

Carolin Lüdemann | Heiko Lüdemann

# Die 111 wichtigsten Fragen im Vorstellungsgespräch

Kompetente Antworten, die überzeugen

Unter Mitarbeit von Lydia Wismeth

**REDLINE** | VERLAG

# Inhaltsverzeichnis

<b>Anmerkung</b> .....	7
<b>Vorwort</b> .....	9
<b>1 Strategien für ein erfolgreiches Vorstellungsgespräch</b> . . . .	11
90 Prozent aller Fragen sind vorhersehbar. . . . .	11
Was wollen Sie erreichen? . . . . .	13
Spielen Sie, um zu gewinnen? . . . . .	14
Wie lautet Ihre Botschaft? . . . . .	15
Warum Sie eine positive und zukunftsorientierte Sprache verwenden sollten . . . . .	17
Wer bekommt am Ende den Job? . . . . .	19
<b>2 Ihr Auftritt: Wie Sie sich optimal präsentieren</b> . . . . .	23
Die härtesten Fragen für den weichsten Typ . . . . .	25
Kleidung: Weniger ist mehr . . . . .	27
Die Bedeutung von Gestik, Mimik und Körpersprache . .	28
Hallo, hier bin ich! . . . . .	35
Grüßen, begrüßen und sich selbst vorstellen . . . . .	37
Ein gutes Gesprächsklima erzeugen. . . . .	39
<b>3 Ihre Stärken und Schwächen</b> . . . . .	41
Die Selbstanalyse . . . . .	42
Wie Sie Ihre Stärken und Erfolge richtig präsentieren . . .	43
Der souveräne Umgang mit Schwächen. . . . .	45
<b>4 Die 111 wichtigsten Fragen im Vorstellungsgespräch</b> . . . .	47
Fragen im Warm-up-Gespräch . . . . .	49
Fragen zu Ihrer Persönlichkeit. . . . .	52
Stärken und Schwächen . . . . .	60
Teamfähigkeit. . . . .	66
Arbeitshaltung und Motivation. . . . .	71

Freizeitaktivitäten und persönlicher Hintergrund . . . . .	81
Fragen zu Ihrer Ausbildung. . . . .	88
Fragen zu Ihrer Berufserfahrung oder zu Ihrem Werdegang	92
Fragen zum Jobwechsel. . . . .	96
Fragen zur jetzigen Tätigkeit. . . . .	103
Fragen zur Arbeitslosigkeit . . . . .	109
Fragen zu Ihren Bewerbungsmotiven . . . . .	112
Passgenauigkeit zur ausgeschriebenen Stelle . . . . .	117
Fragen zu Ihren persönlichen und beruflichen Zielen . . .	125
Rund um das Thema Gehalt . . . . .	128
Souveräner Umgang mit unerlaubten Fragen. . . . .	129
Fragen, die Sie selbst stellen sollten . . . . .	134
Fazit zu den 111 wichtigsten Fragen . . . . .	142
<b>5 In Erinnerung bleiben: Wer schreibt, der bleibt . . . . .</b>	<b>145</b>
<b>6 Fehler, die Personaler nicht verzeihen . . . . .</b>	<b>147</b>
<b>7 Seitenwechsel: Vorstellungsgespräche aus Sicht der Unternehmen . . . . .</b>	<b>151</b>
Interview mit Dr. Joachim Deinlein von der Strategieberatung Booz & Company GmbH. . . . .	151
Interview mit Elisabeth Perfahl-Leibfried und Nina Eberlein vom Modekonzern HUGO BOSS AG . . . . .	155
<b>Literaturverzeichnis . . . . .</b>	<b>161</b>
<b>Stichwortverzeichnis . . . . .</b>	<b>163</b>
<b>Über die Autoren . . . . .</b>	<b>165</b>

# 1 Strategien für ein erfolgreiches Vorstellungsgespräch

*Alle Wahrheiten sind leicht zu verstehen,  
wenn man sie erst einmal entdeckt hat;  
das Entscheidende ist, sie zu entdecken.*

