

OSIEM REGUŁ ROZMOWY KWALIFIKACYJNEJ

Nieodłączną towarzyszką konkurencji na rynku pracy jest selekcja kandydatów starających się o posadę w określonej firmie. Jednym ze sposobów wyboru odpowiednich osób jest rozmowa kwalifikacyjna.

Z reguły jest to etap następujący po analizie listu motywacyjnego oraz Curriculum Vitae. Dotyczy on weryfikacji informacji zawartych w dokumentach aplikacyjnych, uzupełnia też obraz kandydata o aspekty takie jak osobowość, wiedza o firmie i stanowisku, o które się on ubiega, motywacja do podjęcia pracy. Mając szansę zaprezentować siebie w trakcie bezpośredniego spotkania z przedstawicielem firmy zastanawiasz się, jak zrobić to najlepiej. Niemożliwe jest znalezienie jednoznacznego rozwiązania. Można jednak wskazać zachowania, które z całą pewnością spowodują, że spotkanie skończy się fiaskiem. Oto zestaw reguł przesądających o porażce:

Reguła pierwsza: niepunktualność

Spóźnienie na spotkanie z przyszłym pracodawcą zagwarantuje, że przestaniesz być traktowany jako poważny kandydat na wymarzone stanowisko. Brak szacunku okazywany w ten sposób oraz oczywisty przykład nierzetelności nie ujdzie uwadze nawet najbardziej tolerancyjnego szefa.

Reguła druga: niedbały wygląd

Sposób ubierania, fryzura i ogólnie tworzone wrażenie decydują o tym, czy zostaniesz obdarzony zaufaniem oraz pokazują, w jaki sposób traktujesz rozmówców. Niedopasowanie do sytuacji wskazuje, że nie rozumiesz jej, lub że nie umiesz dostosować zachowania do okoliczności. Jeśli Ci więc przyjdzie reprezentować firmę- przedstawi ją w złym świetle, a tego wystrzeż się każdy pracodawca.

Reguła trzecia: sztuczna poza

Siedź sztywno na krześle. Odpowiadaj na pytania natychmiast po ich usłyszeniu, mówiąc wyłącznie "tak" lub "nie". Zachowaj kamienną twarz. Nie tylko wywołasz dyskomfort rozmówcy, ale także nie udzielisz szerszych informacji o posiadanych umiejętnościach i przewadze nad konkurentami. Pokaż również, iż spotkanie się z ludźmi jest dla Ciebie istną katorgą. Co sądzisz o współpracy z taką osobą?

Reguła czwarta: kłamstwo

Podczas rozmowy kwalifikacyjnej sprawdzanie powiedzenia "kłamstwo ma krótkie nogi" zawsze wychodzi pozytywnie. Biegła znajomość chińskiego, niesamowite zdolności komputerowe czy dziesięcioletnie doświadczenie zawodowe w prosty, i co ważne błyskawiczny sposób mogą zostać zweryfikowane. Wystarczy zadać jedno pytanie w obcym języku, poprosić o opis konkretnego wykorzystania nieprzeciętnej wiedzy, by ocenić, czy ktoś mówi prawdę, czy koloryzuje w tej kwestii. Żaden pracodawca nie chce mieć w swojej firmie osoby, której nie może ufać.

Reguła piąta: nieznajomość firmy

Zwykle wysyłasz dokumenty aplikacyjne do tak wielu firm, że nie przychodzi Ci do głowy, by zachować treść ogłoszenia, na które odpowiadasz. Kiedy idziesz więc na spotkanie, tak naprawdę nie pamiętasz gdzie, o jakie stanowisko się ubiegasz, oraz czym w ogóle zajmuje się firma? Wykazujesz tym samym całkowity brak kompetencji oraz motywacji do pracy. Skoro sam nie chcesz pracować w danym miejscu, dlaczego miałby Ciebie tam zatrudnić?

Reguła szósta : niejasne wypowiedzi

Zawile odpowiedzi na konkretnie postawione pytania (np. w kwestii finansowej), powtarzanie wciąż tych samych treści czy po prostu niechęć do mówienia na niektóre tematy są źle odbierane przez rozmówcę. Podobnie ma się z pytaniami zadawanymi przez Ciebie. Jeśli dotyczą one kwestii już omówionych lub są niejasno sformułowane, sygnalizują, że nie znasz się na temacie, oraz że nie uważałeś podczas spotkania.

Reguła siódma: brak kultury osobistej

Przerywaj wypowiedź, mów zbyt głośno; nazbyt swobodne zachowanie także wpływa na ocenę twojej osoby. Nikt nie lubi być traktowany nieuprzejmie, zwłaszcza jeśli występuje w roli gospodarza. Dlatego też, jeśli chcesz być pewny niepomyślnego przebiegu spotkania wystrzegaj się kulturalnego przywitania i pożegnania się, uprzejmości w rozmowie i uśmiechu.

Reguła ósma: mowa ciała z poradników

Z pewnością słyszałeś o czymś tajemniczo nazywanym komunikacją niewerbalną. Wiesz więc, Jak ważne jest unikanie nadmiernej gestykulacji, patrzenie w odpowiednią stronę i jaką informację niosą za sobą skrzyżowane ręce, albo, co gorsza, nogi. Drapanie się po nosie lub głowie też podobno nosie świadczy o Tobie dobrze. No cóż, jeśli nie weźmiesz pod uwagę, że bardziej niż pojedyncze zachowania i gesty liczy się bycie sobą, jesteś na przegranej pozycji nawet przyjmując otwartą postawę.

Przestrzeganie zaprezentowanych zasad gwarantuje niepowodzenie. Jeżeli jednak chciałbyś uzyskać pracę zastanów się, czy przypadkiem nie stosujesz się do którejś z nich.

Źródło: Jajtner. I (Biuro Karier Uniwersytetu Jagiellońskiego); "Osiem reguł rozmowy kwalifikacyjnej"; Magazyn Kariera-branża FMCG, handel i sprzedaż 2005 ,ISSN 1734-0020; Wydawca GRUPA MODUS