



Trzy niezbędne
działania
przygotowawcze
do rozmowy

Nie dajmy się
zaskoczyć,
czyli jak
odpowiadać
na pytania

Rozmowy
kwalifikacyjne
w innych krajach

jak najlepiej
zaprezentować się
podczas rozmowy
kwalifikacyjnej



ABC

a Wolters Kluwer business

**jak najlepiej
zaprezentować się
podczas rozmowy
kwalifikacyjnej**

Zamów książkę w księgarni internetowej

proinfo.pl
księgarnia internetowa



ABC

a Wolters Kluwer business

Warszawa 2013

Wydawca
Magdalena Stojek-Siwińska

Redaktor prowadzący
Janina Burek

Redakcja, korekta i łamanie



WYDAWNICTWO
JAK

www.wydawnictwojak.pl

Ta książka jest wspólnym dziełem twórcy i wydawcy. Prosimy, byś przestrzegał przysługujących im praw. Książkę możesz udostępnić osobom bliskim lub osobiście znanym, ale nie publikuj jej w internecie. Jeśli cytujesz fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie zaznacz, czyje to dzieło. A jeśli musisz skopiować część, rób to jedynie na użytek osobisty.

prawolubni

Szanujmy prawo i własność.
Więcej na www.legalnakultura.pl
Polska Izba Książki

© Copyright by Wolters Kluwer Polska SA 2013
All rights reserved.

ISBN 978-83-264-4318-3

Wydane przez:
Wolters Kluwer Polska SA

Redakcja Książek
01-231 Warszawa, ul. Płocka 5a
tel. 22 535 82 00, fax 22 535 81 35
e-mail: ksiazki@wolterskluwer.pl

www.wolterskluwer.pl
Księgarnia internetowa: www.profinfo.pl

Spis treści

O autorce	7
Wprowadzenie	9
Rozdział 1. Przygotowania do rozmowy kwalifikacyjnej	11
Dynamika rozmowy kwalifikacyjnej	13
Rola rozmowy kwalifikacyjnej	17
Trzy niezbędne działania przygotowawcze	19
Rozdział 2. Rodzaje rozmów kwalifikacyjnych	26
Telefoniczna rozmowa kwalifikacyjna	28
Bezpośrednie rozmowy rekrutacyjne	34
Stresująca rozmowa kwalifikacyjna	44
Testy psychologiczne oraz metoda <i>Assessment Center</i>	47
Rozmowy kwalifikacyjne w innych krajach	54
Nietypowe miejsca rozmów kwalifikacyjnych	62
Rozdział 3. Nie dajmy się zaskoczyć, czyli jak odpowiadać na pytania	64
Rodzaje najczęściej zadawanych pytań	67
Trudne i niewygodne pytania	85
Pytania, na które można nie odpowiadać	88
Pytania zadawane przez kandydata	89
Radzenie sobie ze stresem	90
Rozdział 4. Jak skutecznie zaprezentować się pracodawcy?	98
Planowanie dojazdu na miejsce spotkania	98
Mechanizm pierwszego wrażenia	100

Mowa ciała	104
Strój.....	113
Błędy, których należy unikać	117
Co można wziąć z sobą na rozmowę kwalifikacyjną?	120
Referencje	121
Rozdział 5. Co po rozmowie kwalifikacyjnej?	123
W oczekiwaniu na ponowny kontakt	125
Najczęstsze powody odrzucenia kandydatów	128
Zamiast zakończenia – kluczowe elementy dobrej prezentacji podczas rozmowy kwalifikacyjnej	135

O autorce

Luiza Kulczycka

Doradca personalny, psycholog i psychoterapeuta z kilkunastoletnim doświadczeniem w obszarze wspierania działów HR w diagnozie kompetencji pracowniczych oraz w procesach rekrutacji. Entuzjastka piękna Kotliny Kłodzkiej. W swoim doświadczeniu zawodowym ma:

- udział w realizacji ponad 300 sesji *Assessment/Development Center* w roli asesora diagnozującego potencjał zawodowy i menedżerski uczestników,
- całościowe zaprojektowanie metodologii diagnozy metodą *Assessment/Development Center* do kilkunastu wdrożonych projektów,
- przeprowadzenie szkoleń dla asesorów z zakresu dokonywania diagnozy i zasad przeprowadzania projektów *Assessment/Development Center*,
- kilkaset zrealizowanych procesów rekrutacyjnych na potrzeby firm z branż produkcyjnych, usługowych i handlowych na wszystkie szczeble stanowisk – od specjalistycznych po menedżerskie,
- dokonywanie preselekcji CV kandydatów wraz z telefonicznymi wywiadami na potrzeby działów HR.

