Kategoria: Styl życia
Opublikowano: sobota, 16, grudzień 2017 17:16
Dawid Kulpa
Odsłony: 1477

Kreowanie wizerunku podczas rozmowy kwalifikacyjnej potrafi nastręczać problemów. Jakich słów należy użyć, aby pracodawca zatrudnił nas chętniej, niż konkurencję? Czy istnieją pewne magiczne zwroty, pozwalające zaczarować rekrutera? Okazuje się, że tak.

Serwisu rekrutacyjny *MonsterPolska.pl* stworzył listę słów, które dodadzą nam profesjonalizmu oraz postawią w dobrym świetle przed potencjalnym pracodawcą. Oczywiście słowa te muszą mieć odzwierciedlenie w naszych realnych umiejętnościach, które poprzemy przykładami. Inaczej zmniejszymy nasze szanse na otrzymanie wymarzonej pracy. Używajmy ich mądrze, a polepszymy nasz wizerunek w oczach rekrutera.

1. „Konsekwentny" – rozumujący logicznie, wytrwale dążący do celu, oparty na ustalonych wcześniej założeniach

Przykład użycia: „Jestem konsekwentna w doprowadzaniu zadań do końca. Jako przykład podam sytuację, podczas której miałam przygotować zestawienie 1000 firm, które mogą być naszym potencjalnym klientem. Mimo, że w czasie projektu kilkukrotnie zwiększył się zakres tego zestawienia, to ostatecznie przygotowałam je. Finalnie zawierało ponad 7 tys. pozycji."

Dlaczego działa? Dobrze podkreśla stałość charakteru, co ma znaczenie np. gdy stanowisko wymaga cierpliwości i nieprzerwanego trybu pracy. Jawisz się wtedy jako osoba systematyczna.

2. „Otwarty" – bystry, z polotem, rezolutny, wszechstronny

Przykład użycia: „W swojej pracy staram się zawsze być otwarta na stosowanie zróżnicowanych metod. Jako przykład podam sytuację z poprzedniej firmy, gdzie w wyniku nagłego wypadku, jeden z kolegów musiał iść na dwumiesięczny urlop. Mimo, iż nie byłam specjalistką od faktur, byłam otwarta na naukę nowych rzeczy i dzięki jej zdobyciu, biuro mogło funkcjonować normalnie."

Dlaczego działa? Pokazuje, iż potrafisz dostosowywać się do bieżących potrzeb oraz nie wykluczasz testowania wielu rozwiązań, będąc przy tym zorientowanym na konkretne osiągnięcia.

3. „Mediować" – pośredniczyć w konflikcie, godzić dwie strony, prowadzić negocjacje

Przykład użycia: „Prowadziłem mediacje z dwiema osobami w strukturach kierowniczych. Kiedy nie mogły dojść do porozumienia co do zakresu ich działań związanych z wprowadzeniem nowego produktu, pomogłem w znalezieniu kompromisu. Już na pierwszym spotkaniu uzgodniono rozwiązanie satysfakcjonujące obie strony, bo wskazałem na trzy możliwe drogi działania."

Dlaczego działa? Pokazuje odbiorcy, iż umiesz słuchać oraz dawać odpowiedź zwrotną, co jest istotne w skutecznej komunikacji.

4. „Stanowczy" – niestrudzony, zdeklarowany, asertywny, pewny siebie

Przykład użycia: „Kiedy ktoś przekracza swoje kompetencje, w sposób stanowczy potrafię się temu przeciwstawić. Mój kolega z zespołu próbował ingerować w sposób, w jaki przeprowadzam rekrutację. Odpowiedziałam, że mój sposób działania jest efektywny i to właśnie inni proszą mnie o radę. Nie ma potrzeby wprowadzania zmian, ponieważ mam dobre wyniki."

Phoca PDF

Dlaczego działa? Jest to ważna cecha kiedy musisz pracować w zespole, ponieważ pokazuje, iż znasz swoją wartość oraz nie pozwalasz sobą manipulować lub rządzić. Kreowanie wizerunku w oparciu o zdrową asertywność zawsze da Ci dodatkowe punkty.

