

# Beurteilungsfallen in Interviews

Strategien für Kandidaten gegen häufige Beurteilungsfehler

*Martin Hofstetter\**

Interviews sind das mit Abstand beliebteste Instrument der Personalauswahl.

Sie ermöglichen es dem Stellenanbieter, auf einfache und kosteneffiziente Weise zahlreiche Informationen über einen Bewerber zu gewinnen und gleichzeitig die Firmenkultur und vakante Position zu präsentieren.

Allerdings weisen Interviews auch einige gravierende Schwachstellen auf, die sich Bewerber im Vorfeld bewusst machen sollten, um ein perfektes Ergebnis zu erzielen. Hier die häufigsten Fallstricke im persönlichen Bewerbungsgespräch:

■ **Der Idealbildeffekt.** Stellenanbieter haben häufig ein Idealbild von guten Kandidaten, das eng mit der eigenen

Biografie verknüpft ist. Lernen Sie dieses Idealbild mithilfe des Stelleninserates frühzeitig kennen und nehmen Sie im Gespräch darauf Bezug.

■ **Der Vorurteileffekt.** Durch Auffälligkeiten bilden sich Vorurteile heraus, welche die Gesamtbeurteilung maßgeblich beeinflussen.

## BUSINESS BEHAVIOUR

Achten Sie sowohl in Ihren Bewerbungsunterlagen als auch zu Gesprächsbeginn auf einen überzeugenden ersten Eindruck.

■ **Der nonverbale Kommunikationseffekt.** Es wurde beobachtet, dass nonverbale In-

formationen einen erheblichen Einfluss auf die Entscheidungsfindung haben. Machen Sie sich nonverbale Kommunikation bewusst und setzen Sie bewusst Signale, um Ihre verbalen Aussagen zu untermauern.

■ **Der Primacy- und Recency-Effekt.** Informationen, die am Beginn und am Ende eines Gesprächs übermittelt werden, bleiben am besten in Erinnerung. Versuchen Sie daher, wichtige Botschaften am Beginn bzw. am Ende des Interviews zu transportieren.

■ **Der Interaktionseffekt.** Der Interviewer beeinflusst durch nonverbale Kommunikation oft unbewusst das Verhalten des Bewerbers. Lassen Sie sich davon nicht verunsichern, sondern versuchen Sie, nicht zuordenba-



Martin Hofstetter ist Partner und Geschäftsführer des Personalberaters Karriereschmiede.  
[www.karriereschmiede.at](http://www.karriereschmiede.at)

re nonverbale Signale Ihres Gegenübers während Ihrer Kernbotschaften auszublenken.

■ **Der Kapazitätseffekt.** Interviewer müssen eine Vielzahl von Aktivitäten ausführen. Dabei kann es zu Überforderung kommen. Wenn Sie das bemerken, dann beschränken Sie sich auf die wesentlichsten Aussagen.