

Czerwienią się i milczą jak grób albo przeciwnie: płaczą lub klną przed rekruterem. Rozmowa kwalifikacyjna to dla wielu kandydatów spory stres. Jak mu nie ulegać?

Jak ci się k... nie podoba to wypie...! – takie i kilka innych, równie „soczystych“ zdań popartych uderzeniem pięścią w stół usłyszała Natalia Tomasiewicz, ekspert ds. rekrutacji agencji pracy tymczasowej Work Express od jednego z kandydatów na stanowisko kierownika budowy. Pytała o... jego styl zarządzania zespołem.

- To był jedyny raz kiedy bałam się podczas rozmowy rekrutacyjnej – przyznaje Natalia Tomasiewicz. Sytuacja była dość specyficzna, bo rekruterka na prośbę zapracowanego kandydata przyszła do firmy wcześniej rano i przez godzinę była z nim w biurze sam na sam.

– Wiedziałam, że budowlańcy mają swój specyficzny język, ale nie zdecydowałam się zarekomendować tego kandydata. Miał odpowiednie kwalifikacje, ale nie wiedziałam jak się zachowa podczas rozmowy z pracodawcą – wspomina ekspertka Work Express. Krewki kandydat nie zdobył zaufania rekruterki także dlatego, że wyraźnie pachniał jeszcze alkoholem, który prawdopodobnie nie wyparował z niego jeszcze od poprzedzającego rozmowę wieczora.

Rekruter to nie policjant

Wyrazy na „k“ z ust kandydata padły w karierze Natalii Tomasiewicz kilka razy. Zazwyczaj były to rekrutacje na stanowiska z branży budowlanej. Sytuacja, w której to rekruter przeżywa stres podczas rozmowy z kandydatem jest raczej nietypowa, jednak taka, w której stresuje się kandydat, to codzienność. Na drugim końcu skali „wylewności“ są technolodzy, z których najczęściej trudno wydusić jakąkolwiek odpowiedź poza „tak“ lub „nie“.

Z doświadczeń ekspertów Work Express wynika, że najbardziej stresują się starsi kandydaci, którzy mają za sobą duże doświadczenie zawodowe, ale przez całe życie związani byli z jedną firmą. Nie są przyzwyczajeni do roli kandydata na rozmowie rekrutacyjnej, reagują więc na nią stresem.

Jedną z typowych form „obrony“ w takiej sytuacji jest „granie“ osoby urażonej: - Jestem zdziwiony że zaproszono mnie na rozmowę z państwem, a nie z zarządem firmy, w której chcę pracować. Do tej pory to ja prowadziłem rekrutacje – mówi kandydat, próbując w ten sposób postawić się ponad osobą prowadzącą rekrutację. Zadaniem rekrutera w takiej sytuacji jest nie tylko przeprowadzenie rozmowy, ale też uspokojenie kandydata i przekonanie go, że rozmowa nie jest egzaminem, ani przesłuchaniem.

- Kandydatom, którzy boją się rozmowy kwalifikacyjnej radzę, żeby odbyli ich jak najwięcej. Dzięki temu zyskają „obycie“ i dystans, który pomaga w takiej sytuacji. Radzę też, by przygotowali dobre, szczere CV, które może być podstawą do rozmowy. Rekruter nie oczekuje, że kandydat będzie wiedział wszystko na temat, w którym się specjalizuje, ale że to, co napisał w CV jest zgodne z faktami – mówi Natalia Tomasiewicz. Celem rozmowy jest przecież sprawdzenie doświadczenia zawodowego, rozmowa o sukcesach, ale i porażkach zawodowych. Tymczasem w Polsce kandydaci wciąż mówienie np. o stresujących sytuacjach w swojej pracy traktują jak temat tabu.

M.in. dlatego czasem rekruterzy sami muszą – celowo - wywołać stres w kandydacie. – Jeśli wymaga tego stanowisko stosujemy tzw „stress interview“. Np. rekruter nie odzywa się przez 10 minut i obserwuje reakcję kandydata – opowiada ekspertka Work Express.

Kandydatka w leginsach

Zupełnie inaczej do rozmowy rekrutacyjnej podchodzą młodzi Polacy. Do biura agencji przychodzą swobodnie ubrani i czują się panami sytuacji używając kolokwializmów i zachowując się często na granicy arogancji. – Luźna poza, panie obwieszone biżuterią z tipsami, w leginsach z tuniką ledwie zakrywającą pupę, w bluzeczce o rażącym kolorze. Panowie w dzinsach i swetrze, czasem nawet bluzie z kapturem – Natalia Tomasiewicz podaje skrajne przykłady zaobserwowane podczas rozmów o pracę.

Powodem takiego podejścia do sprawy może być fakt, że młodzi ludzie chodzą często na wiele rozmów rekrutacyjnych w jednym czasie i niektórych z nich najwyraźniej nie traktują poważnie.

W karierze pani Natalii zdarzyła się też kandydatka, która przyszła na rozmowę o pracę nietrzeźwa. W czasie wywiadu osuwała się z krzesła.

Czasem osoby zainteresowane pracą traktują agencję rekrutacyjną jak telefon zaufania. Ekspertka Work Express

wspomina pana, który zadzwonił do niej z Amsterdamu z pytaniem, czy w Polsce można już zarabiać 15 tys. zł. miesięcznie, bo zastanawia się nad powrotem do kraju. Kiedy usłyszał, że to zależy od kwalifikacji i stanowiska, zaczął uważać się na Polskę.

Niezbyt dobre wrażenie robią też na rekruterach osoby, które wysyłają swoje aplikacje bezmyślnie. – Kiedy dostajemy od jednej osoby CV na każde stanowisko, na które ogłosimy nabór, to wyraźny sygnał, że kandydat liczy po prostu na łut szczęścia, że tym razem „może się uda”, świadczy to raczej o desperacji niż przemyślanym i zmotywowanym działaniu – mówi Artur Ragan, ekspert Work Express.

Jak przekonać do siebie rekrutera?

- Przygotuj dobre i szczere CV: pamiętaj, że CV to dokument. To, co w nim napiszesz jest punktem wyjścia do rozmowy rekrutacyjnej. Unikaj ogólników np.: jestem punktualny, kreatywny itp., nie pisz o temacie swojej pracy dyplomowej – rekruterzy rzadko o to pytają, opisz swoje hobby, bo może ono stać się punktem wyjścia do ciekawej rozmowy, ale niech ono nie zajmuje 1/3 CV.
- Bądź pewien swoich kompetencji: nie musisz znać odpowiedzi na wszystkie pytania związane z pracą na stanowisku na które aplikujesz, ale jeśli piszesz w CV o swoich kompetencjach, spodziewaj się, że rekruter zapyta Cię o nie.
- Nie wchodź za biurko rekrutera: proces rekrutacji odbywa się według prostych i jasnych zasad. Pokazując rekruterowi, że jesteś ważniejszy od niego nie wpływasz pozytywnie na jego ocenę.
- Zadbaj o swój wygląd: rekruterzy nie przywiązują aż tak dużej wagi do wyglądu kandydata, ale często robią to pracodawcy. Niedbały wygląd może „spalić” Twoją kandydaturę w oczach pracodawcy.
- Nie klnij: wulgarne słownictwo może czasem nawet przydać się w zarządzaniu, jednak w czasie rozmowy o pracę świadczy raczej o Twoim braku wycucia sytuacji, niż silnym charakterze.

Work Express