Wprowadzenie

Rozmowa kwalifikacyjna jest również nazywana rozmową rekrutacyjną lub *interview*. Jest drugim, po dostarczeniu dokumentów aplikacyjnych, i bardziej zaawansowanym etapem procesu poszukiwania pracy. Zaproszenie na nią najczęściej oznacza, że przygotowana prezentacja w postaci CV i listu motywacyjnego była na tyle adekwatna i atrakcyjna, iż pracodawca postanowił kandydata osobiście poznać.

O tym, jak wykorzystać szansę bezpośredniego spotkania z potencjalnym pracodawcą, będzie traktowała niniejsza książka. Ma ona postać praktycznego poradnika, w którym szczególną uwagę skoncentrowano na następujących zagadnieniach:

- przygotowanie się do rozmowy kwalifikacyjnej,
- przebieg standardowego spotkania rekrutacyjnego,
- rodzaje rozmów kwalifikacyjnych,
- pytania najczęściej zadawane przez osoby rekrutujące,
- pytania, jakie może zadać kandydat,
- skuteczne metody autoprezentacji,
- działania po rozmowie kwalifikacyjnej.

Każdy blok tematyczny został wzbogacony o konkretne przykłady oraz praktyczne informacje, które mogą wspomóc kandydata w trakcie przygotowań do tego ważnego spotkania.

Poruszona została także tematyka testów psychologicznych oraz innych procedur oceny kandydatów w trakcie rozmowy kwalifikacyjnej, np. *Assessment Center*.

W procesie rekrutacji kandydatom zdarza się popełniać różne błędy, które skutkują najczęściej niezakwalifikowaniem do dalszych etapów. Ponieważ kandydaci nie zawsze mają świadomość swoich niedoskonałości lub nie przywiązują do nich wystarczającej wagi, one także zostaną w tym poradniku omówione. Zapre-

zentowane będą ponadto propozycje, jak uniknąć najbardziej powszechnych błędów oraz jakie rozwiązania można zastosować w różnych trudnych sytuacjach.

Zgłębiając wiedzę o mechanizmach rządzących procesem rekrutacji na etapie rozmowy kwalifikacyjnej, należy pamiętać, by wszelkie porady dostosowywać do swojej osobistej sytuacji zawodowej oraz swojego indywidualnego stylu funkcjonowania w pracy. Próba dokładnego zastosowania wszystkich sugestii zawartych w tym poradniku spowoduje wykreowanie się na tzw. kandydata poradnikowego, co z pewnością nie przyczyni się do sukcesu rozmowy kwalifikacyjnej. Dlatego też, korzystając z podanych w tej książce informacji, należy traktować je jako wskazówki, zasady i reguły, do których warto się zastosować, ale dostosowując je zarówno do sytuacji własnej, jak i pracodawcy oferującego etat.

Przygotowania do rozmowy kwalifikacyjnej

Zaproszenie na rozmowę kwalifikacyjną jest szansą na otrzymanie oczekiwanej przez kandydata oferty zatrudnienia. Zanim jednak do tego dojdzie, trzeba będzie pokonać drogę niekiedy kilkuetapowych spotkań z potencjalnym pracodawcą. Konieczne więc staje się rozsądne przygotowanie do takiej procedury. Im wyższa motywacja kandydata do uzyskania posady, tym lepsze powinno być przygotowanie do rekrutacji.

PAMIĘTAJ

Wiedza o pracodawcy, stanowisku pracy, trendach rynkowych w danej branży oraz znajomość mechanizmów rządzących przebiegiem rozmowy kwalifikacyjnej stanowią podstawowe elementy budujące u kandydata poczucie pewności siebie.

Pewność siebie, czyli swego rodzaju swoboda w kontaktach interpersonalnych, to jedna z tych cech, na które osoba rekrutująca w początkowej fazie procesu zwraca baczną uwagę. Nie należy takiej postawy mylić z zarozumiałością wyrażaną jedynie na poziomie zachowania. Nie chodzi o odegranie roli osoby przebojowej, której pewność siebie nie ma poparcia w posiadanej wiedzy – nie będzie to bowiem wiarygodne w oczach potencjalnego pracodawcy, a nawet można narazić się na śmieszność. Ważne jest, by za kompetencjami kandydata do pracy przemawiały konkretne

argumenty, znajomość tematu oraz partnerstwo w rozmowie. Rozmowa rekrutacyjna powinna być dialogiem, w którym obie strony mają okazję zweryfikowania swoich oczekiwań i nastawień. Należy wyraźnie podkreślić, że *interview* to nie egzamin, podczas którego komunikacja jest zwykle jednostronna. Kandydat powinien wykazać się nie tylko wiedzą na dany temat, ale również swoim doświadczeniem zawodowym, komunikatywnością i znajomością zasad kultury osobistej. Podczas rozmowy rekrutacyjnej należy zaprezentować umiejętność udzielania konkretnych odpowiedzi na zadane pytania przy użyciu faktów, liczb i przykładów obrazujących prawdziwe działania, zachowania i osiągnięcia kandydata. Celem jest to, by potencjalny pracodawca, który nie zna kandydata, mógł wyobrazić sobie jego zachowania w środowisku pracy.

