

Recepcja

To najdłuższa jazda windą. W górę, w górę, w górę, z wieloma bolesnymi przystankami zanim dotrzesz na swoje piętro. „Killing Me Softly” nuci irytująco z niewidocznego głośnika gdzieś w kabinie windy. W końcu drzwi się otwierają. Recepcja wygląda zza kępy liściastych roślin doniczkowych. Na ścianie za recepcjonistką widnieje logo firmy. Zapowiadasz się jej, a potem siadasz na krześle z chromowaną ramą, obitym gruboziarnistym materiałem, który jest jeszcze bardziej irytujący niż muzyka z windy.

Czekasz.

Nie możesz się tego doczekać.

Nadal czekasz.

Musi być coś wspólnego z tym 5- lub 10-minutowym okresem oprócz trzymania zakładek na motylach w żołądku. Ten rozdział zawiera kilka pomysłów.

„Punktualnie”: to znaczy na czas

Wywiady są kwaśne z wielu powodów. Naturalną tendencją jest obwinianie o porażkę rozmówcy, który jest przecież osobą na miejscu, wykonawcą. Ale do wywiadu potrzeba (co najmniej) dwojga, i często to rekruter źle wykonuje swoją pracę. Zwykle zaczyna się od bardzo podstawowego problemu: wielu rekruterów nie poświęca czasu ani wysiłku, aby dokładnie określić, czego chcą od potencjalnego pracownika. W związku z tym oszałamiająca liczba wywiadów to po prostu dryf. Mimo to możesz się założyć, że jest jedna rzecz nawet najbardziej niejasna i najbardziej wolna - pracodawca chce, aby jego pracownicy pojawili się na czas. Wyniki rozmowy kwalifikacyjnej są w dużej mierze kwestią subiektywną i dlatego mogą być trudne do oceny. Ale każda rozmowa kwalifikacyjna zaczyna się od obiektywnego testu, który jest zbyt łatwy do oceny. Albo jesteś tam na czas lub nie. W Części 4, podkreślono znaczenie wiedzy, dokąd się udać, jak się tam dostać i jak długo to potrwa. Poruszaj niebem i ziemią, aby dotrzeć na czas.

Czy wcześniej jest źle?

Postaraj się przybyć 10 minut przed planowaną godziną rozmowy kwalifikacyjnej. Jeśli jesteś jeszcze wcześniej, wykorzystaj swój dodatkowy czas, aby określić zasoby recepcji. Przyjrzymy się temu w dalszej części zatytułowanej „Badania w recepcji”.

Kiedy pracodawca się spóźnia

"Jestem tutaj. Gdzie ona jest?" mówisz do siebie, tłąc się, potem dusząc, wreszcie gotując na parze. Co zrobić, gdy pracodawca się spóźnia? Po pierwsze, upewnij się, że rekruter wie, że przybyłeś. Jeśli recepcjonista jest obecny, zamelduj się. Jeśli nie ma recepcjonisty, poczekaj dokładnie do wyznaczonej minuty, a następnie zapukaj do drzwi biura. Jeśli recepcjonista jest z dala od swojego stanowiska, poczekaj nie więcej niż minutę po wyznaczonym czasie. Jeśli są dostępne drzwi do pukania, zapukaj. Jeśli telefon jest w zasięgu ręki, wybierz numer wewnętrzny swojej grupy. Jeśli go nie znasz, wybierz „0”. Nigdy nie wchodzi za biurko recepcjonisty, aby skorzystać z telefonu. Używaj go tylko wtedy, gdy wyraźnie ma być dostępny dla odwiedzających. Oczywiście „późny” to pojęcie względne. Dla Ciebie oznacza to minutę po ustalonej godzinie. Dla pracodawcy to kwestia opinii - a twoja nie ma większego znaczenia. Oto, co bym zrobił:

* Siedem minut po zaplanowanej godzinie zapytaj recepcjonistkę (jeśli taka jest), czy miała jakieś słowo od pana Smitha: „Moja wizyta była zaplanowana na dziesiątą. Czy miałaś jakieś wieści od pana Smitha? To potwierdzi, że recepcjonistka rzeczywiście cię poinformowała. Może to również skłonić

recepjonistę do zadzwonienia do pana Smitha przypomnieniem. Jeśli odpowiedź brzmi „Nie. Żadnego słowa. Zadzwoni do ciebie, kiedy będzie gotowy. Podziękuj i wróć na swoje miejsce.

