

Einige Beispiele, wie Sie Schwächen im Vorstellungsgespräch nennen können

- **Networking**

„Ich bin kein wirklich guter Networker, obwohl ich einer werden will. Mir fällt es manchmal schwer, die richtigen Kontakte zu knüpfen und auf Dauer aufrecht zu erhalten. Aber ich arbeite daran und bin gerade dabei, mir eine Xing-Strategie zurechtzulegen.“

Diese Antwort ist KEIN Schweizer Taschenmesser, nicht jeder sollte von ihr Gebrauch machen. Beispiel: Vertriebsleiter oder Pressesprecher. Für sie ist es elementar, ein Netzwerk aufzubauen und zu pflegen. In anderen Positionen wäre diese Antwort dagegen gut, weil weniger relevant. Zudem handelt es sich um eine Schwäche, mit der sich so mancher identifizieren kann. Networking ist harte Arbeit, mühsam, manchmal auch lästig – und fällt vielen schwer.

- **Publikum**

„Ich mag es nicht, vor größerem Publikum zu sprechen. Dann bin ich oft sehr nervös und fühle mich nicht wohl. Aber ich möchte das in den Griff kriegen und habe mich daher für einen Rhetorikkurs angemeldet.“

Jemand, der beruflich viel und öffentlich reden muss, sollte auf diese Antwort verzichten. Aber wenn Sie ohnehin kaum vor vielen Zuhörern referieren, wäre das eine legitime Antwort für Sie. Sie könnte sich zum Beispiel für Sachbearbeiter oder IT-Fachkräfte anbieten. Klar ist aber auch, dass es sich um eine Schwäche handelt und es besser wäre, an ihr zu arbeiten. Wenn Sie signalisieren, genau das tun zu wollen, können Sie sogar Punkte sammeln.

- **Ordnung**

„Ich bin kein Messie, aber manchmal etwas unorganisiert. Dann fällt es mir schwer, den Überblick zu behalten und Aufgaben zu priorisieren. Darum versuche ich jetzt, vermehrt mit To-do-Listen und Zeitmanagement-Tools zu arbeiten.“

Ein Eventmanager sollte ein guter Organisator sein, die meisten Führungskräfte ebenfalls. Für sie ist diese Antwort weniger geeignet. Für Kreative aller Art aber könnte sie brauchbar sein. Ihnen wohnt ein kreatives Chaos inne, zu viel Ordnung und Ordentlichkeit würgt es möglicherweise ab. Grafikdesigner oder Art Direktoren können so antworten.

- **Ruhe**

„Ich liebe es, mich mit meinen Kollegen auszutauschen. Aber um effizient zu arbeiten, muss ich mich fokussieren können und brauche meine Ruhe.“

Jeder Arbeitgeber verlangt Team- und Kommunikationsfähigkeit. Setzen Sie diese Antwort daher strategisch ein. Wenn Sie zum Beispiel wissen, dass die Firma Home-Office-Optionen anbietet oder viele Einzelbüros oder Rückzugsmöglichkeiten hat. Wenn sie über all das nicht verfügt, deutet dies vielleicht darauf hin, dass permanente Lärmpegel und Teamarbeit an der Tagesordnung sind – und dass Sie das aushalten müssen.

- **Fremdsprachen**

„Meine Fremdsprachenkenntnisse sind eingerostet und daher ausbaufähig. Ich muss sie einfach häufiger sprechen. Genau das werde ich jetzt wieder tun. Ich habe mich für einen Tandemkurs im Internet angemeldet.“

Wenn Sie die Unternehmenspräsenz in Frankreich ausbauen sollen, dann sollten Sie Ihre Fremdsprachenkenntnisse lieber nicht in Frage stellen. In einem Job, in dem Sie ausschließlich auf deutsch kommunizieren, können Sie das schon eher. Natürlich ist Englisch wichtigste Sprache und wird immer wichtiger. Wer sie nicht spricht, gerät ins Hintertreffen. Nennen Sie also lieber nicht Englisch, sondern eine andere Sprache.

- **Umschweife**

„Es kommt vor, dass ich zu viel rede, um meine Meinung klar zum Ausdruck zu bringen.“

Gerade in Jobs, in denen Sie mit vielen Argumenten überzeugen müssen, kann diese Schwäche auch als Stärke gewertet werden. Dennoch drückt Sie aus, dass Sie selbstreflektiert und emphatisch sind, sich also in die Ohren des Gegenübers hineinversetzen können, bei dem eine lange Umschweife wie eine übertriebene Selbstdarstellung ankommen kann. Indem Sie dies in einem Satz auf dem Punkt bringen, beweisen Sie gleichzeitig, dass Sie daran erfolgreich arbeiten. Zeigen Sie, dass Sie auch bereit sind, zuzuhören - eine Eigenschaft, die vielen Mitbewerbern mit Sicherheit abgeht.

- **Durchsetzung**

„Es fällt mir schwer, meine Meinung in einer großen Runde zu vertreten – vor allem, wenn ich mich damit alleine gegen andere durchzusetzen soll. Meistens suche ich mir dann im Vorfeld Kollegen, die ich im Vier-Augen-Gespräch überzeugen kann und die mich dann später unterstützen.“

Zugegeben, das ist nicht optimal und kann in fast jeder Position zu einem echten Problem werden. Durchsetzungsfähigkeit ist schließlich das, was man von künftigen Führungstalenten erwartet. Aber mal ehrlich: Geht das nicht uns allen so – so ganz allein mit einer Meinung gegen den Rest der Welt? Wozu hat man Kollegen und ein Team?! Wer sein Team im kleinen Kreis im Vorfeld überzeugen kann, steht in der großen Runde nicht allein da. Das beweist eher noch strategisches Denken – trotz Schwäche. Und wer Kollegen überzeugen kann, hat sehr wahrscheinlich auch gute Argumente und braucht vielleicht nur noch ein wenig Rhetorik-Training.

- **Praxiserfahrung**

„Meine praktische Erfahrung hält sich insbesondere auf dem Gebiet XY noch in Grenzen. Hier muss ich noch dazu lernen.“

Gerade für Berufsanfänger ist diese Strategie sinnvoll. Sie zeigt, dass man naturgemäß am Anfang der Karriere steht und einem die Kollegen noch etliches an Praxiserfahrung voraus haben. Dies muss jedoch nicht so bleiben. Sie sind bereit, zu lernen und haben auch genau reflektiert, wo das besonders der Fall ist. Versuchen Sie also, die Schwäche mit einem guten Vorsatz zu verknüpfen. Schließlich haben sie sich beworben, um genau diese Berufserfahrung jetzt zu sammeln.