wydanie 2 rozszerzone

# ROZMOWA KWALIFIKACYJNA

Angelika Śniegocka

*O czym nie wiedzą kandydaci do pracy, czyli sekrety rekrutujących*

one press EXCLUSIVE

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Barbara Gancarz-Wójcicka
Projekt okładki: Michał Wójcik

Fotografia na okładce została wykorzystana za zgodą Shutterstock.

Wydawnictwo HELION
ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE
tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
WWW: http://onepress.pl (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!
Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres
http://onepress.pl/user/opinie/rozkw2
Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-246-6561-7

Copyright © Helion 2013

Printed in Poland.

• Kup książkę
• Poleć książkę
• Oceń książkę

• Księgarnia internetowa
• Lubię to! » Nasza społeczność

Słowo o autorze 7

Dla kogo jest ta książka? 9

Przedmowa do drugiego wydania 13

CZĘŚĆ I 17

Rozdział 1. O micie dobrego sprzedawania się 19

Rozdział 2. Proces rekrutacji jako sprzedaży 21

Rozdział 3. 7 ujawnionych sekretów rozmowy kwalifikacyjnej 23

Sekret 1. Interview to rozmowa 23

Sekret 2. Rozmowa kwalifikacyjna wymaga umiejętności od obydwu stron 23

Sekret 3. Nie ma idealnych kandydatów 24

Sekret 4. Wakat to problem, a Ty jesteś jego rozwiązaniem 24

Sekret 5. Pracy nie dostają tak naprawdę najlepsi kandydaci 25

Sekret 6. Rozmowa rekrutacyjna ma swoją etykietę 26

Sekret 7. Możesz przewidzieć większość pytań i nauczyć się na nie odpowiadać 27

Rozdział 4. 4 kluczowe pytania rekrutującego 29

Rozdział 5. 5 rodzajów wywiadów — 8 taktyk postępowania 35

1. Wywiad przez telefon 35

2. Wywiad nieustrukturyzowany 39

3. Wywiad ustrukturyzowany 40

Rozdział 6. Cała prawda o rekrutujących 47



Kup książkę Poleć książkę

Rozdział 7. Przygotowanie do rozmowy kwalifikacyjnej w 6 krokach 51
Krok 1. Dokonaj analizy oferty pracy 52
Krok 2. Dokonaj analizy życiorysu 54
Krok 3. Zbierz informacje o firmie 61
Krok 4. Zbierz informacje o rekrutującym 64
Krok 5. Przećwicz rozmowę z zaufaną osobą 66
Krok 6. Pozbądź się stresu 67

Rozdział 8. 40 niezmiennych zasad odnoszącego sukcesy kandydata 71
1. Ubierz się profesjonalnie 71
2. Bądź 10 minut przed czasem 72
3. Emanuj entuzjazmem 74
4. Bądź miły dla każdej osoby spotkanej w firmie 75
5. Przynieś na rozmowę swoje CV 76
6. Miej przy sobie zestaw do notowania 76
7. Poczekaj na zaproszenie, aby usiąść 77
8. Przyjmij propozycję gorącego czy zimnego napoju 77
9. Panuj nad mową ciała 78
10. Nawiąż dobry kontakt z rekrutującym 79
11. Bądź przygotowany na trudne pytania 79
12. Czytaj między wierszami 80
13. Proś o powtórzenie pytania, jeśli go nie rozumiesz 80
14. Wysłuchaj pytania do końca, zanim na nie odpowiesz 80
15. Odpowiadaj na pytanie po chwili namysłu 81
16. Bądź konsekwentny w swoich wypowiedziach 81
17. Przedstaw szczegółowy opis sytuacji 82
18. Mów prostym językiem 83
19. Dostosuj tempo mówienia do rekrutującego 85
20. Myśl kategoriami pracodawcy 85
21. Bądź skoncentrowany do końca rozmowy 86
22. Nie okazuj zdenerwowania 87
23. Nie zapomnij zapisać, z kim masz rozmowę 87
24. Nie przychodź na rozmowę z koleżanką 88
25. Nie przesadzaj z biżuterią, makijażem, perfumami 88
26. Nie roztaczaj wokół siebie woni papierosów 89
27. Nie żuj gumy 89