* 17 minut po znaku poproś recepcjonistę, aby zgłosiła się na wizytę: „Jest naprawdę dość późno. Czy mógłby Pan/Pani się z nim skontaktować?

* Jeśli upłynie pół godziny, a pracodawca nie zmaterializował się, wyjmij kartkę - lub poproś o nią recepcjonistę - i napisz uprzejmą notatkę: „Drogi panie Smith: Jest 10:35 i zakładam że został Pan nieoczekiwanie i nieuchronnie zatrzymany. Może lepiej przełożmy nasze spotkanie. Mój numer telefonu to 555-5555. Skontaktuję się z tobą później tego popołudnia. Podpisz notatkę, złóż ją na pół, napisz wyraźnie nazisko pana Smitha i wręcz recepcjonistce. Grzecznym głosem, który nie zdradza żadnego śladu irytacji, poproś go lub ją: „Proszę upewnić się, że pan Smith otrzyma tę notatkę. Będziemy musieli przełożyć naszą wizytę. Dziękuję bardzo.”

Zachowaj tę sytuację w perspektywie. Masz pełne prawo być zły, jeśli pracodawca spóźnia się na rozmowę, zwłaszcza jeśli nie zadzwoni, aby wyjaśnić sytuację. Ale gniew na nic ci się nie przyda, kiedy w końcu pojawi się rekruter. Ostatnią rzeczą, którą chcesz zrobić, to udać się na wywiad z chipem na ramieniu. Wybacz, zapomnij i kontynuuj rozmowę. To powiedziawszy, możesz chcieć to zachować

Incydent z tyłu głowy, gdy decydujesz, czy przyjąć ofertę od szefa, który nie myśli o tym, by kazać ci czekać.

Recepjonistka: przyjaciel w czynie

Chcesz mieć przyjaciela w środku? Zrób sprzymierzeńca z recepcjonistą. To nie jest trudne. Niestety, recepcjonistki są przyzwyczajone do traktowania ich jak meble do poczekalni. Najczęściej traktuje się je jako oprawy, kogoś, z kim można rozmawiać, a nie z kim, w celu dotarcia do osoby, którą odwiedzający naprawdę chce zobaczyć.

Twoje podejście powinno być inne. Spróbuj tego:

Ty: Dzień dobry! Sarah Livingston do pana Thomasa.

Recepjonistka: Proszę usiąść. Powiem mu, że tu jesteś.

Ty: Dziękuję. A Twoje imię to ...?

Recepjonistka (pauzuje, lekko zaskoczona pytaniem): Jane Reynolds.

Ty: Cześć, Jane. Rozmawiam z panem Thomasem. Jak się miewa dziś rano?

Recepjonistka: Och... wszystko w porządku. Wiesz, zawsze się spieszy. Pod presją.

Ty: Och. Coś niezwykłego?

Recepjonistka: Cóż, wiem, że wszyscy są spięci w związku z wielkim spotkaniem sprzedażowym. Zdarza się co roku. Zawsze chrupnięcie... Słuchaj, lepiej mu powiem, że tu jesteś.

Ty: Dziękuję, Jane. Miło mi cię poznać.

Recepjonistka: Cóż, powodzenia!

Większość rozmówców nigdy by nie pomyślała o takiej rozmowie. I o to właśnie chodzi. Nie chcesz być jak większość rozmówców. Chcesz się wyróżnić i dać sobie przewagę. Taka krótka wymiana zdań może przynieść trzy rzeczy:

1. Zachęca pierwszego strażnika do pomocy. Ta pomoc może być niczym więcej niż przyjemnym głosem informującym pana Thomasa. Uprzejma „Pani. Sarah Livingston jest tutaj na twoim spotkaniu” sprawi, że pan Thomas wejdzie w bardziej otwarty nastrój niż szczekanie: „Już jest godzina dziesiąta”. Co więcej, jeśli pan Thomas nie odpowiada, gdy jest zadzwoniony, przyjazny recepcjonista może pomóc go wysłedzić.

2. Możesz uzyskać skrawek informacji poufnych, przynajmniej coś, co pomoże ci dostosować ton prezentacji do nastroju pana Tomasza. Jeszcze ważniejsza jest ciekawostka, która sprawia, że naprawdę patrzysz na piłkę: „Mr. Thomas, bardzo się cieszę, że zorganizował Pan to spotkanie - zwłaszcza, gdy jesteś tak zajęty spotkaniami sprzedażowymi. Wiem, jak to jest. Co za świetny sposób na rozpoczęcie rozmowy kwalifikacyjnej!

