

Das sind die härtesten Fragen in Bewerbungsgesprächen

(2016)

Essen. Persönliche Stärken und Schwächen? Langweilig! Richtig hart werden Bewerbungsgespräche, wenn der Personaler nach Briefkästen und Smarties fragt.

Warum möchten Sie ausgerechnet für unser Unternehmen arbeiten? Wo liegen Ihre Stärken? Was sind Ihre Schwächen? Wer solche Standard-Fragen im Bewerbungsgespräch stellt, muss damit rechnen, Standard-Antworten zu bekommen. Deshalb verfeinern findige Personalierer ständig ihren Fragenkatalog.

Was ihnen dabei einfällt, dürfte so manchen Bewerber sprachlos machen. Die Job-Plattform "Glassdoor" hat jetzt die härtesten Fragen aus dem vergangenen Jahr veröffentlicht. Beispiel:

- „Wie viele Briefkästen der Deutschen Post stehen auf den Straßen Deutschlands?“

Diese Frage sollte laut Glassdoor ein potentieller Senior Consultant bei einem Bewerbungsgespräch für die Unternehmensberatung PricewaterhouseCoopers beantworten. Ob sie tatsächlich so gestellt worden ist, lässt sich - wie auch bei den anderen Fragen - kaum überprüfen.

Auf "Glassdoor" können Nutzer Unternehmen, bei denen sie sich beworben oder für die sie gearbeitet haben, anonym bewerten. Die genannten Fragen vermitteln dennoch einen Eindruck davon, mit welcher Art Fragen Personalchefs versuchen, ihre Bewerber aufs Glatteis zu führen.

Noch ein Beispiel?

- „Wenn Sie alle Wohnungen in NRW mit Parkett ausstatten wollen würden, wie viel Holz müsste im Schwarzwald abgeholzt werden?“ (Gestellt bei ThyssenKrupp an einen Bewerber als Manager)

Ob solche Fragen überhaupt sinnvoll sind, gilt unter Personalern als umstritten. Manche setzen darauf, um Bewerber aus der Reserve zu locken. Andere halten sie für Quatsch, weil sich aus den Antworten vielleicht die Schlagfertigkeit des Bewerbers, aber nichts über dessen tatsächliche Qualifikation ableiten lässt.

Das sind die restlichen Fragen, die es in die Top Ten bei "Glassdoor" geschafft haben

- „Was hast du letzte Woche gelernt?“ (Gestellt bei trivago an einen Bewerber als Software Engineer)
- „Wie viele Smarties passen in einen VW-Bus?“ (Gestellt bei Zeb an einen Bewerber im Bereich Strategy & Organisation)
- „Sie steigen in den Aufzug ein und im Aufzug befindet sich der CEO. Was würden Sie ihm sagen, um einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen?“ (Gestellt bei Vodafone an einen Bewerber für das Traineeprogramm Discover)

- „Wie viele Cappuccinos werden täglich in Manhattan verkauft?“ (Gestellt bei Accenture an einen Bewerber als Strategy Consultant)
- „Wenn Sie alles Geld der Welt hätten, was würden Sie als Unternehmer damit tun?“ – (Gestellt bei Burger King an einen Bewerber für das Leadership Development Program)
- „Was war der größte Misserfolg in Ihrem Leben und wie sind Sie damit umgegangen?“ (Gestellt bei der adidas Group an einen Bewerber für das Functional Trainee Program)
- „Wenn der Schokoriegel „Mars“ eine Person wäre, wie wäre sie?“ (Gestellt bei Happy Thinking People an einen Bewerber im Bereich Market Research)
- „Wie spontan sind Sie? Verkaufen Sie mir diesen Keks.“ (Gestellt bei Döhler an einen Bewerber als Manager)

Gerrit Dorn