Kup książkę Poleć książkę

28. Nie zapomnij wyłączyć telefonu komórkowego 90
29. Nie wykonuj nerwowych ruchów 90
30. Nie obejmuj prowadzenia rozmowy 90
31. Nie bądź mądrzejszy od rekrutującego 91
32. Nie zagaduj rekrutującego 91
33. Nie odpowiadaj monosylabami 91
34. Nie przepytuj rekrutującego 92
35. Nie operuj ogólnikami 93
36. Nie mów o sobie źle 94
37. Nie używaj żargonu 94
38. Nie narzekaj na poprzednich pracodawców 95
39. Nie wdawaj się w rozmowę na tematy osobiste 95
40. Nie pytaj pierwszy o wynagrodzenie 96

Rozdział 9. Czy zawsze warto negocjować? 97

Rozdział 10. Jestem po — i co dalej? 103

CZĘŚĆ II 107

Rozdział 11. Pytania służące nawiązaniu kontaktu 109

Rozdział 12. Pytania otwierające rozmowę 111

Rozdział 13. Pytania o możliwości i umiejętności 115
13.1. Pytania na podstawie życiorysu 115
13.2. Pytania sprawdzające kompetencje 137

Rozdział 14. Pytania o zaangażowanie, czyli motywację 155
14.1. Pytania sprawdzające wiedzę o firmie 155
14.2. Pytania o aktywność życiową 158
14.3. Pytania o plany na przyszłość 160

Rozdział 15. Pytania o dopasowanie do organizacji, czyli o to, kim jesteś 165
15.1. Pytania o dążenia 165
15.2. Pytania o samoocenę 171

Rozdział 16. Pytanie o oczekiwania finansowe 179

Rozdział 17. Twoje pytania do pracodawcy 183

Podsumowanie 187

Kup książkę Poleć książkę

Kup książkę Poleć książkę

# ROZDZIAŁ 8.

# 40 niezmiennych zasad odnoszącego sukcesy kandydata

## 1. UBIERZ SIĘ PROFESJONALNIE

Stara prawda „Jak cię widzą, tak cię piszą" nie straciła nic na swojej aktualności. Choć możesz spierać się ze mną, czy to ma sens, czy nie ma i czy rzeczywiście szata zdobi człowieka — niezaprzeczalnym faktem pozostaje, iż oceniamy ludzi po wyglądzie. Twój strój wpływa na wrażenie, jakie wywierasz na rozmówcy w zakresie zaufania, wiarygodności, sympatii i atrakcyjności interpersonalnej.

Jak się ubrać na rozmowę kwalifikacyjną? Profesjonalnie, a to zależy od stanowiska, o jakie się ubiegasz. Ubiór powinien być do niego adekwatny. Trochę dziwnie wyglądałby kierowca tira na rozmowie rekrutacyjnej w garniturze. Są firmy, w których nawet informatyk ubrany w garnitur wyglądałby nieprofesjonalnie. I odwrotnie — są firmy, w których panuje formalna kultura organizacyjna i formalny strój jest mile widziany.

Jeśli nie wiesz, jakie zasady dotyczące stroju panują w firmie, do której aplikujesz, lepiej, abyś ubrał się bardzo dobrze niż niedbale. Może się zdarzyć, że na rozmowę rekrutacyjną



Kup książkę Poleć książkę

ubierzesz się bardziej elegancko, niż codziennie będziesz przychodzić do pracy, ale nie musisz się tym przejmować.

Co określenie „elegancki strój" oznacza w praktyce?

Dla kobiet dobrym strojem jest kostium, spodnium lub czarne eleganckie spodnie w połączeniu z bluzką z kołnierzykiem i z marynarką. Mężczyźni zawsze dobrze będą wyglądać w ciemnym garniturze, eleganckiej koszuli (obowiązkowo wyprasowanej) i krawacie.

Niech nigdy nie przyjdzie Ci do głowy przychodzić na rozmowę rekrutacyjną w dżinsach, z gołym pępkiem, odsłoniętym tatuażem na pół pleców albo w krótkich spodenkach, klapkach czy butach do wędrówek po górach. Chyba że starasz się o pracę na stanowisku, na którym taki rodzaj stroju uważany jest za profesjonalny (czyli np. do obsługi klientów solarium albo sklepu sportowego).