3. Jeśli recepcjonista wie, kim jesteś, jest o wiele bardziej prawdopodobne, że przyspieszy kolejne telefony uzupełniające: „Cześć, Jane. Tu Sarah Livingston. Czy mógłbyś mnie połączyć z panem Thomasem?”

Postój

Nie potrzebujesz dyplomu z fizjologii, aby wiedzieć, jak się czujesz, kiedy się denerwujesz. Nawet jeśli nie jesteś pilnie zmuszony, aby to zrobić, dobrze jest złożyć wizytę w toalecie przed pójściem na rozmowę kwalifikacyjną:

* Rób, co musisz. Gdy już zrobisz, co musisz zrobić, skorzystaj z okazji, aby umyć ręce i dokładnie je wysuszyć. Pozbądź się spoconych dłoni, przygotowując się do pierwszego uścisku dłoni. Jeśli nie musisz się martwić o makijaż, spryskaj twarz odrobiną zimnej wody. To złagodzi wszelkie nerwowe rumieńce, a także Cię obudzi. (Uważaj, aby nie zamoczyć garnituru, koszuli lub bluzki.)

* Spójrz w lustro. Teraz spójrz w lustro i upewnij się, że wszystko jest w porządku: zawiązać prosto? nie ma łupieżu na ramionach? Wszystko dobrze zapięte? Buty zawiązane? Upewnij się, że nie masz smug na twarzy, żadnej szminki, ani jedzenia między zębami. Co ważniejsze, przyjrzyj się sobie dobrze. Uśmiechnij się. Uśmiechnij się ponownie. Uśmiechnij się po raz trzeci. Zachowaj ten uśmiech na twarzy, gdy wrócisz do poczekalni i gdy wejdiesz na rozmowę kwalifikacyjną.

Badania w recepcji

Czy to nie wspaniałe, gdy wszystko układa się w zorganizowany i uporządkowany sposób? Decydujesz się wysłać list motywacyjny i CV do Acme Widgets, więc udajesz się do biblioteki, aby przeprowadzić badania (aby uzyskać sugestie), a kiedy zostaniesz wezwany na rozmowę kwalifikacyjną, ponownie w 100 procentach przygotowanych, w pełni zorientowanych w tym, kto, co i gdzie w Acme Widgets. Sprawy mogą się tak ułożyć. I znowu, co jeśli tak się stanie: jest 9:30 w środę rano, a firma, do której właśnie wysłałeś zimny list, aby zadzwoniła do Ciebie na rozmowę kwalifikacyjną. Chcą cię tam o 11:30. Dziś. Czy nie masz czasu na przygotowanie:

A. Oskrzydłać i mieć nadzieję na najlepsze?

B. Powiedz, że masz inną wizytę i spróbuj zmienić termin?

C. Po prostu powiedz nie?

Spośród tych trzech, B jest prawdopodobnie najbardziej produktywnym wyborem. Ale co, jeśli pracodawca odpowie, że się spieszy? „Natychmiast potrzebujemy kogoś. Wielu kandydatów czeka w kolejce i po prostu nie wiem, czy zdołam cię wcisnąć później. A co, jeśli jest to po prostu zbyt wielka okazja, by ryzykować odkładanie? Następnie pomiń A do C i przejdź bezpośrednio do Planu D:

Poinformuj pracodawcę, że przełożysz inne spotkanie i będziesz tam punktualnie o 11:30. Uzyskaj wszelkie niezbędne wskazówki i koniecznie zapytaj, czy biuro ma recepcję (bo będziesz musiał ją wykorzystać do szybkiego rozeznania): „Czy jest recepcja, do której się wybieram?” Podziękuj pracodawcy i rozłącz się. A teraz - jeśli pracodawca odpowiedział, że będziesz zgłaszać się do recepcji - jak szalony, żeby się tam dostać do biura co najmniej 20 minut przed wyznaczoną godziną. Pół godziny jest jeszcze lepsze. Zbadaj lobby lub poczekalnię, aby znaleźć taką literaturę firmową, jak:

- Raporty roczne
- Miesięczne biuletyny
- Katalogi produktów
- Broszury lub ulotki produktowe/usługowe