Galileo Galilei

## 90 Prozent aller Fragen sind vorhersehbar

Mehr als 90 Prozent aller Fragen, die in einem Vorstellungsgespräch gestellt werden, sind vorhersehbar und somit kalkulierbar. Als Bewerber können Sie sich also sehr gut auf diese Fragen vorbereiten. Einer der Klassiker in Bewerbungsgesprächen ist die Frage nach den Stärken und Schwächen. Auch wenn diese Frage manchmal in einem anderen Kleid daherkommt, gestellt wird sie eigentlich immer. Und obwohl jeder halbwegs gut vorbereitete Bewerber weiß, dass diese Frage auf den Verhandlungstisch kommen wird, sind die Antworten und das gezeigte Verhalten in vielen Fällen enttäuschend. Mehr noch: Oft ist es so, dass sich die Bewerber mit ihren Antworten in eine Position hineinmanövrieren, aus der sie nur schwer oder gar nicht herausfinden. In der Folge wirken sie dann verunsichert, empfinden Stress und schaffen es einfach nicht mehr, sich von ihrer besten Seite zu präsentieren.

Dabei kommt es nicht darauf an, Antworten auf diese 90 Prozent der vorhersehbaren Fragen vorformuliert auswendig zu lernen. Ganz im Gegenteil: Lernen Sie Standardantworten auswendig, verstoßen Sie gegen ganz elementare Gesetze eines erfolgreichen Vorstellungsgesprächs:



1. Sie sind nicht authentisch.
2. Sie geben dem Personalexperten keine Gelegenheit, Sie wirklich kennenzulernen und Sie als Persönlichkeit zu erfassen.
3. Sie sind nicht ehrlich, weil Sie nicht über sich berichten, sondern nur gut klingende und vorformulierte Antworten zum Besten geben.
4. Sie laufen Gefahr, sprachlos zu werden, weil man auswendig Gelerntes in der Aufregung auch mal vergessen kann.

### Keine Standardantworten!

Sie sehen also: Die beste Garantie, sich aus dem Rennen zu werfen, ist das Auswendiglernen von Standardantworten. Stattdessen wollen wir Ihnen auf den folgenden Seiten Mut machen, sich über die Hintergründe der vorhersehbaren Fragen Gedanken zu machen und sich vor allem zu überlegen, welche Botschaft Sie unbedingt an den Mann oder an die Frau bringen wollen. Was möchten Sie über sich sagen? Welche Pluspunkte haben Sie vorzuweisen, die der andere in jedem Fall von Ihnen erfahren muss? Wenn Sie ein bestimmtes Ziel vor Augen haben, gibt es verschiedene Wege, wie Sie als Bewerber zu dieser Kernaussage gelangen können.

Einen erfolgreichen Torjäger zeichnet aus, dass er immer genau weiß, wie er am besten zum Abschuss kommt. Er trainiert, in den entscheidenden Situationen zuzuschlagen und den Erfolg zu suchen, aber er lernt die Laufwege nicht auswendig, sondern findet instinktiv den richtigen Weg. Für Sie bedeutet das, dass Sie sich intensiv mit den möglichen Fragekategorien befassen und sich selbst immer wieder darüber klar werden müssen, wie Sie in der jeweiligen Situation Ihre Kernaussagen platzieren können. Der Weg zu Ihrer Kernaussage ergibt sich dann jedoch ganz individuell im Spiel oder besser gesagt: im Vorstellungsgespräch.

## Was wollen Sie erreichen?

**Z.B.**

Einmal hatten die Tiere entschieden, sie müssten etwas Heldenhaftes tun, um den Problemen »einer neuen Welt« zu begegnen. Also gründeten sie eine Schule. Sie wählten einen Lehrplan der Aktivitäten, der aus Laufen, Klettern, Schwimmen und Fliegen bestand. Um es einfacher zu machen, den Lehrplan zu verwalten, wählten alle Tiere jedes Fach. Die Ente war ausgezeichnet im Schwimmen, tatsächlich sogar besser als ihr Lehrer, aber sie konnte beim Fliegen nur gerade eben bestehen und war sehr schlecht im Laufen. Da sie beim Laufen langsam war, musste sie Nachhilfestunden nehmen und auch Schwimmen ausfallen lassen, um das Laufen zu üben. Dies wurde beibehalten, bis ihre Schwimmpfüße arg mitgenommen waren und sie im Schwimmen nur noch durchschnittlich war. Aber Durchschnitt war akzeptabel in der Schule, also machte sich niemand darüber Sorgen – außer der Ente. Das Kaninchen begann als Klassenbester im Laufen, hatte aber einen Nervenzusammenbruch wegen der vielen Trainingsstunden, um im Schwimmen aufzuholen. Das Eichhörnchen war ausgezeichnet im Klettern, bis es in der Flugklasse frustriert wurde, weil sein Lehrer es vom Boden aufwärts starten ließ anstatt vom Baumwipfel abwärts. Es bekam auch einen Muskelkater von der Überanstrengung und daher ein C im Klettern und ein D im Laufen. Der Adler war ein Problemkind und wurde streng bestraft. In der Kletterklasse schlug er alle anderen bis zum Wipfel des Baumes, bestand aber darauf, auf seine eigene Art dort hinzukommen. Weil er sich nicht anpassen wollte, warf man ihn zu guter Letzt aus der Schule. (George H. Reavis)