## 2. BĄDŹ 10 MINUT PRZED CZASEM

Zadbaj o to, by przyjechać 10 – 15 minut przed czasem. Jeśli możesz, dzień przed rozmową sprawdź trasę dojazdu, abyś nie musiał być zaskoczony długością korków, ilością przystanków autobusowych czy zakazem skrętu w lewo. Dla własnego komfortu określ dokładnie, ile zajmie Ci dotarcie na miejsce, aby zdążyć na czas. Jeśli nie możesz wcześniej przećwiczyć trasy, sprawdź przynajmniej w Internecie jej dokładny przebieg i szacunkowy czas podróży.

Gdy już przydarzy Ci się ta nieprzyjemna sytuacja, że jesteś w drodze i już wiesz, że nie zdążysz na czas, zadzwoń do osoby, z którą masz odbyć rozmowę, z informacją o spóźnieniu. Wykonaj ten telefon, nawet jeśli miałoby to być spóźnienie tylko pięciominutowe. Warto to zrobić, aby w tak trudnej sytuacji uratować swój wizerunek. Masz wówczas szansę, nawet przy tym nieszczęśliwym zbiegu okoliczności, zaprezentować się jako osoba odpowiedzialna i szanująca czas innych.

Kup książkę Poleć książkę

Jeśli wszystko idzie zgodnie z planem i uda Ci się przybyć przed czasem, spędź czas oczekiwania na zaproszenie na rozmowę z korzyścią dla siebie. W miejscu, w którym przyjdzie Ci czekać — zwykle jest to recepcja firmy — masz kilka zadań do odrobienia, więc nie powinieneś się nudzić. Gdyby jednak miało Cię to spotkać, weź ze sobą do czytania książkę lub poważnie wyglądające czasopismo — nie tylko zajmiesz czymś myśli, ale też dobrze się zaprezentujesz. Książka czy gazeta to także Twoja wizytówka, więc dokonaj dobrego wyboru.

Często w miejscu dla gości są różne biuletyny czy gazetki firmowe. Zapoznaj się z nimi, chociażby po to, by dowiedzieć się, co się dzieje w firmie od środka. Zawsze możesz potem wykorzystać taką informację na rozmowie rekrutacyjnej — masz już wtedy plus, że interesujesz się firmą, że jesteś na bieżąco.

Jeśli będzie temu sprzyjała sytuacja, nawiąż kontakt z recepcjonistką. Różnie w firmach bywa — czasem panie na recepcji są tak zajęte, że próba kontaktu z nimi nie powiedzie się. Czasem natomiast, w nawale nudnej i monotonnej pracy, z radością przyjmują fakt, że ktoś w ogóle je zauważa. Jeśli trafisz na taką osobę, masz dużo szczęścia — możesz z nią niezobowiązująco porozmawiać, a przy okazji czegoś się dowiedzieć.

Nie próbuj nachalnie wypytywać ją o sprawy firmowe, bo takie zachowanie nie będzie dobrze odebrane. Jeśli zamiast tego nawiążesz z nią zwykłą, przyjacielską rozmowę, masz szansę dowiedzieć się więcej, a te informacje mogą Ci się później przydać.

Czekając na wejście na rozmowę, obserwuj także pracowników — jak się do siebie zwracają, czy chodzą przytłoczeni, czy uśmiechnięci, czy są dla siebie mili. Po tym poznasz, jaka atmosfera panuje w firmie, i upewnisz się, że chcesz tam pracować.

Kup książkę Poleć książkę

## 3. EMANUJ ENTUZJAZMEM

Oto kolejna zasada, której przestrzeganie zbliży Cię do sukcesu. Nawet jeśli jest to Twoja dziesiąta rozmowa kwalifikacyjna w tym miesiącu i jesteś wściekły na swoje życie, sytuację gospodarczą, Polskę i cały świat — nie okazuj tego. Malkontenci, obrażeni, narzekający są niemile widziani w każdej firmie. Rekrutujący mają wręcz uczulenie na takie osoby. Nikt nie chce mieć zgniłego jabłka w koszu pełnym pięknych owoców.