Jeśli nie widzisz niczego na stolikach końcowych i stojakach na broszury, zapytaj recepcjonistkę: „Czy masz broszury zawierające opis kapsułek Acme Widgets? Coś, co mógłbym przeczytać, czekając? A kiedy z nim rozmawiasz, pamiętaj, aby powiedzieć, że jesteś bardzo wcześnie na wizytę. Nie musisz tłumaczyć, dlaczego jesteś tak wcześnie, ale proś, aby jeszcze nie być ogłaszanym: „Proszę, nie ogłaszaj mnie jeszcze. Nie chcę przeszkadzać panu Thomasowi. Teraz wykorzystaj swój czas, aby usiąść i poczytać. To jest badanie awarii i szukasz cennych haczyków, na których możesz zawiesić nadchodzącą rozmowę:

- Główne produkty lub usługi. Przejrzyj literaturę w poszukiwaniu tych. Jakie są „flagowe” produkty lub usługi firmy? Co czyni je wyjątkowymi?
- Wielkie wydarzenia. Biuletyny mogą wspominać o ostatnich konferencjach sprzedażowych, zjazdach i tym podobnych. Jakie produkty, usługi lub problemy były kluczowe w tych wydarzeniach?
- Gorące trendy. Zajrzyj do literatury, aby zidentyfikować i omówić tematy dotyczące skrótów.
- Problemy z prasowaniem. Literatura może przytaczać problemy branżowe, trudności regulacyjne i tym podobne.

Motyle są bezpłatne

Prawie każda książka instruktażowa do rozmów, z którą się spotkasz, przyznaje, że strach i nerwowość są częścią obrazu. Ale zazwyczaj rezultatem dyskusji jest w efekcie po prostu musisz żyć z uczuciami: „Wszyscy są zdenerwowani. Nie jesteś sam.” To prawda, ale niewiele pomaga, gdy bije ci serce, usta są suche jak stara bawełna i masz ochotę zwymiotować. Nie przemilczajmy odczuć strachu. Pewnie pamiętasz, jak czytałeś o reakcji „walcz lub uciekaj” na lekcjach zdrowia lub biologii w liceum – jak w obliczu zagrożenia przetrwania organizm szykuje się do walki lub ucieczki: bicie serca przyspiesza, układ trawienny się wyłącza, mięśnie napinają się, zmysły stają się bardziej skupione. Teraz, jako cywilizowany człowiek u progu XXI wieku, możesz powiedzieć sobie, że tak naprawdę nie masz do czynienia z sytuacją życia i śmierci: żaden tygrys szablozębny nie zaatakuje twojej jaskini. I miałbyś rację. Ale czy ta wiedza cię uspokoi? Prawdopodobnie nie. Chociaż prawdą jest, że nie walczysz o swoje życie, walczysz o swoje środki do życia. Spójrz prawdzie w oczy: dużo jeździ na rozmowie o pracę. Niezależnie od tego, co może dla ciebie oznaczać konkretna rozmowa kwalifikacyjna – awans na szczebel kariery, podwyżka wynagrodzenia lub możliwość zarobienia czynszu w przyszłym miesiącu – zawsze chodzi o zdobycie czegoś, czego potrzebujesz lub czegoś, czego chcesz (nie wspominając o czymś, czego potrzebuje twoja rodzina lub też chce). Nic dziwnego, że się boisz. Ale nie tylko toleruj lub żyj ze strachem. Rób to, co robią mistrzowie sportowców, świetni muzycy, najlepsi kierowcy wyścigowi i gwiazdy. Wykorzystaj swój strach. Poczuj to, okiełznaj, aby dodać energii, wyostrzyć umysł, refleks, zmysły i wrażliwość. Jak Ty to robisz? Podążaj za przykładem profesjonalistów w dowolnej dziedzinie. Przygotuj się jak najdokładniej. Ich zadaniem jest nauczyć się pokonywania przeszkód, jak uderzać C powyżej wysokiego

C z wyrazistością kryształ, jak pędzić do rowu w Indianapolis, jak znaleźć serce i duszę Prince Hamlet. Zrób to samo w swojej dziedzinie.