Sie sind am effektivsten, wenn Sie sich auf das konzentrieren, was Ihren Begabungen am meisten entspricht. Dann werden Sie die meisten Erfolgserlebnisse verzeichnen und sich von ganz allein motivieren. Es ist durchaus verständlich, wenn wir unsere Schwächen ausmerzen wollen, denn wer gibt schon gern zu, dass er Schwächen hat. Aber wirklich sinnvoll ist es nicht. Konzentrieren Sie sich auf Ihre Talente und Begabungen, bauen Sie diese kontinuierlich zu Stärken aus und achten Sie darauf, dass Ihnen Ihre Schwächen nicht zum Verhängnis werden. Ihre Stärken sind es, weswegen man Sie einstellen möchte. Wenn es Ihnen gelingt,

**Wer bin ich?**

Ihre Stärken, Vorlieben, Prioritäten und Pflichten bestmöglich miteinander in Einklang zu bringen, und gleichzeitig aufzeigen, dass Sie Ihre Schwächen im Griff haben, dann werden Sie ganz automatisch erfolgreich sein.

## Spielen Sie, um zu gewinnen?

*Wir alle verstehen Kinder, die sich vor dem Dunkeln fürchten;  
die wirkliche Tragödie im Leben ist, wenn sich Erwachsene  
vor dem Licht fürchten.*

Plato

### Ihre innere Einstellung zum Erfolg

Viele Menschen haben ein negatives Verhältnis zu dem Wort »Erfolg«. Erfolg ist für sie gleichbedeutend mit Rücksichtslosigkeit, Angeberei, Plackerei, Geldmacherei oder gar einer schlechten Gesundheit. Erfolg ist für sie etwas, das man auf Kosten anderer macht, das nicht jedem zusteht, nur etwas für »die anderen« ist. Meist ist das uns nicht einmal bewusst, wenn wir eine grundsätzlich negative Einstellung zum Thema »Erfolg« mit uns herumtragen. Solche Glaubenssätze werden oft schon früh in der Kindheit verinnerlicht. Dabei ist »Erfolg haben« für Kinder, wie auch natürlich für Erwachsene, ein tolles Gefühl und eine Bestätigung ihrer selbst: Man ist stolz, etwas geschafft zu haben, und weiß das nächste Mal umso besser, wofür sich die Anstrengung lohnt. Man sagt zwar, der Weg sei das Ziel. Und tatsächlich lernt man »unterwegs« jede Menge hinzu – über sich selbst, die eigenen Verhaltensmuster und Eigenarten, man erfährt Neues über andere und erwirbt auch Fachwissen. Dennoch: Es ist einfach schön, auf den zurückgelegten Weg zurückzublicken und auf das erreichte Ziel, den Erfolg, stolz zu sein. Erfolge können dabei vielfältiger Natur sein: Eine Diät durchzuhalten und fünf Kilo abzunehmen ist ein Erfolg, eine fremde Sprache zu erlernen, sodass man sich im Urlaub mit den Einheimischen unterhalten kann, oder ein Fachbuch bis zur letzten Seite zu studieren.