Jeśli odbyłeś już wiele rozmów o pracę, które nie przyniosły Ci sukcesu, szczerze odpowiedz sobie na pytanie, czy przypadkiem nie jesteś jedną z osób cierpiących na narzekanie. Nawet gdy zaliczyłeś już kilkanaście porażek na rozmowach rekrutacyjnych i nie ma w Tobie żadnego entuzjazmu przed tym spotkaniem — to wzbudź go w sobie. Możesz stosować afirmacje, wizualizacje, posłuchać muzyki relaksacyjnej, zastosować trening autogenny Schultza, opowiadać kawały — rób, co chcesz, ale wzbudź w sobie entuzjazm!

Pozytywna energia, którą roztaczają wokół siebie niektórzy kandydaci, czyni cuda. Patrzysz wtedy na takiego człowieka i myślisz o tym, jak dobrze byłoby mieć taką pogodną osobę w swoim zespole. Pesymizm i pogoda ducha rozmnażają się przez pączkowanie.

Niech entuzjazm będzie widoczny w Twojej postawie — w sposobie, w jaki mówisz, chodzisz, siedzisz. Jeśli nie wierzysz w to, co piszę, zachęcam Cię do przeprowadzenia prostego eksperymentu. Zgarb się teraz na krześle, zwieś głowę, skul ramiona. Jak się czujesz w tej pozycji? Czy jesteś już wystarczająco zdołowany?

A teraz wstań, wyprostuj się, podnieś wysoko głowę, uśmiechnij się, wypnij pierś do przodu i przejdź się po pokoju zdecydowanym krokiem. Spróbuj teraz, przy takiej postawie, mieć depresję!

Jak mogłeś przekonać się na własnej skórze — postawa ciała i postawa umysłu są nierozłączne i oddziałują na siebie nawzajem. Nie tylko kulisz się i zamykasz w sobie, bo jesteś przybity,

Kup książkę Poleć książkę

ale także możesz modelować swoje samopoczucie, przyjmując odpowiednią postawę ciała. Wzrasta wówczas Twój poziom energii w ciele i od razu czujesz się lepiej. Przećwicz to teraz, a także potem, przed rozmową kwalifikacyjną.

## 4. BĄDŹ MIŁY DLA KAŻDEJ OSOBY SPOTKANEJ W FIRMIE

Bądź miły dla każdego, kogo spotkasz w firmie, a zwłaszcza dla recepcjonistki. Może być Ci pomocna, o czym pisałam w punkcie 2.

Z uwagą traktuj też osoby, które oprowadzają Cię po firmie. W wielu firmach stosuje się taką rundkę jako jeden z elementów procesu rekrutacji.

Pracownicy, oprowadzając kandydata po firmie, opowiadają o niej, odpowiadają na pytania i jednocześnie obserwują zachowanie kandydata w nieformalnych kontaktach. Pracownik będący gospodarzem takiej rundki zadaje sobie potem pytanie „Czy chciałbym pracować z taką osobą w zespole?" i przekazuje komisji rekrutacyjnej feedback (informację zwrotną) na temat danej osoby. Może być to dla Ciebie szokującą wiadomością, ale często taki głos jest decydujący w kwestii przyjęcia kandydata do pracy. Jest istotny zwłaszcza wtedy, gdy w samej komisji rekrutacyjnej nie ma zgodności co do oceny kandydata, ktoś jest przekonany bardziej, ktoś mniej — i wtedy głos pracownika przeważa szalę na korzyść którejś ze stron.

Nie ignoruj więc nigdy kontaktu z przedstawicielem firmy, nawet jeśli ma on miejsce poza formalną rozmową o pracę. Warto być miłym dla pracowników i wykorzystać czas rundki po firmie na zadawanie pytań świadczących o tym, że interesujesz się poważnie tą firmą i pracą, jaką będziesz mieć tu do wykonania. Nie ma nic gorszego niż kandydaci, którzy odetchnąwszy z ulgą po wyjściu z oficjalnej rozmowy, myślą tylko o tym, by jak najszybciej wyrwać się z „jaskini lwa", i nie są zainteresowani nawiązaniem kontaktu z potencjalnym współpracownikiem.

