

KARRIEREKOLUMNE

Geschichten, keine Romane

In einem Karriereseminar, Programmpunkt Vorstellungsgespräch. Nach einer Einführung dazu, wie man interessante Geschichten erzählt, versuchen wir, das Gelernte auf den Standardeinstieg anzuwenden: „Erzählen Sie bitte etwas über sich selbst.“ Was wir bei den ersten Versuchen zu hören bekommen, klingt wie wohlformulierte Artikel aus der *Angewandten Chemie* mit Titeln wie „Synthese und Analyse meines bisherigen Lebens sowie Anwendung auf das Fallbeispiel ‚Arbeit bei Chemiekonzern X‘“ oder „Eine logische Herleitung der persönlichen Eignung für die Stelle.“ Wäre ein induktiver Beweis die Themenstellung gewesen, hätte das schnittig sein können. Im Gespräch mit einer Personalerin allerdings heißt es: Thema verfehlt.

„Erst im allerletzten Satz haben Sie wissen lassen, warum Sie hier sind“, kommentiere ich. „Versetzen Sie sich in Ihre Gegenseite. Nach zehn Semestern Wirtschaftspsychologie würde ich zu diesem Zeitpunkt wohl denken: ‚Die Flusen auf meiner Jacke gehören auch mal wieder abgebürstet. Gähn!‘“

Wenn Sie in einem Vorstellungsgespräch über sich erzählen sollen, erwartet Ihr Gesprächspartner eine gehaltvolle Geschichte, jedoch keinen Beweis oder Roman. Bei einem Beweis benötigen Sie die unbedingte Logik, die Sie Stück für Stück aufbauen müssen, bis Sie endlich ausrufen können: „Quot erat demonstrandum!“ Bei einem Roman bauen Sie eine Art Bühne auf, entwerfen einen ganz langen Spannungsbogen, den Sie dann am Höhepunkt, gegen Ende der Geschichte, auflösen: „Der Gärtner war’s, er hat die Großmutter umgebracht!“

Ein Vorstellungsgespräch folgt zwar auch einer Logik, und Sie sollen durchaus Neugierde erzeugen. Doch müssen Sie hierfür den Spannungsbogen aus dem Roman umdrehen. Lassen Sie Ihre Zuhörer gleich zu Beginn wissen, warum es sich lohnen wird, Ihren Ausführungen zu folgen. Stellen Sie sofort die Verbindung zwischen Ihrer Vita und dem Arbeitgeber her. Erst danach liefern Sie die Details, die Ihre Angaben untermauern. Dabei brauchen Sie nicht Ihren Lebenslauf nachzuerzählen, die Personaler haben ihn bereits gelesen. Dann spielen Sie den Ball wieder zurück zur Gesprächspartnerin. So kommen Sie in Gesprächsfluss und heraus aus der Roman- oder Beweisecke.



Der promovierte Chemiker **Philipp Gramlich** ist Mitgründer von Natural Science Careers, einem Unternehmen für Karriereberatung und Soft-Skill-Seminare für Naturwissenschaftler. Für die Nachrichten aus der Chemie schreibt er über Beobachtungen aus seiner Beratungstätigkeit.
p.gramlich@naturalscience.careers

Illustration: Uta Neubauer