

Praca od pierwszego wejrzenia

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: niedziela, 02, czerwiec 2013 01:00

Dawid Kulpa

Odłony: 1889

Według różnych naukowców wyrobienie opinii o danym człowieku następuje już w ciągu pierwszych kilku sekund znajomości, natomiast pogłębione pierwsze wrażenie trwa około kilku minut.

W oparciu o badania nad pierwszym wrażeniem w USA pod koniec lat 90. stworzono metodę speed dating. Polega ona na tym, że uczestnicy biorą udział w kilkunastu szybkich randkach w ciągu jednego dnia. Każda para ma od 3 do 5 minut na rozmowę i podjęcie decyzji, czy ma ochotę na późniejsze kontynuowanie znajomości z daną osobą... i właśnie to tzw. „szybkie randkowanie” stało się inspiracją dla rynku biznesowego i ciekawej formy rekrutacji zwanej m.in. „Business speed dating”.

Formuła rekrutacji metodą szybkich randek może być różna, przy czym rozmowy trwają zazwyczaj od 5 do 10 minut. Kandydaci mają właściwie tylko kilka minut, aby zrobić dobre wrażenie na potencjalnym pracodawcy i być może dostać pracę. Po usłyszeniu dzwonka kandydat przesiada się, aby porozmawiać z kolejnym pracodawcą.

Miejsce spotkań nie jest istotne, może to być kawiarnia, galeria, biuro czy sala konferencyjna. Sukces odnoszą ci, którzy potrafią zrobić na szefie lub kontrahencie dobre pierwsze wrażenie. Trzeba więc działać szybko i efektywnie.

Wielu specjalistów twierdzi, że jeśli ktoś w kilkadziesiąt sekund nie potrafi sprzedać siebie lub pomysłu na biznes, to nie sprzeda go również w ciągu kilkogodzinnej prezentacji.

Choć jest mało prawdopodobne, że rekrutacja metodą szybkich randek zastąpi bardziej konwencjonalne metody rekrutacji, zdarza się, że jest ona stosowana jako pierwszy etap w tym procesie w wielu firmach na całym świecie. Formuła ta jest dla osób poszukujących pracy skutecznym sposobem na przedstawienie się, a dla pracodawców – na spotkanie się w krótkim czasie z wieloma kandydatami.

W Polsce również wzrasta popularność biznesowego speed dating. Coraz więcej firm organizuje w ten sposób spotkania rekrutacyjne, a także tą metodą poszukiwani są nowi klienci, partnerzy czy też kontrahenci.

Źródło: ec.europa.eu oraz salesnews.pl