Kup książkę Poleć książkę

## 5. PRZYNIEŚ NA ROZMOWĘ SWOJE CV

Kandydaci zakładają, że rekrutujący zapoznali się z ich życiorysem, i najczęściej tak jest. Może jednak zdarzyć się sytuacja, że do komisji dołączyła w ostatniej chwili druga czy trzecia osoba, dla której nie ma dodatkowego egzemplarza Twojego CV. Jeśli będziesz przygotowany na taką okoliczność, zyskasz jej sympatię od samego początku. Gdy masz swoje CV przed oczami, także i Tobie łatwiej jest odpowiadać na pytania czy opowiedzieć o swoim doświadczeniu lub wykształceniu.

Nie popełniaj mojego błędu i nie zaczynaj swojej odpowiedzi od słów „Tak jak jest to napisane w moim życiorysie…". Będąc na jednej z moich pierwszych rozmów o pracę, byłam zaskoczona faktem, że rekrutujący zadaje mi takie pytania, jakby nie czytał mojego życiorysu. I pozwoliłam sobie na ten kąśliwy komentarz. Pracy oczywiście nie dostałam. Nikt nie lubi być pouczany.

Statystyki mówią, że na przeczytanie każdego życiorysu osoba rekrutująca poświęca 20 sekund. Niekiedy nawet mniej. Rekrutujący też człowiek — jeśli jesteś dziesiątą osobą tego dnia, z którą prowadzi wywiad rekrutacyjny, nie licz na to, że szczegółowo przestudiował i zapamiętał Twój życiorys. Wielce prawdopodobny jest scenariusz, że spojrzał na niego pięć minut przed Twoim wejściem i nie zapamiętał wszystkich przedstawionych w nim informacji. Pozostawisz po sobie lepsze wrażenie, jeśli nie będziesz mu tego wytykać.

## 6. MIEJ PRZY SOBIE ZESTAW DO NOTOWANIA

Zabierz ze sobą długopis i notatnik, gdyby się okazało, że będzie Ci potrzebny do zanotowania ważnych informacji. Wchodząc na rozmowę, nie siadaj jednak od razu z otwartym zeszytem, gotowy do notowania. Spróbuj sobie wyobrazić taki obrazek — przyszedł kandydat na rozmowę o pracę i zasiada do pisania.

Kup książkę Poleć książkę

Nie przyszedłeś robić wywiadu z rekrutującym. Najważniejsze informacje zwykle podawane są na końcu, więc na pewno zdążysz przygotować się do notowania.

## 7. POCZEKAJ NA ZAPROSZENIE, ABY USIĄŚĆ

Poczekanie na wskazanie miejsca sprawi, że przestaniesz mieć problem, gdzie masz usiąść. Jeśli wyprzedzisz zaproszenie, może się zdarzyć, że nieopatrznie usiądziesz na miejscu rekrutującego albo niezręcznie zajmiesz pozycję z dala od niego, co stworzy pomiędzy Wami niepotrzebny dystans. Zostaniesz wtedy poproszony o zmianę miejsca.

Przez takie zachowanie możesz też być postrzegany jako osoba działająca impulsywnie i pochopnie, podobnie jak w tej anegdocie o rozmowach kwalifikacyjnych przeprowadzanych podczas lunchu. Źle są oceniani kandydaci, którzy przyprawiają potrawy jeszcze przed ich spróbowaniem. Takie zachowanie ujawnia tendencję do podejmowania ryzykownych działań i niebezpiecznego w oczach przyszłego pracodawcy pomijania etapu dokładnej oceny sytuacji.

## 8. PRZYJMIJ PROPOZYCJĘ GORĄCEGO CZY ZIMNEGO NAPOJU

Bądź otwarty i przyjmij propozycję napicia się kawy, herbaty czy zimnego napoju, chyba że widzisz, iż stanowi to problem. Często w firmach, w których jest *open space* (otwarta przestrzeń zamiast podziału na pokoje biurowe), rozmowy rekrutacyjne odbywają się w salach konferencyjnych, co oznacza, że osoba rekrutująca ma 50 metrów do najbliższej kuchni. Nie twierdzę, że tak jest zawsze, ale jeśli usłyszysz wahanie w głosie pytającego, może to oznaczać dodatkowy problem ze zrealizowaniem Twojego

Kup książkę Poleć książkę

zamówienia. Lepszym wyjściem wtedy dla Ciebie będzie, jeśli zrezygnujesz z robienia ambarasu wokół swojej kawy.

