

POTENTIAL VON MITARBEITERINNEN ERKENNEN.

STELLEN SIE DIE RICHTIGEN FRAGEN!



EVA TIEFENBÖCK

Sie suchen die richtigen MitarbeiterInnen für ihr Unternehmen? Sie wollen jemanden finden, der oder die genau in ihr Unternehmen passt? Kennen Sie den Ausspruch: "Auf eine blöde Frage bekommt

man eine blöde Antwort."? Das klingt sehr hart, entspricht aber der Realität.

Üblicherweise werden Fragen gestellt, die zur Ermittlung der persönlichen und fachlichen Kompetenz beitragen. Ziel eines Arbeitgebers in einem Bewerbungsgespräch ist es, den Bewerber einschätzen zu können. Ziel des Bewerbers ist es meistens, sich so gut wie möglich darzustellen. Dazu bereiten sich beide Seiten vor.

Ich sehe mich in eine Zeit hineinversetzt, als ich selbst als Bewerberin vor so mancher Tür stand. Endlich drinnen und mitten im Gespräch verlangsamt sich mein Herzschlag allmählich wieder auf ein erträgliches Maß. Ich denke noch, gleich hab ich's geschafft.

Da kommt sie. Die furchtbarste aller Fragen. Die meist Gehasste unter vielen BewerberInnen.

Was sind Ihre Schwächen?

Nicht, dass einem dazu nichts einfallen würde. Es liegt einfach an dieser paradoxen Situation: „Sei selbstbewusst, mache dich nicht selber klein, beschreibe deine guten Seiten,...“ dies alles noch im jungen Ohr, springen bei dem Gedanken, plötzlich das Gegenteil tun zu müssen, alle Schweißdrüsen gleichzeitig an. Man soll einem Menschen, den man nicht kennt, bei dem man aber gut ankommen will, von seinen üblen Fehlern erzählen. Das machen manche Menschen nicht einmal ihren Freunden gegenüber. Abgesehen davon, dass ein großer Brocken Selbstreflexion Voraussetzung ist.

Heutzutage ist man das gewöhnt. BewerberInnen kennen diese Fragen und sind vorbereitet. Ich frage mich nur, was das tatsächlich bringen soll. Solcherart Fragen-Antwort-Spiel ist Routine, aber zeigt es auch das wirkliche Potential meines vermeintlichen neuen Mitarbeiters?

Auch Roland Haslehner, Recruitment-Director bei Boston Consulting, hält eine allgemein gehaltene Frage nach Schwächen eines Bewerbers für sinnlos, weil die Antworten meist übertriebene Stärken seien, wie etwa „ich bin zu genau, zu ehrgeizig“ oder ähnliches. (Die Presse)

Wenn ich BewerberInnen befrage, dann tue ich das in der Absicht, sie oder ihn authentisch zu erleben, denn nur so kann ich erkennen, ob diese Person ins Team passt oder nicht. Ich frage zum

Beispiel nach dem Projekt, das der BewerberIn am meisten Spaß gemacht hat. Und der Tätigkeit, die sie am wenigsten in ihrem Leben mochte. Besonders wenn ich darauf Wert lege, die Potentiale einer Person erkennen zu können, sind Schilderungen einer tatsächlichen „Begebenheit“, die einem wichtig waren, Gold wert. So erfährt man oft mehr, als durch Fragen, die den anderen unangenehm sind.



Wichtig finde ich auch die Frage zu stellen: „Was würde denn der oder die BewerberIn in meinem Unternehmen gerne machen?“ Nur so kann ich abschätzen, ob die Zielvorstellungen zusammenpassen. Außerdem ist die MitarbeiterInnen-Zufriedenheit damit eher gewährleistet.

Egal, ob man Fragen stellt oder gestellt bekommt. Ich finde: „Nichts ist einfacher, als sich schwierig auszudrücken, und nichts ist schwieriger, als sich einfach auszudrücken.“, wie Karl Heinrich Waggerl, ein verstorbener österreichischer Schriftsteller, einst schrieb.

Mag.^a Eva Tiefenböck

BRÜCKE
WIEN

BRÜCKE-WIEN
Institut für Betriebspädagogik
1020 Wien, Schwarzringergasse 7/1/14
Mag. Eva Tiefenböck
Tel.: 0699 811 39 085
eva.tiefenboeck@gmx.at

Abenteuer Gründung

Einreichschluss für den i2b & GO!
Businessplan-Wettbewerb am 6. Oktober 2008

Österreichs größter Wettbewerb für Unternehmenskonzepte aus allen Branchen der Wirtschaft geht in die Schlussphase. Nutzen auch Sie die schriftlichen Gratis-Feedbacks von i2b & GO! für eine planvolle Vorbereitung auf Ihre Selbständigkeit und sichern Sie sich zusätzlich die Chance auf wertvolle Geld- und Sachpreise.

Unabhängig von der Wettbewerbsteilnahme bietet www.i2b.at vertrauliche Experten-Checks für geplante Unternehmensgründungen sowie Businessplan Know-how in Form des übersichtlichen Handbuchs „Keine Angst vor dem Businessplan“. Die Experten-Feedbacks sollen den angehenden GründerInnen zur Verbesserung oder zur Bestätigung ihres Vorhabens dienen. Die Prämierung der besten Businesspläne aus den Kategorien „Dienstleistung, Gewerbe,

Handel“, „Technologie“ und „StudentInnen“ findet am 4. Dezember in Wien statt. Außerdem werden an diesem Abend die drei bestbewerteten Ein-Personen-Unternehmen vorgestellt. Zuvor können aber bis 6. Oktober 2008 noch alle mitmachen, die erstens ihre Idee unabhängig bewerten und sich zweitens die Chance auf wertvolle Geld- und Sachpreise im Gesamtwert von über 70.000

EUR nicht entgehen lassen wollen.

Österreichs größter Businessplan-Wettbewerb findet heuer bereits zum achten Mal statt. Seit dem Jahr 2000 sind aus dieser Initiative bereits an die 200 Unternehmen hervorgegangen, die ihre Geschäftsidee auf das Fundament eines schriftlichen Unternehmenskonzepts gestellt haben. Organisiert wird dieser jährliche Wettkampf vom gemeinnützigen Verein i2b – ideas to business, der von der Wirtschaftskammer Österreich sowie von Erste Bank und Sparkassen getragen wird. Zahlreiche Partner aus dem öffentlichen und privaten Bereich stellen die Preise und die kostenlosen Services für alle GründerInnen sicher. Stellen auch Sie sich der Bewertung, eine unabhängige Meinung zahlt sich in jedem Fall aus!

Alle Informationen unter www.i2b.at
MMag. Christian Radauer, i2b – ideas to business,
Mooslackengasse 17, 1190 Wien Tel: +43 (0)1 230
60-3585, Email: radauer@i2b.at