

# CHECKLISTE PERSONALER-TYPEN:

## Den treffen Sie in jedem Bewerbungsgespräch

Für viele gehörte die **Kuppel-Show „Herzblatt“** vor rund 20 Jahren zum Vorabendpflichtprogramm in der ARD. Wenn die Tür aufging und Rudi Carrell die vermeintlichen Herzblätter einander vorstellte, war die Enttäuschung meist groß. Ein ganz ähnliches Format gibt's in Deutschland noch heute täglich. Es nennt sich: **Vorstellungsgespräch**.

Sie dürfen jedes Mal aufs Neue gespannt sein, wenn **die Damen und Herren von der Personalabteilung** zur Tür hineinkommen, um Sie auf eine mögliche Eheschließung abzuklopfen. Wenn Sie sich für das Frage-und-Antwort-Spiel schön zurechtgemacht, alles gründlich vorbereitet haben, stehen Ihre Chancen grundsätzlich ganz gut.

**Es gibt aber auch die anderen: Kennen Sie die folgenden fünf Personaler-Typen?**

*(Anmerkung für die Freunde des gepflegten Genderns: Wir sprechen hier stets von „ihm“, sind uns aber bewusst, dass Ihnen beim nächsten Vorstellungsgespräch genauso gut eine Frau gegenüber sitzen kann. Der Einfachheit halber bleiben wir aber beim „Er“.)*

### • Der Neugierige

Der Neugierige löchert Sie gewissenhaft. Er legt Wert auf Inhalte, fragt analytisch Ihre bisherigen Stationen, den tabellarischen Lebenslauf und Leistungen ab. Nicht der falscheste Ansatz. Aber: Er driftet gerne auch mal ins Private ab. Was sagt Ihre Frau eigentlich dazu? Wollen Ihre Kinder auch Jura studieren? Seien Sie auf bohrende Fragen und alle Eventualitäten vorbereitet, damit Sie dieser Typ nicht in Verlegenheit bringt.

- **Was das für Sie bedeutet:** Sie fühlen sich bedrängt.
- **Was Sie jetzt tun sollten:** Schieben Sie (zu) privaten Fragen freundlich, aber bestimmt einen Riegel vor.
- **Seine Lieblingsfrage:** *Welches Ereignis aus Ihrem familiären Umfeld hat sie am stärksten geprägt?*
- **Was er wirklich denkt:** *Das finde ich schon noch raus, darauf kannst du wetten!*

### • Der Kumpelhafte

Der Kumpelhafte kommt über die Wohlühl-Schiene. Er macht Ihnen den halbstündigen Aufenthalt so angenehm wie möglich, bietet Ihnen Kaffee und Kuchen an und und betont, wie prima sich die Mitarbeiter untereinander verstehen. In diesem Unternehmen könnten Sie sich ein warmes Nest bauen, wenn Sie wollten. Natürlich will er Sie dadurch auch aus der Reserve locken – und zum Quatschen bringen. Unter Umständen kommen die Inhalte bei ihm zu kurz.

- **Was das für Sie bedeutet:** Sie wiegen sich in falscher Sicherheit.
- **Was Sie jetzt tun sollten:** Verfallen Sie nicht in verfrühte Euphorie, weil Ihr Gegenüber so nett zu Ihnen war. Zu den anderen Bewerbern wird dieser Typ genauso freundlich sein.
- **Seine Lieblingsfrage:** *Und was ist dein Eindruck so von uns?*
- **Was er wirklich denkt:** *Wenn du dich bei uns (mir) nicht wohl fühlst, kann ich dir auch nicht helfen.*

## • Der Skeptische

Der Skeptische lässt sich nichts anmerken – außer, dass er an Ihren Kompetenzen zweifelt. Er reagiert höchst sachlich auf Ihre Antworten, lässt sich auf keine Spielchen ein. Aus seinem Verhalten können Sie so gut wie keine Rückschlüsse ziehen. Der Typus ist auch in kleinen Unternehmen, die sich gravierende Fehlschläge bei der Personalauswahl nicht leisten können, häufig anzutreffen. Was verständlich ist. Seien Sie daher gut vorbereitet. Und lassen Sie sich von seinem Pokerface nicht irritieren.

- **Was das für Sie bedeutet:** Sie sind maximal verunsichert.
- **Was Sie jetzt tun sollten:** Behalten Sie das Anforderungsprofil für die Stelle genau im Hinterkopf – und bleiben Sie Ihrer Linie bis zum Ende des Gesprächs treu.
- **Seine Lieblingsfrage:** *Wo würde Sie Ihr ehemaliger Chef verorten, wenn ich ihn nach Ihren drei herausragendsten Eigenschaften fragen würde?*
- **Was er wirklich denkt:** *Kann nix! Nächster!*

## • Der Gestresste

Der Gestresste leidet unter permanenter Zeitnot. Er muss eigentlich längst woanders sein, schiebt das Gespräch mit Ihnen aber gnädigerweise noch dazwischen. Deshalb tritt er auf die Tube, um Sie in kürzester Zeit so heftig wie möglich auszuquetschen – und seinen Fragebogen zügig abzuarbeiten. Dabei vergisst er gerne, dass auch Sie Ihre Zeit nicht aus der Bank gestohlen haben.

- **Was das für Sie bedeutet:** Sie fühlen sich nicht wertgeschätzt.
- **Was Sie jetzt tun sollten:** Lassen Sie sich keinesfalls zur Eile drängen. Sagen Sie das, was Sie sagen wollten und stellen Sie die Fragen, die Sie fragen wollten.
- **Seine Lieblingsfrage:** *Haben Sie noch Fragen?*
- **Was er wirklich denkt:** *„Puh, gleich geschafft ...“*

## • Der Arrogante

Der Arrogante hat einen unerschütterlichen Glauben an sich und die größere Mission der Firma. Er hält zunächst ein flammendes Plädoyer, warum Unternehmen XY das beste auf Gottes großer Erde ist. Und betont gebetsmühlenartig die hohen Ansprüche der Firma. Er macht sich groß und Sie klein. Ist er zu selbstverliebt, reißt er das Gespräch komplett an sich und lässt Sie kaum zu Wort kommen. Bei diesem Typus sollten Sie hellhörig werden: Womöglich steckt eine eher autoritäre Unternehmenskultur dahinter.

- **Was das für Sie bedeutet:** Sie fühlen sich eingeschüchtert.
- **Was Sie jetzt tun sollten:** Kinn hoch, Brust raus. Auch dieses Unternehmen kocht nur, na klar, mit Wasser.
- **Seine Lieblingsfrage:** *Was befähigt Sie, für unser Unternehmen tätig zu werden?*
- **Was er wirklich denkt:** *Seien Sie froh, dass wir Sie überhaupt eingeladen haben, Sie Niete!*