Jeśli natomiast widzisz, że rozmówca jest przygotowany na taką okoliczność (termos z kawą, butelki z wodą pod ręką), nie ma powodu, abyś był specjalnie skromny — wręcz przeciwnie. Przyjęciem propozycji zyskasz sobie dodatkowe punkty. Będziesz postrzegany jako osoba otwarta, odważna, kontaktowa, nieprzeżywająca stresu w związku z rozmową o pracę. Nawet jeśli nie jest to do końca prawdą, nic nie stoi na przeszkodzie, abyś sprawiał takie wrażenie.

## 9. PANUJ NAD MOWĄ CIAŁA

Panuj nad mową ciała i kontroluj swoje ruchy. Nie huśtaj się na krześle ani nie rozsiadaj się na nim jak na sofie w pokoju gościnnym, bo taka swoboda jest źle postrzegana. Jeśli przesadzasz w drugą stronę i siadasz na brzegu krzesła, sprawiasz wrażenie osoby nieśmiałej, która chciałaby jak najszybciej uciec, a chyba nie takie wspomnienie chcesz pozostawić po sobie? Postaraj się podczas rozmowy nie krzyżować rąk ani nóg, bo taka postawa zwana jest zamkniętą i nie sprzyja nawiązaniu dobrego kontaktu.

Utrzymuj kontakt wzrokowy z drugą stroną, lecz zadbaj o to, by był on naturalny. Nigdy nie jest tak, że podczas rozmowy ludzie nie odrywają od siebie oczu. Taka sytuacja jest sztuczna i nazywana jest zabawą w wilka (czyli kto dłużej wytrzyma patrzenie w oczy), ale rozmowa rekrutacyjna nie jest dobrym momentem na jej przeprowadzenie. Sam wyczujesz, kiedy odwrócenie wzroku stanie się naturalną potrzebą. Jeśli masz jakiekolwiek wątpliwości co do komfortowej długości utrzymywania kontaktu wzrokowego, przećwicz to teraz z bliską osobą.

Gdy rekrutują Cię dwie osoby, odpowiadając na pytanie jednej, co pewien czas przenoś wzrok także na drugą, aby dać jej odczuć, że do niej także się zwracasz. Tym samym nie pomyśli, że ją ignorujesz.

Kup książkę Poleć książkę

Drugim problemem związanym z kontaktem wzrokowym jest jego unikanie. Jest to zwykle przejawem nieśmiałości i niskiego poczucia własnej wartości. Wzbudza także zastrzeżenia co do prawdziwości tego, co mówisz. Dlatego unikaj unikania kontaktu wzrokowego ☺.

Podczas rozmowy oszczędnie korzystaj z gestykulacji. Umiejętnie zastosowane gesty podkreślają słowa, ale z nimi, jak z każdym środkiem wyrazu, łatwo można przesadzić, jeśli nie będą współgrać z tym, co mówisz, albo gdy będą przerysowane. Jeśli nie gestykulujesz na co dzień, możesz wyglądać nienaturalnie i lepiej z tego zabiegu zrezygnuj.

## 10. NAWIĄŻ DOBRY KONTAKT Z REKRUTUJĄCYM

Zwróć uwagę na wysyłane do Ciebie sygnały niewerbalne, takie jak: tempo mówienia, nachylenie ciała, rodzaj gestykulacji, kontakt wzrokowy. Podążaj za rozmówcą i staraj się być podobny do niego. Nie staraj się jednak być w tym zbyt dosłowny, zwłaszcza jeśli nie masz wprawy, bo rekrutujący może poczuć się przedrzeźniany.

## 11. BĄDŹ PRZYGOTOWANY NA TRUDNE PYTANIA

Bądź przygotowany na trudne pytania, zwłaszcza na te, których nie chciałbyś usłyszeć. Nie odkładaj niewygodnych dla siebie pytań na półkę, licząc na to, że nie padną. Jeśli ktoś może zapytać o coś wzbudzającego podejrzenia, to na pewno to zrobi. Chyba że będziesz mieć szczęście i trafisz na rekrutującego, który przeoczy taką gratkę ☺. Dla własnego spokoju ducha przygotuj sobie zawczasu dobrą odpowiedź na takie pytanie. Przykłady wielu trudnych pytań wraz z komentarzami i odpowiedziami znajdziesz w II części książki.