Erfolg ist letztendlich eine Folge von Lebensgrundsätzen, Zielformulierungen und deren Umsetzung. Erfolg ist also eine Folge von Denken und Tun. Wir meinen deshalb: Erfolgreich sein bedeutet:

- bereit zu sein für neue Aufgaben
- die Entfaltung seiner Persönlichkeit voranzutreiben
- wertvolle Ziele zu haben und die Initiative zu ergreifen
- Menschen zu motivieren
- mit einer positiven Ausstrahlung und Einstellung durch das Leben zu gehen
- richtig mit seiner Zeit umgehen zu können
- den Sinn des Lebens zu suchen und zu finden

## Wie lautet Ihre Botschaft?

An diese Grundsätze glauben wir auch bei der Frage nach dem »Erfolg im Vorstellungsgespräch«: Natürlich können Sie Antworten auf jede Fragestellung des Bewerbungsverfahrens auswendig lernen und diese dann im Gespräch zum Besten geben. Wir können davor jedoch nur warnen: Nehmen Sie nicht die Ratgeber zur Hand, um die darin enthaltenen Standardantworten »eins zu eins« zu verinnerlichen. Ein Vorstellungsgespräch ist dafür gedacht, dass Sie das Unternehmen (und umgekehrt) möglichst genau kennenlernen, um dann die Entscheidung zu treffen, ob das Unternehmen zu Ihnen passt (und umgekehrt). Wenn Sie jedoch stets nur Standardantworten präsentieren, die nichts über Sie aussagen, dann verliert ein Personaler zu Recht das Interesse an Ihnen. Wir wissen, dass es ganz schön schwierig ist, auf die zum Teil kompliziert anmutenden Fragen überzeugende Antworten zu geben. Der erste Schritt dahin ist jedoch, dass Sie tatsächlich über sich selbst sprechen und »echte« Antworten geben. Dabei ist es unmöglich und unnötig, auf jede Frage eine vorgefertigte Antwort parat zu haben. Sie müssen sich allerdings über bestimmte Ziele, Ihren Werdegang und Ihre Stärken und Schwächen im Klaren sein. In der Folge werden Sie

**»Echte« Antworten**

Ihre daraus resultierenden Mosaiksteinchen immer so drehen und wenden können, dass sie auf die unterschiedlich formulierten Fragestellungen passen und ein stimmiges Gesamtbild ergeben. Zu diesen grundsätzlichen Fragen gehören:

- Woher komme ich?
- Wie lauten die Grundsätze meines Lebens?
- Warum habe ich welche Entscheidung getroffen?
- Welche meiner Fähigkeiten möchte ich in diesem speziellen Job nutzen?
- Was suche ich?

### Was will ich vermitteln?

Überlegen Sie sich, was Sie vermitteln wollen. Welche Dinge wollen Sie unbedingt ansprechen? Was wollen Sie auf jeden Fall mitteilen? Wie lautet Ihre Botschaft? Wenn Sie Antworten auf diese Fragen parat haben, tun Sie sich mit Ihrer Selbstpräsentation sehr viel leichter. Weitere Hilfestellung, wie man überzeugende Botschaften formuliert, finden Sie auf den folgenden Seiten. Sie werden feststellen, dass sich dort sehr viele Übungen finden, die Ihnen helfen werden, Ihre Botschaften zu entdecken und auf den Punkt zu bringen.



Ihre jetzige Situation ist eine Folge aller Entscheidungen und Aktivitäten, die Sie bisher unternommen oder unterlassen haben. Fragen Sie sich also: Welche Meilensteine gab es bisher in meinem Leben und was habe ich daraus gelernt? Lernen Sie, Misserfolge zu verstehen, sie sind persönlichkeitsprägend und beinhalten den größten Lerneffekt. Eine der wichtigsten Fragen, die Sie sich immer wieder stellen sollten, lautet: Welche Dinge machen (wenn ich sie richtig angehe und konsequent verfolge) den Unterschied aus?

## Warum Sie eine positive und zukunftsorientierte Sprache verwenden sollten

»Am Anfang war das Wort«, heißt es in der Bibel. Regelmäßig entbrennt ein Streit darüber, ob es nicht richtigerweise heißen müsste »Am Anfang war die Idee«. Und man wird es kaum wagen, Goethe oder Faust die Richtigkeit auch dieser These abzusprechen. Aber wenn eine Idee im Kopf Gestalt annimmt, kann sie erst durch Worte anderen vermittelt werden.

»Kein Mensch ist zu nichts nütze. Im schlimmsten Fall kann er noch als abschreckendes Beispiel dienen«, bemerkte bereits George Bernard Shaw ironisch. Daraus könnte man die zugespitzte These ziehen: Jeder Mensch ist definitiv zu etwas oder in etwas gut. Die Frage hierbei lautet, ob Sie das sich selbst gegenüber bestätigen oder ob Sie sich demontieren, indem Sie in einem inneren Dialog Gedanken äußern, die sich zum Beispiel folgendermaßen anhören:

- Was die wohl über mich denken?
- Das kann ich nicht.
- Dafür bin ich nicht gebildet/intelligent genug.
- Das ist zu schwer für mich.
- Irgendwie bekomme ich nichts richtig auf die Reihe.
- Ich kann nichts wirklich gut.

