

Wer fragt, sammelt Pluspunkte

Kandidat darf beim Vertragspoker auch nachhaken

Ein Bewerbungsgespräch verläuft nicht nur in einer Richtung. Nicht nur der Personalmanager, sondern auch der Bewerber darf und soll fragen, wie Dr. Thorsten Knobbe, Chef des Karriere-Beraters www.leaderspoint.de, im AZ-Interview erklärt.

AZ: Warum ist es gut für den Bewerber, Fragen zu stellen?

THORSTEN KNOBBE: Es zeigt, dass der Bewerber ein ehrliches Interesse am Unternehmen hat. Karrierestrategisch machen Fragen deutlich, dass man sich intensiv mit der

entspannend auf den Gegenüber und setzen ihn nicht unter Druck, weil die Antwort mehr als nur „ja“ oder „nein“ lautet. Dadurch wird keine Verhörssituation geschaffen, sondern vielmehr eine positive Gesprächssituation erreicht. Außerdem sichern offene Fragen eine bessere Informationsgewinnung und bieten dem Antwortenden mehr Spielraum bei seiner Antwort.

Gibt es auch Fragen, die man besser nicht stellen sollte?

Alle Fragen, die die Anwesenden demaskieren

Der ehemalige Gymnasiallehrer (37) und promovierte Sprach- und Medienwissenschaftler arbeitet als selbstständiger Personalberater.

AZ-Interview

mit Thorsten Knobbe



Firma auseinandergesetzt hat. Wer fragt, sammelt Pluspunkte. Auf der operativen Ebene bedeutet das, je mehr Informationen ich über das Unternehmen habe, desto besser wird mein Einstieg sein. So stärkt man seine eigene Position im Gespräch.

Welche Art von Fragen sind sinnvoll?

Am besten offene Fragen die mit wer, wie oder was beginnen. Zum Beispiel:

■ Wie sieht das Tagesgeschäft genau aus?

■ Was genau werden meine Aufgaben sein?

■ Mit wem werde ich zusammenarbeiten?

Offene Fragen wirken

oder diskreditieren, sollten vermieden werden. Darüber hinaus sollte man auf süffisante Kommentare verzichten. Von Anspielungen nach dem Motto „Ihr Unternehmen, das ja nicht so gut dasteht...“ rate ich ab.

Ist die Frage nach dem Gehalt im ersten Gespräch legitim?

Auf jeden Fall. Nur sollte sie nicht am Anfang des Gesprächs gestellt werden. Es gibt ja für alle Fragen einen richtigen Zeitpunkt. Zu Beginn lieber Fragen stellen, die das angestrebte Aufgabengebiet präzisieren und erst zum Ende hin auf die Bezahlung eingehen.

Interview: Martin Müller