

# Bewerber müssen gla

*Personalchefs achten bei Bewerbungsgesprächen nicht nur auf das Gesagte, sondern auch auf die Körpersprache.*

Von Jörg Böh

**Elmshorn.** Wer glaubt, daß in einem Bewerbungsgespräch „Showtime“ angesagt ist und gern hier und da ein wenig positives Übertreiben nicht schaden kann, irrt gewaltig. Denn deutlich mehr als der Inhalt des Gesagten zählt in einem Bewerbungsgespräch die Körpersprache und die Stimme.

Die Coaching-Expertin Gabi Golling sagt dazu: „Diese werden sehr stark unbewußt gesteuert. Daher zählt vor allem die innere Einstellung. Denn diese zeigt sich nicht nur in Worten, sondern hat ganz enormen Einfluß auf das, was nach außen für andere sichtbar wird.“ Forschungsergebnisse zur Wirkung dieser nonverbalen Kommunikation kommen zu folgenden Zahlen: 55 Prozent der Wirkung einer Botschaft hängen von der Körpersprache ab: Auftreten, Bewegungen und Gestik, Mimik. 38 Prozent von der Stimme, also Tonfall, Betonung und Ausdruck. Der Inhalt unserer Kommunikation zählt gerade einmal nur zu 7 Prozent. Das bedeutet, daß insgesamt 93 Prozent eines Gespräches von Körpersprache und Stimme bestimmt werden.“

Was bedeutet das für ein Bewerbungsgespräch? Wie sollte

sich ein Bewerber bestmöglich verkaufen?

„Die Haltung zu sich selbst und das Bild welches man von sich selbst hat sind am Ende viel entscheidender als manche Schulnote. Das Stichwort heißt hier Authentizität. Darunter verstehe ich vor allem eine innere Klarheit zu haben, um glaubwürdig auftreten zu können. Dazu zählt, die eigenen Stärken, aber auch die Schwächen zu kennen und diese der Situation angemessen einzubringen. Ein entscheidender Faktor, wenn jemand beispielsweise im Vorstellungsgespräch erläutern soll, was er während der sechs Monate, die als Lücke im Lebenslauf klaffen, gemacht und gelernt hat. Sich eine Argumentation verbunden mit entsprechender Gestik zurechtzulegen ist die eine Seite, wirklich selbst an diese Geschichte zu

glauben eine ganz andere“, sagt Golling.

Wer authentisch ist, wirkt echt. Man glaubt demjenigen, daß seine Worte und Handlungen übereinstimmen und daß er offen und ehrlich sich selbst gegenüber ist. Den wenigsten ist dies in die Wiege gelegt. Viele Einflußfaktoren von außen wie beispielsweise in der Erziehung, der Umwelt und der Gesellschaft machen es uns oftmals schwer zu unterscheiden, was wir selbst wirklich wollen und können und was nur von extern „vorgegeben“ ist. „Auch wenn es dafür keinen Königsweg gibt, ist klar, daß wir durch

*„Insgesamt 93 Prozent eines Gespräches werden von Körpersprache und Stimme bestimmt werden.“*

**Gabi Golling,  
Coaching-Expertin**



Ein Blick sagt mehr als 1000 Worte

Selbstreflektion und Rückmeldungen von anderen mehr über uns lernen können. Wenn wir wollen“, so die Personalexpertin.

Und weiter: „Die Erfahrung zeigt, daß sich viele Verhaltensweisen und Zuschreibungen für glaubwürdige oder gar charismatische Persönlichkeiten