



## „Was ist Ihnen dabei wichtig?“

Von Ralph Köbler

Nützliche Fragen im „Recruiting“:

Das Gravesmodell und Metaprogramme eignen sich hervorragend für Bewerbungsgespräche.

Das Gravesmodell ist ein sehr brauchbarer Wahrnehmungsrahmen zur Interventionsplanung und zum Change-Management von Unternehmen und Organisationen. Auch bei politischen Entwicklungsaufgaben findet es seine sinnvolle Anwendung. Neben seiner bereits verbreiteten Verwendung in strategischen Ansätzen wird es derzeit noch zu wenig in konkreten operativen Fragestellungen genutzt.

Das Gravesmodell im Recruiting hilft die Selbst- und Menschenkenntnis des Personalreferenten durch praktische Ansätze und Gesprächstechniken zu erweitern, so dass er seinen Job effektiver durchführen kann.

Konkret hilft ihm die erweiterte Selbst- und Menschenkenntnis:

- indem seine eigenen Persönlichkeitsthemen nicht mehr den klaren Blick auf den Kandidaten einschränken,
- indem er effektiver mit dem Kandidaten einen Draht aufbauen kann, so dass dieser sich verstanden fühlt mit dem, was ihm wichtig ist,
- indem er seinen Auftraggeber klarer hinterfragen und damit das Anforderungsprofil (mit seinen systemischen und zukunftsorientierten Entwicklungsaspekten) besser definieren kann, und indem er dann im Personalmarketing die Zielgruppen-Persönlichkeit effektiver ansprechen kann,

