

# Bewerbungsfragen aus der Praxis

Hier sind praxisnahe Beispiele aus dem militärischen Alltag, die sich auf typische Herausforderungen in der Wirtschaft übertragen lassen:

## 1. Entscheidungsfindung & Problemlösung

### 1. Wie gehen Sie mit unvorhergesehenen Problemen um?

**Antwort:** Ich analysiere schnell die Lage, priorisiere Maßnahmen und setze eine pragmatische Lösung um.

**Beispiel:** Während eines Auslandseinsatzes kam es durch einen unerwarteten Sandsturm zu einem kompletten Ausfall unserer Kommunikationssysteme. Anstatt auf eine Reparatur zu warten, setzte ich ein System aus manuellen Meldeläufern und Signalpunkten ein, um den Informationsfluss aufrechtzuerhalten. Dadurch konnten kritische Befehle trotzdem weitergegeben werden.

### 2. Wie treffen Sie Entscheidungen unter Unsicherheit?

**Antwort:** Ich bewerte die vorhandenen Informationen, arbeite mit Wahrscheinlichkeiten und treffe eine risikobewusste Entscheidung.

**Beispiel:** Während einer Aufklärungsmission war unklar, ob sich feindliche Einheiten in einem bestimmten Gebiet aufhielten. Anstatt das Risiko eines direkten Vorstoßes einzugehen, entschied ich mich für eine verdeckte Beobachtung, wodurch wir wertvolle Informationen sammeln konnten, ohne unser Team zu gefährden.

### 3. Können Sie ein Beispiel für eine unpopuläre Entscheidung nennen, die Sie treffen mussten?

**Antwort:** Ich habe eine Entscheidung getroffen, die kurzfristig für Unmut sorgte, aber langfristig sinnvoll war.

**Beispiel:** Bei einer Winterübung habe ich entschieden, die Ruhephasen um zwei Stunden zu kürzen, um das Team besser an extreme Kälte zu gewöhnen. Das wurde zunächst kritisch gesehen, aber als wir später bei eisigen Temperaturen operieren mussten, war die Truppe deutlich leistungsfähiger und konnte ihren Auftrag erfolgreich ausführen.

### 4. Wie lösen Sie ein Problem, das außerhalb Ihrer Expertise liegt?

**Antwort:** Ich ziehe Experten hinzu, höre mir verschiedene Perspektiven an und entscheide auf Basis der besten Informationen.

**Beispiel:** Bei der Einführung eines neuen IT-Systems in meiner Einheit hatte ich selbst wenig technisches Vorwissen. Ich habe daher gezielt mit den IT-Spezialisten zusammengearbeitet, mir Kernprozesse erklären lassen und dann die Umsetzung im Team so koordiniert, dass alle Soldaten die Systeme effizient nutzen konnten.

## **2. Führung & Teamarbeit**

### **5. Wie reagieren Sie, wenn Ihr Team demotiviert ist?**

**Antwort:** Ich identifiziere die Ursachen, setze gezielte Maßnahmen und motiviere durch aktives Engagement.

**Beispiel:** Während einer besonders anstrengenden Einsatzvorbereitung sank die Moral im Team spürbar. Ich habe daraufhin Einzelgespräche geführt, kleinere Etappenziele gesetzt und bewusst Erfolgserlebnisse hervorgehoben. Dadurch wurde die Stimmung spürbar verbessert, und die Einsatzbereitschaft war wieder voll gegeben.

### **6. Wie gehen Sie mit einem Teammitglied um, das nicht kooperiert?**

**Antwort:** Ich spreche das Problem direkt an, höre zu und suche gemeinsam nach einer Lösung.

**Beispiel:** Ein Unteroffizier in meiner Einheit hatte wiederholt Schwierigkeiten, sich an neue Abläufe zu halten. Anstatt ihn sofort zu sanktionieren, führte ich ein offenes Gespräch und erfuhr, dass er Schwierigkeiten mit der neuen Technik hatte. Nach gezieltem Training konnte er seine Leistung deutlich verbessern.