Kup książkę Poleć książkę

## 12. CZYTAJ MIĘDZY WIERSZAMI

Czytaj informacje, jakie rekrutujący przekazuje Ci o tej pracy, między wierszami. Po pytaniach, jakie Ci zadaje, poznasz warunki pracy na danym stanowisku i trudności, jakie możesz napotkać.

Odpowiadaj na pytania, ale także zachęcaj rekrutującego do przekazania Ci jak największej ilości informacji o stanowisku na początku rozmowy. Im więcej informacji zdobędziesz na początku, tym łatwiej będzie Ci potem odpowiadać na jego pytania. Zrób to naturalnie, w trakcie rozmowy. Jeśli na przykład zapyta Cię, czy masz zajęcia na studiach zaocznych co tydzień, od razu możesz zapytać, czy na tym stanowisku wymagana jest praca w soboty. Zawsze możesz potem wykorzystać taką informację, podając swoją dyspozycyjność jako jeden z atutów.

## 13. PROŚ O POWTÓRZENIE PYTANIA, JEŚLI GO NIE ROZUMIESZ

Jeśli podczas rozmowy zdarzy się, że nie zrozumiesz pytania, poproś o jego powtórzenie. Lepiej jest dwa razy zapytać, niż odpowiedzieć nie na temat. Czytaj między wierszami — jeśli rekrutujący Ci przerwie, może to oznaczać, że mówisz albo nie na temat, albo za dużo.

Kup książkę Poleć książkę

# PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION

1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

**Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!**

http://program-partnerski.helion.pl

GRUPA WYDAWNICZA
Helion SA

# Po drugiej stronie stołu, czyli o czym myśli rekruter?

Szukasz pracy? Wysyłasz swoje dokumenty rekrutacyjne? Zapraszają Cię na rozmowy, chodzisz na nie... i nic? W tym kraju nie ma pracy dla ludzi z Twoim wykształceniem? A może rekrutujący Cię nie lubią? To ostatnie może być bliższe prawdy, niż myślisz. Z tym że na pewno nie jest to kwestia sympatii lub antypatii. Przypuszczalnym powodem jest to, że podczas rozmowy robisz lub mówisz coś, co powoduje, że nie przechodzisz do kolejnego etapu rekrutacji. Chcesz wiedzieć, jakie popełniasz błędy, i nauczyć się ich unikać? W takim razie koniecznie sięgnij po tę książkę! Jest to drugie wydanie, które autorka uzupełniła o informacje na wyjątkowo ważne tematy.

Po pierwsze rozprawia się z pokutującym powszechnie mitem na temat dobrego sprzedawania się na takiej rozmowie, a także bliżej omawia własną koncepcję rekrutacji jako procesu sprzedaży, aby Czytelnik mógł spojrzeć na rozmowę kwalifikacyjną w szerszym kontekście. W drugim wydaniu książki pojawia się również istotny rozdział odsłaniający kulisy działania rekrutujących, którego celem jest ułatwienie przygotowania się do całego procesu rekrutacji. Sporo uwagi poświęcono negocjacjom dotyczącym wynagrodzenia, które wzbudzają zawsze gorące emocje. Autorka uważa, że odpowiedź na pytanie, czy warto negocjować wysokość przyszłej pensji, brzmi: „to zależy". Zależy od wielu czynników, także od tego, jak bardzo chcesz dostać tę pracę...

**Angelika Śniegocka** – zawodowo dyrektor personalna, z zamiłowania coach kariery. Więcej o autorce znajdziesz na stronach: *www.rozmowarekrutacyjna.pl* i *www.odzeradomanagera.pl*


książkiklasybusiness

Nr katalogowy: 12206

Księgarnia internetowa: http://onepress.pl

Zamówienia telefoniczne: 0 801 339900 0 601 339900



one press

Sprawdź najnowsze promocje: http://onepress.pl/promocje
Książki najchętniej czytane: http://onepress.pl/bestsellery
Zamów informacje o nowościach: http://onepress.pl/nowosci

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
http://onepress.pl

Cena: 29,90 zł

ISBN 978-83-246-6561-7

9 788324 665617