

- 10) Netzwerk und andere Kontakte
- 11) Gruppengespräch
- 12) Kultur- und andere Unterschiede**

## Kultur- und andere Unterschiede

Wir gehen ja davon aus, dass fachliche Qualifikationen bei anderen Mitbewerbern ebenfalls gegeben sind.

In dieser Situation kann Sympathie einen grossen Einfluss haben. Soweit Sie das beeinflussen können (Ihr Auftreten, Ihre Sprache) haben wir darüber gesprochen.

Ihre Ausführungen mögen dank guter Vorbereitung eindrucksvoll gewesen sein.

Hier nehmen wir an, dass Sie, etwas grob ausgedrückt, «aus dem falschen Stall» kommen, einer Branche oder Firma mit Imageproblemen, mit kurzfristigem Denken, globaler Umgebung, Bonuskultur, etc.

Das muss alles nicht unbedingt «schlecht» sein, aber die Frage, ob Sie sich in der neuen Umgebung wohlfühlen werden, ob Sie akzeptiert werden und schliesslich Erfolg haben werden, diese Frage wird vernünftigerweise gestellt werden.

Bereiten Sie sich darum entsprechend vor.

## Hinderlich oder spannend und motivierend?

Was als Hindernis gesehen werden könnte, sollten Sie erst einmal ernst nehmen: «Ja, diese Unterschiede sind mir bewusst, darüber habe ich mir auch meine Gedanken gemacht», also keinesfalls als nebensächlich abtun. Damit haben Sie schon einen ersten Schritt gemacht, allfällige Bedenken zu zerstreuen.

### Ihre Gedanken

Im zweiten Schritt geht es darum darzulegen, wie Sie (glaubwürdig positiv) damit umgehen.

Problemzonen

Wie Sie damit umgehen

-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----
-----	-----