

## Hearing

Menschen agieren auf zwei Ebenen: Haltung & Verhalten. Die Haltungsebene ist eine Ebene die der Verhaltensebene vorgelagert ist. Die gewählte Haltung von Menschen wird letztlich im Alltag spürbar.

Oft erfragen wir im Rahmen von Auswahlverfahren das konkrete Verhalten von Menschen und versuchen Rückschlüsse auf die Persönlichkeitsstruktur zu ziehen. Jedoch lassen wir dabei einen wichtigen Aspekt außer Acht: dass Verhalten nicht nur Ergebnis der Persönlichkeitsstruktur ist, sondern auch, und insbesondere des Kontextes, der Umgebung oder des Systems, in dem sich die Menschen befinden. Verändert sich der Kontext, verändert sich auch das Verhalten.

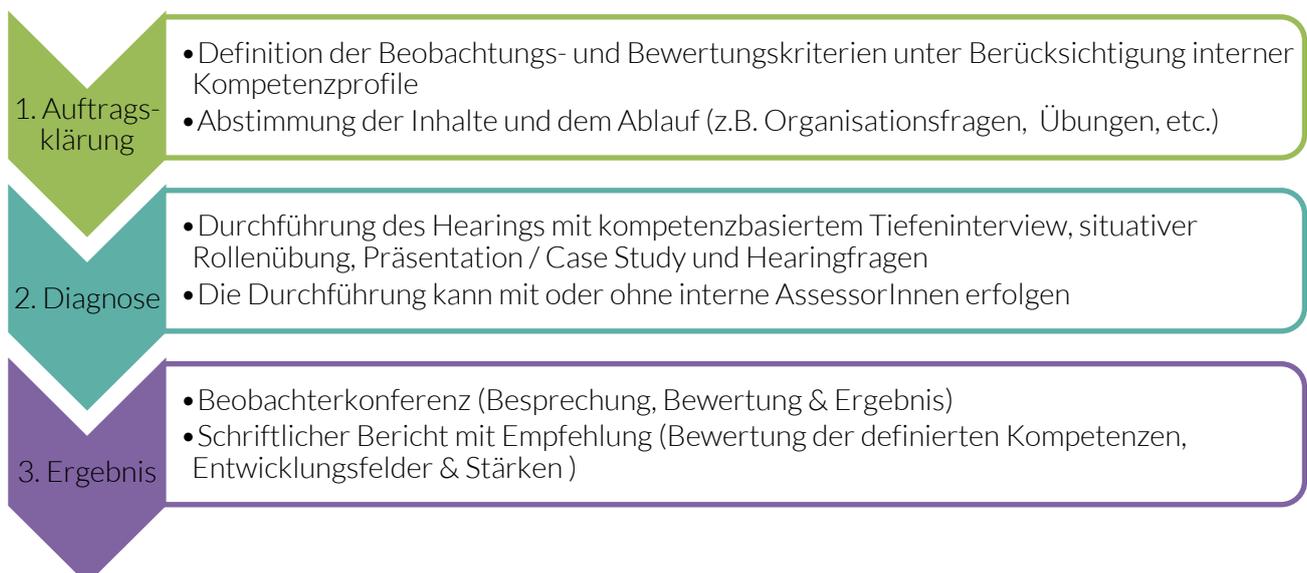
Für meine Methodik bedeutet es, dass ich Verhalten und die dazugehörige „Haltung“ hinterfrage, um im Rahmen der Personalauswahl den passenden Match für KandidatInnen und Unternehmen sicherzustellen.

### Methoden im Rahmen eines Hearings

Einige Methoden haben sich in meiner Praxis, im Rahmen der Durchführung von Hearings, bewährt. Das kompetenzbasierte Tiefeninterview ermöglicht einen Abgleich unbewusster und bewusster Persönlichkeitsmerkmale. Durch eine situative Rollenübung wird sichtbar wie die KandidatInnen agieren und durch welche Werte ihr Handeln geprägt ist. Eine Präsentation mit Case Study sowie abschließende Hearingfragen ermöglichen es, konkretes Verhalten und Kommunikationsstrukturen sichtbar und reflektierbar zu machen. Die Szenarien für die Übungen werden mit den AuftraggeberInnen abgesprochen und maßgeschneidert.

### Durchführung und Ablauf eines Hearings\*

Das Setting eines Hearings wird maßgeschneidert und an die jeweilige Funktion angepasst.



\*Das Hearing kann auch online durchgeführt werden.