

Sonnabend, 22. Oktober 2005

Nach dem Spiel ist vor dem Spiel

Von Gabriele Golling

Elmshorn. Wer gut vorbereitet in ein Gespräch geht, hat schon sehr viel für den eigenen Erfolg getan. Und wer öfter in Gespräche immer gleichen Inhalts geht, wie beispielsweise während einer Bewerbungsphase oder bei Mitarbeiterbeurteilungen, tut erst recht gut dran, sich immer wieder neu darauf einzustellen. Sepp Herberger, deutscher Fußballtrainer, prägte ein geflügeltes Wort, welches auch für Gespräche gilt, deren Zweck über ein Plauderstündchen hinausgeht: „Nach dem Spiel ist vor dem Spiel!“

Machen Sie sich Gedanken oder Notizen zu Ihrem Gesprächsziel, vielleicht sogar was Ihr absolutes Maximalziel wäre. Aber auch, was Ihr Minimalziel wäre, mit dessen Erreichung Sie also trotzdem noch zufrieden mit sich selbst sein würden.

So gehen Sie nicht nur mit einem klaren Fokus ins Gespräch, sondern können Ihre Leistung hinterher besser beurteilen. Analysieren Sie ein Gespräch im Anschluß. Notieren Sie sich Dinge, die Ihnen gut gelungen sind und Themen, an denen Sie noch arbeiten möchten. Gleichen Sie auch ab, welches Ihrer Gesprächsziele Sie in welchem Umfang erreicht haben. Manchmal ist es äußerst lohnend, sich im Anschluß oder nach relativ kurzer Zeit eine Rückmeldung, auch Feedback genannt, vom Gesprächspartner einzuholen.

Bei Bewerbungsgesprächen erhält man am Ende selten eine konkrete Rückmeldung. Meist erfolgt in den Tagen danach ein kurzer Anruf bei einer Zusage oder nach mehreren Tagen



Gabriele Golling ist in Elmshorn und Hamburg als Beraterin und Coach tätig.

kommt ein großes Kuvert mit einer Absage und der Bewerbungsmappe per Post. In letzterem Fall sind die Absageschreiben in der Regel allgemein gültig formuliert. Die Unternehmen legen hier keinen großen Wert auf Individualität. Unterlagen werden mit der Formulierung „zu unserer Entlastung“ zurückgesandt, denn faktisch betrachtet sind sie das auch: Arbeitsbelastung. Hier sollte man als Bewerber also nicht jedes Wort auf die Goldwaage legen und sich als „Belastung für das Unternehmen“ empfinden. Wenn Sie aber wirklich lernen wollen und bereit sind sich gegebenenfalls eher unangenehme Kritik anzuhören, dann nehmen Sie Ihren Mut zusammen und rufen beim Absagenden an.

Eine höfliche und interessierte Nachfrage zu den Gründen, die zur Absage geführt haben, wird fast immer mit neuen Erkenntnissen belohnt. Und die sind vielleicht die Entscheidenden für das nächste Tor...