

Das erste Bewerbungsgespräch erfolgreich gestalten: mit den Geheimnissen aus der Welt des Unbewussten!

Mit einer bewussten Wahrnehmung der Mimik und Körpersprache Ihres Mitmenschen können Sie eine Menge über ihn erfahren und sich auf diesen Menschen besser einstellen. Insbesondere in den ersten Bewerbungsgesprächen könnte es hilfreich sein, die Signale Ihrer Gesprächspartner richtig zu deuten um noch bessere Kommunikation mit ihnen zu gestalten.

Der erste Eindruck – erster Augen-Blick!

Wie entsteht der erste Eindruck?

Wenn wir zum ersten Mal einen Unbekannten treffen, prüfen wir unbewusst sofort, ob wir aus der Vergangenheit einen ähnlich aussehenden Menschen kennen und welche Erfahrungen wir mit ihm gemacht haben – positive oder negative Erlebnisse. Nach dieser ersten „Bewertung“ ist unser Mitmensch für uns erstmal ein lieber oder mit Vorsicht zu genießender Mensch.

TIPP: Auch wir werden bei jeder „neuen“ Begegnung von unseren Mitmenschen gewertet, deswegen: seien Sie selbst und versuchen Sie nicht, sich anders, als üblich, zu verhalten. Sie wissen ohnehin nicht, mit welchen analogen Erfahrungen Ihr Erscheinungsbild bei Ihren Gesprächspartnern abgespeichert ist!

Warum ist Augenkontakt bei dem ersten Gespräch so wichtig

Bei jeder Erstbegegnung mit einem unbekanntem Menschen wird von unserem Unbewusstsein geprüft, ob dieser Mitmensch Augenkontakt mit uns halten kann. Der Augenkontakt signalisiert uns unbewusst die Stärke des Selbstbewusstseins unseres Mitmenschen.

TIPP: halten sie den Augenkontakt zu Beginn und ab und an während des Gespräches – damit wird ihren Gesprächspartnern signalisiert, dass das Gespräch auf „der gleichen Augenhöhe“ verläuft.

Begrüßung – Händedruck

Der Händedruck läuft bis auf wenige Ausnahmen unbewusst ab und ist dadurch ein wichtiges Werkzeug für die Charakterdeutung eines Menschen.

Der feste Händedruck. Die Stärke des Händedrucks gibt uns Informationen über das Ich-Wertgefühl und Selbstbewusstsein des Menschen: wie gut gelang es einem Menschen bis Heute seine individuellen Bedürfnisse im täglichen Leben in die Tat umzusetzen. Diese Menschen wissen in der Regel „immer was sie wollen“.

TIPP: Achten sie einmal bewusst auf die „Händedrucke“ Ihrer Gesprächspartner, dort können Sie schnell heraus spüren, wer von ihnen im Unternehmen mehr Dominanz hat. Eben der, der stärker zu drückt.

„Du weißt, wer der Chef ist“

Legt ein Mensch seinem Gesprächspartner beim Begrüßen oder als Geste im Dialog **die Hand auf die**



Schulter, signalisiert er: „Du weißt, wer hier der Chef ist!“ Diese Geste ist eine Dominanzgeste und fühlt sich für viele Menschen unangenehm an.

TIPP: Wenn Ihr Gesprächspartner oder Chef Ihnen Lob ausspricht und klopft dabei auf Ihre Schulter, sollen Sie auf jeden Fall wissen: trotz des Lobes wird sich in der Firmenhierarchie nichts verändern!

Polare Persönlichkeiten

Wenn Sie spüren, dass Ihr Händedruck ein sogenanntes „Loch“ hat, wobei die Handflächen sich nicht berühren und einen Hohlraum dazwischen bilden, sollen Sie wissen: Es handelt sich hier um sehr unterschiedliche, polare Persönlichkeiten. Menschen mit gegensätzlichen Charakterzügen. Die Missverständnisse in der Kommunikation sind in der Regel vorprogrammiert.

TIPP: Bitte versuchen Sie nicht, diese polare Meinung zu ändern, Sie würden dabei ohnehin auf Unverständnis stoßen. Suchen Sie nach den Gemeinsamkeiten und bald werden Sie merken, dass das „Loch“ sich verkleinert.

Woran erkenne ich was für meinen Gesprächspartner wirklich wichtig ist?

Die **hochgezogene Augenbrauen** und/oder dadurch entstehende **waagerechten Stirnfalten** deuten beim Gesagten oder Gehörten unseres Mitmenschen darauf hin, dass das Gesprächsthema für ihn besonders wichtig und interessant ist. **Die Brillenträger** berühren oft bei den für sie wichtigen Dingen ihre Brille mit der Hand um sie „richtig zu setzen“.

TIPP: Achten Sie auf die Wichtigkeitsgestik und -mimik Ihrer Gesprächspartner bei dem Gespräch – die zeigen Ihnen ausdrücklich, über welche Themen Sie mehr sprechen sollen!

Beinstellung und Sympathie

Unsere Beine, noch mehr unsere Füße sind die am häufigsten „unbewusst“ genutzten Körperteile.

Und damit hochinteressant für die Deutung und Bedeutung der Körpersprache.

Wie erkenne ich, dass mein Gesprächspartner mir zugeneigt ist?

Wenn Sie merken, dass Ihr Gesprächspartner ein Bein über das andere in Ihre Richtung überschlagen hat und seine Beine und Füße in Ihre Richtung ausgerichtet sind, symbolisiert sein Unbewusstes, dass er Ihnen aus Sicht der Beziehungsebene zugeneigt, positiv gestimmt ist.

TIPP: Sprechen Sie über die für Ihren Gesprächspartner wichtige Themen und bald werden Sie merken, wie Ihr Gesprächspartner seine Beine in Ihre Richtung überschlägt.

Was mein Gesprächspartner nicht wirklich hören möchte

Wenn Ihr Gesprächspartner seine Hände ineinander greift, zur Faust formt mit gleichzeitig ausgestreckten Zeigefingern und macht dabei die sogenannte „**Pistole**“, signalisiert er große innerliche Anspannung, Aggressionen, Abwehr oder Gegenwehr.

TIPP: Wenn Sie diese Geste bei Ihrem Gesprächspartner beobachten, wechseln Sie das Thema so schnell wie möglich!

Lügen aber ehrlich: Gestik/Körpersprache

Wenn Ihr Mitmensch beim Gesagten oder Gehörten **etwas vom Tisch oder von der Kleidung weg wischt, ohne dass da ein Krümel oder Fussel vorhanden ist**, sollten Sie aufmerksam werden. Denn die Frage steht: Warum wischt er gerade jetzt das Gesagte vom Tisch? Wo gibt es Unterschiede zwischen dem gerade Gesagten und der Wirklichkeit?

Mit diesen Tipps und Geheimnissen aus der Welt des Unbewusstes sind Sie für jedes Gespräch gut gewappnet! Viel Erfolg für Ihre nächste Vorstellung!



Viktorija Rakucha gilt in Fachkreisen als Expertin für Körpersprache und interkulturelle Kommunikation.

Mehr Informationen auf www.viktorija-rakucha.com



Fotos: © Maksim Smel'ov – Fotolia.com