5. „Delegować" – przekazywać obowiązki, skierować, powierzyć, rozdysponować

Przykład użycia: „W poprzedniej pracy szef cenił sposób, w jaki delegowałem zadania swoim podwładnym w okresie redukcji zatrudnienia. Wykazałem się wtedy rozpisaniem poszczególnych zadań konkretnej osobie i daliśmy radę z zadaniami w ograniczonym składzie."

Dlaczego działa? Dzięki temu udowadniasz, iż wyznaczasz sprawnie zakres zadań swoim współpracownikom, co pozwala oszczędzić czas całej organizacji.

6. „Twórczy" – kreatywny, innowacyjny, obdarzony wyobraźnią

Przykład użycia: „Cenię sobie twórcze metody podchodzenia do powierzonych zadań. Przykładowo, pozyskałem dla firmy istotnego klienta dzięki wysłaniu mu nietypowo ułożonej oferty w formie krótkiego filmu."

Dlaczego działa? Prezentujesz się jako osoba elastyczna, która potrafi reagować na szybko zmieniające się otoczenie i radzić sobie efektywnie z nowymi sytuacjami.

7. „Analizować" – eksplorować, rozpatrywać zjawisko z różnych stron, dociekać rozumowo

Przykład użycia: „Potrafię analizować dane liczbowe oraz wyciągać z nich wnioski. Dzięki temu zauważyłam, że firma może zaoszczędzić duże kwoty na środkach przeznaczonych na wyjazdy służbowe poprzez korzystanie z usług jednej, konkretnej organizacji."

Dlaczego działa? Dzisiaj docenia się ludzi, którzy posiadają umiejętność prawidłowego odczytywania określonych informacji i ustalania dzięki nim priorytetów, bowiem optymalizuje to czas ich pracy.

8. „Zapoczątkować" – podjąć inicjatywę, stworzyć podwaliny, wprowadzić

Przykład użycia: „Udało mi się zapoczątkować zmiany prowadzące do reorganizacji pracy osób z małymi dziećmi poprzez umożliwienie im pracy zdalnej. Firma oszczędza dzięki temu środki na służbowe paliwo, zaś rodzice częściej przebywają ze swoimi pociechami."

Dlaczego działa? Nie bojąc się zmian jawisz się jako osoba odważna, szukająca nowych i lepszych rozwiązań, a wprowadzając je w życie, zyskuje na tym cała firma.

9. „Terminowy" – wykonywany w wyznaczonym terminie, punktualny, sumienny

Przykład użycia: „Za swoją zaletę uważam terminowe wywiązywanie się z powierzonej pracy. Nie przeszkadzało mi, kiedy musiałem stworzyć w ciągu tygodnia dokument o innowacjach w naszym dziale IT i chociaż pracy było dużo, byłem zmotywowany i zorganizowany. Dotrzymałem narzuconych odgórnie terminów."

Phoca PDF

Kategoria: Styl życia
Opublikowano: sobota, 16, grudzień 2017 17:16
Dawid Kulpa
Odsłony: 1477

Dlaczego działa? Pracodawcy szanują ludzi, którzy są obowiązkowi i nie spóźniają się z wykonywaniem obowiązków. Pokazuje im to, że można na Tobie polegać.

10. „Modyfikować" – zmieniać bez naruszania pierwotnej istoty, reorganizować, doskonalić

Przykład użycia: „Potrafię szybko modyfikować konkretne plany i założenia, aby na bieżąco dostosowywać się do określonych potrzeb. Podczas konferencji którą organizowałam z firmą, w ostatniej chwili swoje przybycie potwierdził ważny gość. Sesja panelowa była napięta, ale dostosowując każdy blok tematycznie, udało się zyskać czas i ostatecznie osoba wystąpiła na konferencji, dając świetny wykład."

Dlaczego działa? W szybko zmieniającym się środowisku pracy to cecha szczególnie ważna. Odpowiednie reagowanie na potrzeby np. klientów sprawia, iż będą wracać w przyszłości i przełoży się to chociażby na osiągnięty zysk.

Pamiętajmy, że nie ma cudów, ale istnieją za to pewne cudowne słowa, które wzmacniają określone kreowanie wizerunku. Należy oczywiście dostosować je do realnych umiejętności, co pozwoli nam zaprezentować się jako osoby „skrojone na miarę". A to połączenie sprawi, że mamy więcej szans na dostanie wymarzonej pracy.

Źródło: monsterpolska.pl

Phoca PDF