



Erwartungen von BewerberInnen an Antworten in Einstellungsinterviews

Carmen Hagemeister & Katja Hensel

Technische Universität Dresden
Diagnostik und Intervention



Übersicht

- Ziele
- Theorie
- Methode
- Ergebnisse
- Diskussion



Ziele

- **Realkennzeichen (Steller & Köhnken, 1989) in Einstellungsinterviews? - Nein! (Kiel und Dresden)**
 - sind sehr selten
 - differenzieren nicht

- **Erwartungen an Antworten in Interviews**
 - Welche Antwort ist günstig, welche ungünstig?
 - Wahrheit berichten oder nicht?
 - Ggf. wie von der Wahrheit abweichen?
 - ◆ Wichtiges weglassen
 - ◆ Negatives als positiv darstellen
 - ◆ Falsches berichten
 - Welche möglichen Folgen?



Theorie

- **Soziale Erwünschtheit:** Individuen steuern in sozialen Interaktionen den Eindruck, den sie auf andere Personen machen
 - Generell (Fragebogenskalen)
 - Situation
 - Individuum

- Einfluss auf **Kriteriumsvalidität** in Fragebögen
 - Unwahrheit führt zu besseren Ergebnissen der Fälscher
 - + Aspekt sozialer Kompetenz: rezeptive Selbstdarstellungskompetenz (=erkennen, was von einer Person erwartet wird)



Theorie

- **Erwartung:** Vorstellung, die ein **Individuum** von einem möglichen zukünftigen Ereignis hat (Westhoff & Berka, 1985)
 - Wissen
 - rezeptive Selbstdarstellungskompetenz



Theorie

● Erwartung

- Vorgestelltes Ereignis
 - ◆ Wichtigkeit
 - ◆ Zeitliche Nähe
 - ◆ Subjektive Wahrscheinlichkeit
 - ◆ Bewertung
- Vorstellung des Ereignisses
 - ◆ Gültigkeit
 - ◆ Differenziertheit
 - ◆ Stabilität
 - ◆ Änderbarkeit

= > **Entscheidungen**



Fragestellung

- **Welche Erwartungen haben Bewerber an Antworten in Einstellungsinterviews?**
 - Welche Antworten halten Bewerber für günstig?
 - Welche Antworten halten Bewerber für ungünstig?



Methode

● Stichprobe

- 16 Frauen und 14 Männer
- 21 bis 33 Jahre (Mittel 25,8 Jahre)
- Studierend
 - ◆ Nicht Psychologie oder BWL
- 2. bis 14. Semester (Mittel 8.)
- Mit Bewerbungserfahrung (für vorherigen Beruf, Job, Praktikum)



Methode

Interview

● 5 "Ratgeberfragen"

- „Warum bewerben Sie sich ausgerechnet auf diese Stelle?“
- „Wo sehen Sie sich in 5 Jahren?“
- „Was sind Ihre Stärken?“
- „Was sind Ihre Schwächen?“
- „Welche Interessen bzw. Hobbys haben Sie?“

● Fragen jeweils

- Was ist günstig zu antworten?
- Was ist ungünstig zu antworten?

● Inhaltsanalytische Auswertung



Ergebnisse

Erwartungen an günstige Antworten

	Nennungen	Personen
Nennen positiver Aspekte	199	30
Eigenschaften	131	29
Entwicklung	68	29
Wahrheit sagen	72	26
Interesse zeigen	44	24
Passende Antworten	43	27
Verschweigen negativer Aspekte	37	18
Unwahrheit sagen	25	13
Positivieren	24	18
Herausreden	22	12
Arbeitgeber loben	16	14
Biografische Antworten	13	12
Ablenken	11	9
Eigene Interessen wahren	7	7



Ergebnisse

Erwartungen an günstige Antworten

● Typische Antworten

- Positive Aspekte der eigenen Entwicklung:
 - ◆ „Wo sehen Sie sich in 5 Jahren?“
 - ◆ 29 Personen

- Interesse zeigen
 - ◆ „Warum bewerben Sie sich ausgerechnet auf diese Stelle?“
 - ◆ 22 Personen: Interesse zeigen
 - ◆ 12 Personen: loben, schmeicheln



Ergebnisse

Erwartungen an ungünstige Antworten

	Nennungen	Personen
Nennen negativer Aspekte	202	30
Eigenschaften	159	30
Entwicklung	43	23
Kein Interesse zeigen	49	26
Keine Antwort wissen	37	18
Übertreiben	34	9
Unwahrheit sagen	17	10
Allgemeine Antworten	16	9
Herausreden	13	11
Privates sagen	13	11
Abwerten Anderer	8	3
Verschweigen negativer Aspekte	3	3
Nicht die eigenen Interessen wahren	2	1



Ergebnisse

Erwartungen an ungünstige Antworten

● Typische Antworten

- Negative Aspekte der eigenen Entwicklung:
 - ◆ „Wo sehen Sie sich in 5 Jahren?“
 - ◆ 21 Personen

- Kein Interesse zeigen
 - ◆ „Warum bewerben Sie sich ausgerechnet auf diese Stelle?“
 - ◆ 23 Personen



Ergebnisse

Wahrheit oder Unwahrheit?

- **Wahrheit günstig**
 - 26 von 30 Personen mindestens 1 Äußerung im Gespräch
 - Meist konkrete Fragen wie Stärken, Schwächen, Hobbys
 - Begründung
 - ◆ Meist: Unwahrheit kommt heraus
 - ◆ Man ist sonst nicht sicher im Gespräch (Selbstdarstellungsperformanz)



Ergebnisse

Wahrheit oder Unwahrheit?

- **Unwahrheit ungünstig**

- 11 von 30 Personen mindestens 1 Äußerung im Gespräch
- Allgemein „Man darf nicht lügen.“, „Lügen ist generell schlecht.“
- Begründung: Unwahrheit könnte herauskommen



Ergebnisse

Arten der Unwahrheit?

- **Unwahrheit und Wahrheit günstig**
 - Unwahrheit günstig: 13 von 30 Personen mindestens 1 Äußerung im Gespräch – von diesen 12 an anderer Stelle: Wahrheit günstig

- **Art der Unwahrheit**
 - Verschweigen negativer Aspekte
 - ◆ 18 Personen
 - Von ungünstigen Fragen ablenken
 - ◆ 9 Personen
 - Positivieren
 - ◆ 18 Personen, davon 13 "Was sind Ihre Schwächen?"
 - Passende Antworten
 - ◆ 27 Personen



Diskussion

● Wahrheit oder Unwahrheit

- Keine Grundsatzfrage
- Unwahrheit: pragmatisch
 - ◆ Kommt es heraus?
 - ◆ Wann?
 - ◆ => Als Interviewer entsprechend fragen
- Verschweigen
 - ◆ => Selbstdarstellungsperformanz eher unproblematisch
- Positivieren



Diskussion

- **Ratgeberfragen“ wenig tauglich zur Personalauswahl bei HochschulabsolventInnen**
 - Intelligenz
 - Vorbereitung

- **„Gute“ Fragen in Interviews stellen**



Danke für Ihre Aufmerksamkeit!