### **7. Wie führen Sie ein Team, das aus verschiedenen Fachbereichen besteht?**

**Antwort:** Ich erkenne die Stärken jedes Einzelnen, koordiniere effektiv und Sorge für klare Kommunikation.

**Beispiel:** In einer multinationalen Übung musste ich ein Team aus Soldaten verschiedener Nationen mit unterschiedlichen Fachgebieten koordinieren. Ich habe regelmäßige Briefings eingeführt, klare Zuständigkeiten definiert und ein gemeinsames Ziel formuliert. Das Team funktionierte dadurch reibungslos, obwohl unterschiedliche Herangehensweisen und Sprachbarrieren existierten.

## **3. Wirtschaftliches Denken & Strategie**

### **8. Wie optimieren Sie begrenzte Ressourcen?**

**Antwort:** Ich analysiere, wo Einsparungen möglich sind, und setze Ressourcen dort ein, wo sie den größten Effekt haben.

**Beispiel:** Während einer Übung war die Munitionszuteilung begrenzt. Anstatt jeden Schützen gleichmäßig auszustatten, habe ich gezielt diejenigen mit den besten Schießfertigkeiten priorisiert, um die Effektivität der gesamten Einheit zu maximieren.

### **9. Können Sie ein Beispiel für eine Kosteneinsparung nennen, die Sie umgesetzt haben?**

**Antwort:** Ich habe durch eine bessere Planung und effizientere Prozesse Kosten reduziert.

**Beispiel:** In meiner Kompanie fiel mir auf, dass regelmäßig mehr Verpflegung bestellt wurde als nötig. Durch eine genauere Bedarfsermittlung konnte ich die Bestellungen um 15 % reduzieren, ohne die Versorgung zu beeinträchtigen.

### **10. Wie entwickeln Sie eine Strategie zur Zielerreichung?**

**Antwort:** Ich definiere klare Ziele, analysiere den Ist-Zustand und entwickle einen schrittweisen Plan.

**Beispiel:** Bei einer Ausbildungsmission in einem neuen Gelände musste das Team schnell einsatztauglich werden. Ich habe einen Stufenplan eingeführt, der mit Basisfähigkeiten begann und sich dann zu komplexen Szenarien steigerte. Dadurch konnten wir innerhalb kürzester Zeit eine hohe Einsatzbereitschaft erreichen.

## **4. Anpassung an die Wirtschaft**

### **11. Wie reagieren Sie, wenn Sie in eine komplett neue Branche wechseln?**

**Antwort:** Ich eigne mir schnell Fachwissen an, nutze meine übertragbaren Fähigkeiten und suche den Austausch mit Experten.

**Beispiel:** Als ich eine neue Einheit übernahm, die mit hochspezialisiertem technischen Gerät arbeitete, hatte ich zunächst wenig Vorerfahrung. Ich habe mich intensiv eingearbeitet, mit den Technikern eng zusammengearbeitet und mir innerhalb kurzer Zeit das notwendige Wissen angeeignet.

### **12. Wie bauen Sie ein Netzwerk in einem neuen Umfeld auf?**

**Antwort:** Durch proaktives Zugehen auf Kollegen, gezielte Gespräche und Teilnahme an relevanten Veranstaltungen.

**Beispiel:** Während eines Auslandseinsatzes musste ich mit lokalen Partnern zusammenarbeiten. Ich habe gezielt Beziehungen aufgebaut, durch aktives Zuhören Vertrauen geschaffen und dadurch sichergestellt, dass unsere Kooperation reibungslos funktionierte.

### **13. Wie stellen Sie sicher, dass Sie sich schnell in ein neues Unternehmen integrieren?**

**Antwort:** Durch Offenheit, aktives Zuhören und schnelle Verantwortungsübernahme.

**Beispiel:** Als ich in eine neue Einheit versetzt wurde, habe ich in den ersten Wochen bewusst viele Gespräche geführt, mich mit den Abläufen vertraut gemacht und proaktiv Verantwortung übernommen. Das half mir, schnell Akzeptanz im Team zu gewinnen.

