

Verkaufen Sie sich gut – sprechen Sie über Ihre Schwächen!

Bewerbende verkaufen sich im Job-Interview oft dadurch, dass sie ausschliesslich von ihren Vorzügen sprechen. Ein vermeintlich makello- ses Bild allerdings ruft bei Recruitern Wider- stand hervor. Höchste Zeit also, sich mit dem Sarick-Effekt zu beschäftigen.

Peter Näf

Adam Grant beschreibt in seinem Buch «Non-Konformisten» den nach der Soziologin Leslie Sarick benannten Effekt, gemäss dem Sie bei kri- tisch eingestellten Kunden Verkaufserfolge erzie- len, indem Sie Argumente gegen das Produkt oder die Dienstleistung formulieren. Grant nennt das Beispiel eines Mannes, der ein Online Maga- zin und Blog für werdende Eltern aufbaute und Risikokapitalgeber gewann, indem er ihnen die fünf wichtigsten Gründe nannte, warum sie NICHT in sein Geschäft investieren sollten.

Nach zwei Jahren wollte er dieses an Disney verkaufen. Da der Verkauf über die Schwachstel- len beim letzten Mal so gut funktioniert hatte, ent- schied er sich zu einer Wiederholung. Er hielt wiederum eine Verkaufspräsentation mit den wichtigsten Gründen, nicht auf das Geschäft ein- zusteigen. Disney hat es ihm daraufhin für 40 Mil- lionen Dollar abgekauft.

Jede Investition hat Schwachstellen

Warum funktioniert der Sarick-Effekt? Alle Investi- tionen haben Vor- und Nachteile. Daher wollen potentielle Käuferinnen nicht nur die positiven As- pekte hören und suchen stattdessen nach Schwachstellen im Angebot. Normalerweise beto- nen Verkäufer nur das Positive und wollen den Eindruck erwecken, ihr Angebot hätte keine Nachteile. Das löst bei den Kundinnen Wider- stand aus. Wenn nun der Verkäufer selber die

Schwächen aufdeckt, bricht der Widerstand zu- sammen. Der Druck fällt weg, die Kundinnen ent- spannen sich und ein echtes Verkaufsgespräch kann stattfinden.

Stehen Sie zu Ihren Schwächen

Auch die Rekrutierung von Mitarbeitenden ist eine Investitionsentscheidung. Je nach zu beset- zender Stelle geht es nicht nur um viel Geld; es kann auch der künftige Erfolg des Unternehmens davon abhängen. Bewerbende haben auch ihre Vor- und Nachteile, ihre Stärken und Schwächen. Und Recruiter sind kritisch eingestellte Ge- sprächspartner. Wenn Sie den Sarick-Effekt be- herzigen, wird die viel gehasste Frage nach Ihren Schwächen zu einer Chance für ein erfolgreiches Bewerbungsgespräch.

Sprechen Sie Ihre Schwächen an und zeigen Sie auf, wie Sie mit diesen erfolgreich umgehen. Das schafft Vertrauen. Recruiter haben oft ein gu- tes Gespür für Menschen und möglicherweise ha- ben sie Ihre Schwächen schon entdeckt. Wenn Sie diese von sich aus ansprechen, ermöglicht dies einen wirklichen Austausch über gegensei- tige Erwartungen. Und selbstverständlich stellen Sie auch Ihre Stärken durch Storytelling ins rechte Licht!

Ich habe es als Interviewer mehrmals erlebt, dass sich Bewerbende durch ihre überzeugende Antwort auf die Frage nach ihren Schwächen für die nächste Interviewrunde qualifiziert haben.

Souveränität und Persönlichkeit zeigen sich im Annehmen der eigenen Schwächen und darin, mit diesen erfolgreich umzugehen.

#jobinterview, #schwächen, #personalbranding

Weitere Artikel zu Karrierethemen
finden Sie auf meiner Homepage
www.karrierecoaching.ch