Rozmowa kwalifikacyjna stwarza zatem możliwość wykazania się zdolnościami nawiązywania i budowania relacji. Stanowi platformę interakcji między dwoma stronami: kandydatem oraz osobą przeprowadzającą rozmowę. Dlatego należy zwracać uwagę na reakcje drugiej strony, nie pozwalać sobie na długie, jednostronne wypowiedzi, a tym bardziej na dygresje czy komentarze wybiegające poza zakres pytania czy w ogóle kontekstu rozmowy. Zachowania takie z pewnością będą zmniejszały szanse kandydata. Jednocześnie trzeba pamiętać o tzw. mowie ciała oraz o zasadach, które powinny wynikać z naszej kultury osobistej, takich jak: kto, komu, kiedy i jak podaje rękę, kiedy należy wstać, a także o tym, że nie należy przerywać innym osobom wypowiedzi.

W świetle tak wielu czynników, o które należy zadbać podczas rozmowy rekrutacyjnej, priorytetowego znaczenia nabiera rzetelne przygotowanie się do niej. To zasada, którą opłaca się stosować, jeśli naprawdę chcemy właściwie zaprezentować się podczas rozmowy kwalifikacyjnej.

PAMIĘTAJ

Poświęcając czas na przygotowanie się do rozmowy kwalifikacyjnej, wpływasz na swoje poczucie pewności siebie podczas jej trwania, minimalizujesz swój stres, z większą swobodą budujesz relację z rozmówcą, bardziej świadomie przedstawiasz swoje dokonania i wiedzę, a dzięki temu budujesz wizerunek kompetentnego kandydata.

Dynamika rozmowy kwalifikacyjnej

Pierwsza rozmowa rekrutacyjna trwa średnio około 45 minut i na ogół nie przekracza godziny. Jest to czas poświęcony wyłącznie kandydatowi, a więc powinien on wykorzystać go jak najlepiej, by w efekcie przejść do następnych etapów rekrutacji. Nie ulega wątpliwości, że przeprowadzenie profesjonalnego wywiadu rekrutacyjnego wymaga przygotowania z obu stron. Określone wysiłki musi poczynić w tym kierunku zarówno osoba rekrutująca, jak i kandydat do pracy. Przyjmując perspektywę kandydata, należy przede wszystkim zwrócić uwagę na dynamikę, jaką zwykle przybiera rozmowa kwalifikacyjna – dzięki znajomości przebiegu typowej rozmowy o pracę kandydat może przygotować się do każdej jej fazy.

Można wyróżnić trzy główne etapy rozmowy kwalifikacyjnej:

1. Faza wprowadzająca – tzw. przełamywanie lodów

Ta faza trwa zwykle kilka pierwszych minut spotkania i obejmuje:

- przedstawienie się obu stron,
- wymienienie kilku niezwiązanych z ofertą pracy uwag, często mających charakter grzecznościowych komentarzy lub pytań.

Rozmowa kwalifikacyjna jest bardzo ważnym etapem procesu poszukiwania pracy. Wiedza o mechanizmach przeprowadzania rozmowy i odpowiednie przygotowanie się do niej to niezbędne warunki jej właściwego przebiegu i dobrych efektów.

O tym, jak z sukcesem wykorzystać szansę bezpośredniego spotkania z potencjalnym pracodawcą, traktuje ten poradnik.

Szczególną uwagę zwrócono na następujące zagadnienia:

- przygotowanie się do rozmowy kwalifikacyjnej,
- przebieg standardowego spotkania rekrutacyjnego,
- rodzaje rozmów kwalifikacyjnych,
- pytania najczęściej zadawane przez osoby rekrutujące,
- pytania, jakie może zadać kandydat,
- skuteczne metody autoprezentacji,
- działania po rozmowie kwalifikacyjnej.

Każdy z tematów został wzbogacony o konkretne przykłady oraz praktyczne wskazówki, które mogą pomóc kandydatowi w przygotowaniach do tego ważnego spotkania.

Poruszona została także tematyka testów psychologicznych oraz innych procedur oceny kandydatów w trakcie rozmowy kwalifikacyjnej, takich jak *Assessment Center*.



Cena 14,90 zł
(w tym 5% VAT)

Zamówienia:

infolinia 801 04 45 45, fax 22 535 80 01
zamowienia.ksiazki@wolterskluwer.pl
www.wolterskluwer.pl
księgarnia internetowa www.profinfo.pl