken?**

Ich schreibe für Sie, damit Sie sich besser fühlen, damit die Personaler Sie besser wahrnehmen und damit Sie den besseren Job bekommen.

**Welche Erfolge können Sie auf Ihrem Konto verbuchen?**

Den aktuellen Kontostand finden Sie auf [jova-nova.com](http://jova-nova.com).

**Wie hat sich Ihre Karriere entwickelt und welche Karriereziele haben Sie?**

1997 habe ich mir mit meiner Webseite viel Arbeit gemacht. Jetzt macht sie (und machen Sie mir) jede Menge Arbeit! Wie jeder erfolgreiche Berater möchte ich natürlich meine Dienste verbessern und meine eigene Kompetenz weiter entwickeln.

## Sie gehen in das Interview, um zu gewinnen

Jobsuchende verhalten sich oft wie Leute im Platzregen: Sie flüchten blindlings ins Trockene und erst dann wollen sie wissen, wo genau sie sich untergestellt haben. Jobanbieter, die solchen Bewerbern die Tür öffnen, sehen dann zu, wie diese in der Kaffeetasse rühren, ihre nassen Füße in Richtung Heizung ausstrecken und darauf warten, dass man ihnen erklärt, an welchem netten Ort sie sich gerade befinden. Halten wir fest:

Das Jobinterview ist nichts als ein geschäftlicher Besuch, den Sie als Selbstvermarkter unternehmen. Sie gehen hinein wie in eine Präsentation mit anschließender Aussprache.

Das Vorstellungsgespräch dient nicht dazu, sich zu informieren.

Es ist auch nicht dafür da, um sich gegenseitig zu beschnuppern.

Es ist – nur aus der Sicht des Personalers – ein Auswahlverfahren.

Für Sie ist jedes echte Interview eine Aufgabe: Erreichen Sie, dass man Ihnen ein Jobangebot macht.

Ruft Sie ein Headhunter an und Sie sind in Wechsel- laune, dann ist Ihr Gesprächsziel, dass er auf Ihren Lebenslauf wartet.

Führt ein Rekrutierer vorab ein Telefoninterview mit Ihnen durch, dann wollen Sie bewirken, dass er Sie zum Treffen einlädt.

Sitzen Sie in einem Kennenlerngespräch, dann verhandeln Sie so, dass man Ihnen am Ende den zweiten Termin beim Auftraggeber anbietet.

Doch immer dann, wenn es um die Wurst geht, sehen Sie zu, dass man Ihnen die Wurst anbietet – auch wenn Sie im Gesprächsverlauf schon ahnen, dass Sie nicht mal vom Zipfelende abbeißen mögen.

Sie spielen ja auch nicht Golf, um 18 Löcher kennenzulernen oder um sich über den Platz zu informieren. Sie spielen Golf um des bestmöglichen Resultats willen. Ob Jobinterview oder Golf: Schauen Sie sich vorab den Parcours an. Informieren Sie sich über die Mitspieler.

Behalten Sie Ihren Ball im Spiel. Geraten Sie nicht ins Rough. Bleiben Sie die volle Strecke über völlig konzentriert. Und schlagen Sie Ihre Mitbewerber.

Wenn Sie definitiv vorher wissen, der Job kommt nicht in Frage, dann sparen Sie sich die Prozedur eines Interviews.

Sobald Sie im Konferenzraum, im Büro, in einem Café das Weiße im Auge des Personalers sehen, sehen Sie zu, dass Sie gewinnen. Sagen Sie getrost Ihrem Partner zu Hause und allen, die es erfahren sollen, dass Sie ein anstehendes Vorstellungsgespräch nur als Übung sehen. Gehen Sie aber definitiv in kein Gespräch, nur um zu trainieren. Tun Sie das allein, mit einem Sparringpartner, mit mir oder mit einem anderen Bewerbungshelfer.

Im beruflichen und sozialen Alltag finden Sie tausend Möglichkeiten, Ihr Präsentations- und Verhandlungsgeschick zu testen, die eigenen guten Manieren zu polieren, die Small-Talk-Maschine zu ölen und Mitmenschen auf Ihre Seite zu bringen.

Doch jedes Interview ist der Ernstfall.

Selbst Personen, deren kompetitive Einstellung gegen Null geht, können nicht so tun, als ginge das Resultat eines Personalauswahlverfahrens weit an ihnen vorbei. Ein Jobinterview, auch das optimal gelaufene, ist eine Erfahrung, die auch Sie nur machen möchten, um zu einem verbindlichen Jobangebot zu kommen.

Üben Sie jetzt. Und machen Sie mir im Interview keine Schande.

Ihr Bewerbungshelfer

Gerhard Winkler · [jova-nova.com](http://jova-nova.com)

# In 2 Stunden: Jobinterview

Fassung 6. März 2010 • ©2010 Gerhard Winkler.

Bezug über den Autor auf [www.jova-nova.com](http://www.jova-nova.com).

Exemplar nur für den persönlichen Gebrauch.

Dieser Reader ist keine Public Domain.

Weitergabe auch in Teilen, Kopie, Vervielfältigung auf digitalen Medien, Veröffentlichung, Einstellen in Datenbanken, Integration in Web Sites, Verkauf oder Überlassung ist Ihnen untersagt.

## KONTAKT

Gerhard Winkler  
Ladenbergstraße 1  
14195 Berlin  
+49 170 8138311

[gwinkler@jova-nova.com](mailto:gwinkler@jova-nova.com)  
[jova-nova.com](http://jova-nova.com)

**BUCHGESTALTUNG**  
Silke-Schimpf.com

*Bitte empfehlen Sie mich weiter.    Gesetz in Corpid & TheMixMono*