

Dyplomata, złotousty lub po prostu człowiek, który wie, co i kiedy powiedzieć, aby zyskać przychyłność innych. Można się nim stać, znając kilka „zdań-kluczy” i zabłysnąć na rozmowie kwalifikacyjnej.

„Dzień dobry. Miło mi poznać”.

Banał? Skąd. Kandydaci w stresie na rozmowie kwalifikacyjnej, potrafią się nie przedstawić albo podać rękę bez słowa i zaangażowania. Tymczasem powitanie jest niezwykle ważne. Serdecznie wypowiedziane dzień dobry, uśmiech i biznesowy uścisk dłoni (ani za mocny, ani za lekki)... tyle (i aż tyle) wystarczy na dobre wejście.

„Ładnie Pan/i to ujął/ujęła”.

Nadmierne pochlebstwa nie budzą zaufania, ale sprytnie wpleciony w konwersację komplement, może sprawić, że przyszły szef poczuje do nas sympatię. Pozytywne emocje przełożą się na atmosferę na rozmowie kwalifikacyjnej.

„Mam podobne zdanie w tej kwestii”.

Na rozmowie kwalifikacyjnej warto choć raz wprost zgodzić się z rozmówcą i mu o tym powiedzieć. Pokazywanie podobieństw to dobry sposób na budowanie pozytywnych relacji. Po prostu lubimy ludzi podobnych do siebie – i nie chodzi o wygląd zewnętrzny – ale o wspólne przekonania czy spojrzenie na pewne kwestie. Jeśli już na rozmowie uda się znaleźć tematy, które łączą, to dobry sygnał na dalszą współpracę.

„O, dobrze słyszeć”.

Nie warto przerywać osobie, z którą rozmawiamy, ale warto reagować na to, co ona mówi. Nie muszą to być sztuczne, żywiołowe reakcje, ale spokojne i pozytywne komunikaty.

„Czytałem plany firmy i jest coś, co szczególnie mi odpowiada”.

To może być początek odpowiedzi na pytanie: co wie Pan/i na temat naszej firmy? Pokazuje nasze przygotowanie do rozmowy i podkreśla, że już utożsamiamy się z pracodawcą.

„Nie będę udawał, że wiem wszystko o pracy w tak dużym zespole, bo tak nie jest. Ale szybko się uczę”.

Autentyczność to coś, co jest w cenie. Nikt nie lubi ludzi, którzy udają innych, niż są. Watro, więc przyznać się do swojej słabości, ale podkreślić chęć nauki.

„Myślałem/am o pracy przy tym projekcie i mam już pewne pomysły”.

Na rozmowie kwalifikacyjnej warto pokazać, że jest się człowiekiem z inicjatywą, który ma pewne pomysły. Nie trzeba „wybiegać przed orkiestrę”, ale można pokazać, kreatywność i zaangażowanie.

„Na początku naszej rozmowy wspomniał Pan/i o...”.

Zdanie, które nawiązuje do początku rozmowy, jest sygnałem dla rozmówcy, że uważnie go słuchaliśmy. Dajemy tym samym sygnał, że jesteśmy dobrym partnerem do rozmowy. To bardzo ceniona umiejętność w kontaktach biznesowych.

„Mógłby Pan/i opowiedzieć mi coś więcej o obowiązkach na tym stanowisku?”

Pytania – to bardzo ważna część rozmowy kwalifikacyjnej. Nawet jeśli czujemy, że na tym etapie spotkanie wyczerpało naszą wiedzę, pytajmy. Osoba, z którą rozmawiamy, odbierze nas za osobę zainteresowaną pracą na tym stanowisku i najpewniej z zadowoleniem wytłumaczy niezrozumiałe

"Zdania - klucze" które sprawdzą się w rozmowie kwalifikacyjnej

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: czwartek, 09, listopad 2017 22:36

Dawid Kulpa

Odsłony: 2982

kwestie. Nic nie nastawia rozmówcy tak przychylnie, jak widok osoby zaangażowanej w konwersację.

„Pozwolę sobie pogratulować Pana/i zespołowi branżowej nagrody”.

Takie zdanie wypowiedziane na rozmowie kwalifikacyjnej, z jednej strony jest informacją dla rozmówcy, że znamy dobrze branżę, a z drugiej, że doceniamy pozycję firmy na rynku.

Idąc na rozmowę, warto mieć w głowie „zdania- klucze”, które mogą ukierunkować rozmowę na właściwe tory. W parze ze słowami musi współgrać także nasza mowa ciała. Ważne, aby te komunikaty były spójne. Wówczas nasz rozmówca odbierze nas za autentycznego i wiarygodnego kandydata do pracy.

Źródło: monsterpolska.pl