Diese Beispiele zeigen, wie sich militärische Erfahrungen nahtlos in wirtschaftliche Kontexte übertragen lassen.

Aber Vorsicht: Kommunikation ist ein Gesamtkunstwerk.

Tonfall, Sprechrhythmus, Sprechgeschwindigkeit, persönlicher Wortschatz, Lautstärke, Mimik und Körpersprache beeinflussen oder bestimmen das Verständnis Ihrer Botschaft.

Nehmen Sie obige Antworten daher nur als Beispiele und trainieren Ihre Kommunikationsfähigkeit intensiv mit uns.

Storytelling - das muss man lernen.

Wie schon gesagt: Dafür berechnen wir Ihnen nichts.

### **Wer tiefer schauen möchte...**

Psychologie für Offiziere.

Daniel Kahneman ( Nobelpreisträger ) hat viele kognitive Verzerrungen untersucht, die unsere Entscheidungsfindung beeinflussen. Hier sind zehn relevante Wahrnehmungsverzerrungen für Offiziere, die sich auf zivile Jobs bewerben:

#### **1. Ankereffekt**

Bewerber lassen sich von ersten Informationen (z. B. militärischem Gehalt) unbewusst beeinflussen, was zu falschen Gehaltsvorstellungen im zivilen Bereich führen kann.

#### **2. Bestätigungsfehler (Confirmation Bias)**

Man sucht gezielt nach Informationen, die die eigene Sichtweise bestätigen („Zivilisten verstehen keine Führung“), und blendet widersprüchliche Hinweise aus.

#### **3. Verlustaversion**

Offiziere könnten übermäßig an ihrer bisherigen Identität oder Sicherheit im Militär hängen und Chancen in der freien Wirtschaft unterschätzen.

#### **4. Status-quo-Verzerrung**

Die Tendenz, Veränderungen zu vermeiden, führt dazu, dass Offiziere sich schwer tun, aus dem militärischen Umfeld herauszutreten und neue Karrierewege zu erkunden.

#### **5. Halo-Effekt**

Militärische Erfahrung wird möglicherweise überschätzt oder als universell gültig angesehen („Weil ich im Militär erfolgreich war, werde ich überall erfolgreich sein“).

#### **6. Overconfidence Bias (Übermäßiges Selbstvertrauen)**

Einige Offiziere überschätzen ihre Anpassungsfähigkeit oder Transferierbarkeit militärischer Fähigkeiten in zivile Jobs.

## **7. Repräsentativitätsheuristik**

Man zieht falsche Schlussfolgerungen aus vergangenen Erfahrungen („Mein Kamerad hat im Zivilen sofort einen Top-Job bekommen, also wird es bei mir genauso sein“).

## **8. Rückschaufehler (Hindsight Bias)**

Im Rückblick erscheint der militärische Karriereweg vorhersehbarer, was zu Fehleinschätzungen über die Herausforderungen eines zivilen Berufswechsels führt.

## **9. Sozialer Vergleichseffekt**

Offiziere vergleichen sich mit anderen ehemaligen Kameraden, was zu übermäßigem Selbstzweifel oder falschem Optimismus führen kann.

## **10. Verfügbarkeitsheuristik**

Entscheidungen basieren auf leicht verfügbaren, aber nicht unbedingt relevanten Informationen („Ich habe gehört, dass die meisten Ex-Offiziere als Sicherheitsberater arbeiten, also ist das meine einzige Option“).

Diese Verzerrungen können unbewusst Einfluss darauf nehmen, wie Offiziere ihren Übergang ins zivile Berufsleben gestalten. Bewusstes Gegensteuern kann helfen, realistischere Erwartungen und bessere Entscheidungen zu treffen.

Reden Sie mit uns. Wir trainieren Sie.