**Keine negativen Glaubenssätze!**

**To do**

Wie lauten Ihre persönlichen negativen Selbstgespräche? Notieren Sie diese, damit Sie in Zukunft Selbstzweifeln rascher auf die Schliche kommen:

---

---

---

In unseren Coachings erfahren wir immer wieder, dass viele Teilnehmer eine tendenziell negative Sprache verwenden. Sie sagen

»Da ist nichts schief gegangen« anstatt »Das hat prima geklappt.« Sie antworten im Vorstellungsgespräch auf die Frage »Wie gehen Sie mit Termindruck um?« mit den Worten: »Ich versuche, ruhig zu bleiben ...« Wir finden, das ist keine besonders überzeugende Antwort. Wer *versucht*, ruhig zu bleiben, weiß anscheinend nicht so genau, ob ihm das tatsächlich gelingt. Doch wie wollen Sie andere von sich überzeugen, wenn Sie nicht selbst von sich und Ihren Fähigkeiten überzeugt sind? Warum soll der Personaler an Sie glauben, wenn Sie es selbst nicht tun?

Eine positive Sprache beginnt mit einem positiven inneren Dialog. Wenn Sie die oben genannten negativen Sätze in positive umwandeln, dann könnten diese folgendermaßen lauten:

**Wandeln Sie  
negative in positive  
Sätze um**

- Was die wohl über mich denken? ⇒ Ich lebe für mich und nicht für die anderen!
- Das kann ich nicht. ⇒ Na klar kann ich das. Wartet mal ab!
- Dafür bin ich nicht gebildet/intelligent genug. ⇒ Ich bin doch clever, da wird mir schon etwas einfallen!
- Das ist zu schwer für mich. ⇒ Jeder Anfang ist schwer. Man muss es nur tun!
- Irgendwie bekomme ich nichts richtig auf die Reihe. ⇒ Fehler passieren. Hauptsache nicht zweimal.
- Ich kann nichts wirklich gut. ⇒ Man muss nicht alles können. Dafür habe ich in anderen Bereichen meine Stärken. Darauf sollte ich mich konzentrieren!

Nun liegt es an Ihnen, Ihre oben notierten negativen Selbstgespräche in positive und motivierende Sätze umzuformen. Greifen Sie zum Stift und legen Sie los:

**To do**

---



---



---

## Wer bekommt am Ende den Job?

»Den erfolgreichen Menschen erkennt man auf den ersten Blick. Man sieht, dass etwas in ihm steckt, und man spürt, dass er eine schöpferische Kraft in sich trägt. Er hat einen offenen Blick, schon nach den ersten Worten bemerkt man, dass man ihm gute Leistungen zutrauen kann. Der erfolgreiche Mensch gehört zu den Menschen, die früher oder später mit beständiger Sicherheit an die Spitze kommen. Ein bestimmter Geist zeichnet ihn aus. Es ist der Geist der Initiative, des Mutes und der Arbeitsfreude. Der erfolgreiche Mensch hat eine nur ihm zukommende Lebensanschauung. Er glaubt nicht an Intrigen und Lügen. Er glaubt nicht an den Zufall. Er wartet nicht auf bessere Zeiten. Er weiß, das alles sind nur Ausreden. Dagegen glaubt der Tüchtige an die Wirksamkeit seiner Leistung. Er glaubt daran, dass er sich selbst anstrengen muss. Er vertraut der Fähigkeit, auch Durststrecken durchstehen zu können. Er glaubt vor allem an die treibende Kraft, die von großen Zielen ausgeht.« (Vgl. Nikolaus Enkelmann, Die Sprache des Erfolgs.)

