

## „LAMPENFIEBER KANN AUCH MOTIVIEREN“

CAROLINE KRÜLL IST COACH FÜR MANAGER, PERSONALCHEFS UND MITARBEITER. IN IHREM NEUEN BUCH „KÖRPERSPRACHE“ ZEIGT SIE, DASS KÖRPERHALTUNG UND SELBSTBEWUSSTSEIN IN ENGEM ZUSAMMENHANG STEHEN.

### FRAU KRÜLL, WAS SOLLTE ICH VOR EINEM BEWERBUNGSGESPRÄCH BEACHTEN?

Zuallererst muss man wissen, wo man sich bewirbt: Was macht der Betrieb, bei dem ich mich bewerbe, eigentlich? Man muss ja auch zur Firma passen. Material dazu können Sie sich meistens ganz leicht über die jeweilige Internetseite besorgen. Treten Sie zurückhaltend, aber selbstbewusst auf. Wenn man gute Noten hat, darf man ruhig auch zeigen, dass man stolz darauf ist.

### WAS MACHE ICH, WENN ICH ZU AUFGEREGT BIN?

Dass man vor einem wichtigen Gespräch Lampenfieber hat, ist völlig in Ordnung. Das kann ja auch sehr motivierend sein. Wenn es zu schlimm wird, hilft es, tief in den Bauch zu atmen, das ist eine bewährte Atemtechnik.

### GIBT ES SONST NOCH IRGENDWELCHE TRICKS?

Wiederholen Sie immer wieder den Gedanken an etwas Gutes, wie zum Beispiel: „Das Gespräch wird toll“ – „das Gespräch wird toll“. Es ist wichtig, sich auf etwas Positives zu konzentrieren, wir können nämlich immer nur einen Gedanken gleichzeitig denken ...

### WIE SOLL ICH MICH DENN ZUM TERMIN ANZIEHEN?

Was Sie anhaben, sollte bequem sein, dann kriegt man auch besser Luft. Sauber und nicht zu abgetragen sollten die Kleider aber sein, wenn man zu einem Vorstellungsgespräch geht.

### ALSO KOMMT MAN DANN LIEBER GLEICH IN ANZUG ODER KOSTÜM?

Passen Sie sich an die Kleiderkultur des Unternehmens an, in einer Kreativagentur laufen die Kollegen sicher flippiger herum als zum Beispiel in einer Bank. Eine Faustregel könnte sein: Seien Sie nicht schicker als der Chef! In einem Handwerksbetrieb

wäre es übertrieben, im Kostüm oder im Anzug aufzulaufen. Aber ein Jackett zur Jeans mit einem schönen Hemd oder einer schicken Bluse geht immer. Allerdings bitte nicht in jeder Farbe, denn nicht jeder kann in Orange oder Lindgrün rumlaufen. Da hilft oft eine Farbberatung, die ist übrigens gar nicht so teuer, wie man denkt.

### SIE SAGEN, DASS DIE KÖRPERSPRACHE OFT UNTERSCHÄTZT WIRD. KANN MAN SICHERES AUFTRETEN DENN TRAINIEREN?

Ja. Das fängt mit dem aufrechten Gang an: Wenn man auf jemanden zugeht – Kopf nach oben, Blick geradeaus –, zeigt man Offenheit. Wenn der Personalchef einem die Hand hinhält, dann auch die Hand geben, wenn's kein Händchen gibt, dann lässt man es sein. Und gerne lächeln: Wer lächelt, wirkt intelligenter.

### WOHIN DANN BEIM GESPRÄCH MIT DEN HÄNDEN?

Auf keinen Fall in die Hosentaschen. Beim Gespräch im Sitzen die Hände auf den Tisch, nicht darunter. Beine verschränken ist auch okay, aber bitte nicht zu lässig. So oder so gilt: Man sollte sich in seiner Haltung dem Gesprächspartner gegenüber nicht verschließen.



Foto: Caroline Krüll/ Marke Ich

### SIE WIRKEN SEHR SELBSTBEWUSST, FRAU KRÜLL – HABEN SIE SELBST SCHON MAL BEI EINEM BEWERBUNGSGESPRÄCH VERSAGT?

Na klar, ich habe mich nach dem Studium bei einer Werbeagentur vorgestellt. Während ich ewig auf den Chef warten musste, hatte ich mein Köfferchen direkt neben mir abgestellt. Als er dann endlich kam, bin ich aufgesprungen und über den Koffer gefallen, vor seine Füße. Ich hab noch versucht, einen Witz daraus zu machen, aber da war es schon zu spät. Den Job habe ich jedenfalls nicht bekommen. Heute weiß ich, warum: Damals war ich einfach zu unsicher. Man wird sich eben erst im Lauf seines Lebens des eigenen Werts bewusst.

DAS GESPRÄCH FÜHRTE MICHAEL PÖPPL

#### LESETIPP

Caroline Krüll/Christian Schmid-Egger:  
Körpersprache, Beck Verlag, München 2012,  
128 Seiten, 6,90 Euro, mehr Infos unter  
[www.caroline-kruell.de](http://www.caroline-kruell.de)