

Warum wir im Job-Interview anders über uns sprechen müssen

Sie kennen solche Situationen: Ein Freund erzählt über seinen Berufsalltag, Sie stellen Fragen und wollen mehr über das Umfeld wissen. Gewisse Aspekte muss er erklären, damit Sie folgen können. Sie geraten auf interessante Nebengeleise. Nach einer Stunde kommunikativen Ping Pongs seid Ihr beide zufrieden und bestellt das nächste Bier. Effizient? Keineswegs!

Peter Näf

Zürich, Juli 2026

So unterhalten wir uns im Alltag – wir lassen uns im Gespräch treiben. Nach einer Stunde wissen Sie zwar mehr über die beruflichen Herausforderungen Ihres Freundes. Aber war dies das Ziel der Kommunikation? Vermutlich nicht.

Es ging weniger um Information als um – in Anlehnung an unsere nächsten tierischen Verwandten – gegenseitige Fellpflege.

Für eine Vorstellung der beruflichen Erfahrung im Bewerbungsprozess wäre diese Art der Kommunikation unbrauchbar. Sie bräuchten unzählige gesellige Abende mit Recruitern, bis ein klares Bild entstünde.

Die Kommunikationssituation richtig lesen

Im Modell der Sach- und Beziehungsebene in der Kommunikation von Paul Watzlawick ging es unseren beiden Gesprächspartnern vermutlich vor allem um den Beziehungsaspekt. Der Sachinhalt war zweitrangig. Unser Protagonist hätte ebenso gut vom letzten Urlaub erzählen können. Für Bewerbende heisst das: Beziehung entsteht im Gespräch – der Sachinhalt entsteht in der Vorbereitung.

Normalerweise sprechen wir genau so über uns selbst – ohne klar definierte Ziele. Wir bereiten uns daher auch nicht vor (siehe Artikel «Warum gute Kommunikationsgewohnheiten

manchmal schaden!»). Wir gehen irrtümlicherweise davon aus, spontan und flüssig über uns berichten zu können. Tatsächlich erarbeiten wir uns die Informationen erst im Gespräch – geführt durch die Fragen unseres Gegenübers.

Vielleicht erklärt das, warum selbst kommunikationsstarke Sales-Leute im Interview scheitern.

Gute Kommunikation ist komprimierte Zeit

Beim Job-Interview kommt dem Sachinhalt eine grössere Bedeutung zu: Die beruflichen Erfahrungen der Bewerbenden entscheiden, ob eine Anstellung erfolgt. Und da die Zeit für ein kommunikatives Hin und Her fehlt, müssen die Informationen strukturiert, auf den Punkt und bildhaft vermittelt werden.

Eine gute Selbstpräsentation im Job-Interview ist komprimierte Zeit. In 60 Minuten muss ein Bild entstehen, für das im Alltag Wochen nötig wären. Das Interview ersetzt keine langen Gespräche – es verdichtet sie.

Eine überzeugende Selbstpräsentation entsteht nicht spontan – sie erfordert Vorbereitung. Ich empfehle meinen Kundinnen und Kunden daher, sich auf ein Job-Interview vorzubereiten, als würden sie eine Präsentation über sich vor Publikum halten. Damit wird klar, wie viel Aufwand dies erfordert.

Und dennoch: Struktur überzeugt den Kopf – Beziehung öffnet die Tür. Auch im Job-Interview gilt: Ohne tragfähige Beziehung bleibt selbst das beste Sachargument wirkungslos. Wie in unserer privaten Kommunikation spielen beide Ebenen eine entscheidende Rolle – einfach in anderer Gewichtung.

#kommunikation #bewerbung #jobinterview

Weitere Artikel zu Karrierethemen
finden Sie auf meiner Homepage
<https://karrierecoaching.ch/artikel/>