### Die Philosophie des Erfolgs

Den Job bekommt nicht zwingend der »nach Aktenlage« beste Kandidat beziehungsweise der Bewerber mit den besten Noten. Den Job bekommt derjenige, der sich im Interview am besten präsentiert. Denn dass alle Kandidaten im Vorstellungsgespräch über die unerlässlichen Qualifikationen verfügen, davon gehen wir aus. Sonst wären sie erst gar nicht zum Job-Interview eingeladen worden. Ob Sie Ihren Wunschjob bekommen oder nicht, hängt also im Wesentlichen von zwei Faktoren ab: Zum einen, ob Sie über die erforderliche Qualifikation verfügen, und zum andern, ob es Ihnen gelingt, die Personalverantwortlichen von Ihrer Persönlichkeit zu überzeugen. Die Fähigkeit, andere Menschen für sich zu gewinnen, ist die wichtigste aller Fähigkeiten überhaupt. Nur wenn Sie andere Menschen davon überzeugen, dass Sie Ihnen einen Vorteil bieten können, werden sie sich für Sie entscheiden.

Das ist gar nicht so schwer, wie es auf den ersten Blick erscheinen mag. Grundsätzlich lassen sich Menschen gern gewinnen und sind durchaus bereit, neue Beziehungen einzugehen, wenn sie aufrichtiges Interesse empfinden, Gemeinsamkeiten entdecken und spüren, dass sie Ihnen vertrauen können. Zeigen Sie Motivation, Leistungsbereitschaft, Fachwissen und auch angenehme Umgangsformen, dann fällt es Ihnen umso leichter, Sympathien zu gewinnen. Denken Sie immer daran: Sie sind ein interessanter und qualifizierter Bewerber. Wäre dem nicht so, hätte man Sie sicherlich nicht zu einem Gespräch eingeladen. Nur wer von sich selbst überzeugt ist, kann andere für sich gewinnen. Bedenken Sie aber auch, dass überzogen zur Schau gestelltes Selbstbewusstsein als Arroganz empfunden wird und keinen sympathischen Eindruck hinterlässt. Sie müssen das richtige Maß finden. Sie werden nicht jeden Job bekommen, um den Sie sich bewerben, aber Sie müssen immer von sich selbst überzeugt sein und daran glauben, dass Sie es schaffen können.

**Vier Ebenen, auf denen Sie überzeugen müssen**

Untersuchungen zufolge beurteilt der Personaler anhand seiner Beobachtungen auf vier Ebenen, ob Sie der »richtige« Kandidat sind (vgl. Heinz Schuler, *Das Einstellungsinterview*, Seite 95):

1. Verhaltens- und Ausdrucksebene

Dazu gehören: Blickkontakt, Auftreten, Tempo, Lächeln, Antwortqualität, Bewerbungsgründe, Lautstärke, Erfahrungsbeispiele, Zielsetzungen, leistungsbezogene und freimütige Äußerungen, stellt Fragen, Kritik an Vorgesetzten, gute Einfälle, Größe, Schmuck, Jargon, Dialekt, Händedruck, zögernd, unpünktlich, unterbricht, stottert, bestimmt, gesprächig, angespannt, plaudert

2. Anforderungsebene

Dazu gehören: Loyalität, Ausbildung, Gesundheit, Körperkraft, Gewandtheit, strategisches Denken, Teamgeist, Werthaltung, Arbeitstempo, Organisiertheit, Fachkenntnisse, Motivation, Interessen, Kundenorientierung

3. Globalebene

Dazu gehören: Extraversion (z. B. Aktivität, Kontaktfähigkeit), Stabilität (z. B. Gelassenheit, Frustrationstoleranz), Gewissenhaftigkeit (z. B. Leistungsstreben, Pflichtbewusstsein), Verträglichkeit (z. B. Entgegenkommen, Bescheidenheit), Intellekt (z. B. Fantasie, Toleranz)

4. Bewertungsebene

Positiv: Sympathie

Negativ: Antipathie

Je besser Sie auf den jeweiligen Ebenen abschneiden, umso weniger Fangfragen fordern Sie heraus und umso besser sind die Chancen auf den neuen Job.

Zu berücksichtigen ist in allen Interviews, dass die Person des Interviewers entscheidenden Einfluss auf den Verlauf des Gesprächs hat. Klar ist, dass ein stolzer Unternehmensgründer ein Gespräch anders führt als ein routinierter Personalfachmann. Und der Fachbereichsleiter stellt wiederum andere Fragen als der Geschäftsführer, der alle Fäden in der Hand hält. Gleichgültig, welche Menschen Ihnen gegenüber sitzen: Bei allen Fragen hilft Ihnen eine gute Vorbereitung, perfekt durchs Gespräch zu kommen und Stolpersteine elegant zu umgehen.

**Wichtig: Mit wem sprechen Sie?**