CPR

Niestety, czy to z powodu niepokoju, czy z innej przyczyny, możesz czuć się zbyt chory, aby skutecznie przeprowadzić rozmowę kwalifikacyjną. Jeśli to możliwe, zadzwoń i przełoż rozmowę. Jeśli pracodawca jest poważnie zainteresowany Tobą, zastosuje się do tego. Ale w każdym razie zwykle lepiej zaryzykować utratę tej konkretnej rozmowy w tym konkretnym czasie, niż stworzyć złe wrażenie, które może pozostać z tym pracodawcą na stałe, uniemożliwiając ci zatrudnienie przez niego. Jeśli zachorujesz tuż przed lub w trakcie rozmowy, przeproś i idź do toalety. Jeśli nie możesz się opanować, wróć do rekrutera i wyjaśnij, że walczyłeś z grypą (lub inną pospolitą dolegliwością), że myślałeś, że zniknie, ale że czujesz się zbyt chory, aby kontynuować rozmowę: „Nie wiem Nie chcę cię narazić na ryzyko złapania mojej grypy. Byłbym bardzo wdzięczny, gdybyśmy mogli przełożyć harmonogram, tak abym mógł dla ciebie występować najlepiej jak potrafię. Heroizm nie zostanie doceniony na rozmowie kwalifikacyjnej. Żaden pracodawca nie chce mieć spotkania z upiorną zjawą, która w oczywisty sposób cierpi. Rekruter nie chce też być zamknięty z kimś, kto kicha i hakuje. Twoim najskuteczniejszym posunięciem jest ubieganie się o nową datę rozmowy kwalifikacyjnej.

Boimy się, bo biegamy

Wielki amerykański filozof i psycholog William James oświadczył, że nie uciekamy, bo się boimy, ale boimy się, bo uciekamy. Podobnie, duża część strachu, jaki odczuwasz podczas rozmowy kwalifikacyjnej, nie wynika z rzeczywistego strachu, ale z twojej interpretacji fizycznej reakcji na rozmowę kwalifikacyjną. Dźwięk mylący? Cóż, kiedy pojawia się niepokój i stres związany z wywiadem (podobnie jak stres związany z bieganiem), serce bije szybciej, mięśnie napinają się i – voilà! – czujesz strach (a przynajmniej tak myślisz). W rezultacie serce bije jeszcze szybciej, mięśnie stają się jeszcze bardziej napięte, a motyle rodzą jeszcze więcej motyli.

Opanowanie nerwów

Oto pięć małych ćwiczeń, które pomogą Ci złagodzić nerwy tuż przed rozmową kwalifikacyjną:

1. Chwyć boki siedzenia krzesła i podciągnij się, po cichu licząc do pięciu. Powtarzaj tak często, jak chcesz.
2. Złóż dłonie pod kątem prostym do siebie, kciuki delikatnie splecione. Teraz ściśnij dłonie tak mocno, jak potrafisz. W razie potrzeby powtórz.
3. Zamknij oczy i skoncentruj się na rozluźnieniu każdego mięśnia ciała. Zaczynaj od palców stóp i kieruj się w górę, przechodząc do następnego zestawu mięśni dopiero po rozluźnieniu poprzedniego zestawu. Kiedy dojdiesz do klatki piersiowej, weź głęboki i powolny wdech. Następnie skup się na plecach. Zrelaksuj się. Odłóż głowę do tyłu i rozluźnij mięśnie szyi.
4. Gdy już będziesz fizycznie zrelaksowany, wyobraź sobie spokojną naturalną scenę: wodospad, fale pluskające na plaży, wysokie sosny machające na tle błękitnego nieba.
5. Skup się na sobie. Pomyśl o swoich „odbiorcach” – osobie przeprowadzającej rozmowę – i o tym, jak mu pomożesz, dzieląc się swoją wiedzą i oferując mu szansę zatrudnienia Ciebie – co z kolei znacznie poprawiłoby jego dział lub firmę.

Udawanie mowy ciała

Te ćwiczenia działają. Spróbuj ich. Ale jeśli prawdą jest, że boimy się, ponieważ uciekamy, zdecydowanie najmądrzejszą rzeczą jest przestać biegać. W następnym rozdziale zajmiemy się tematem mowy ciała. Na razie bądź świadomy rodzajów mowy ciała, które sygnalizują strach:

- Kołysanie nogami, stukanie stopą lub „noga tłoka” – ustawianie stopy na palcach i pompowanie nogi w górę i w dół
- Kręcenie włosów
- Załamywanie rąk lub inne nerwowe ruchy rąk
- Lizanie ust
- Obgryzanie palców lub paznokci
- Dotykanie ust lub nosa

Skoncentruj się na wyeliminowaniu takiej mowy ciała, nie tylko dlatego, że wysyła ona do rekrutera negatywne sygnały, ale dlatego, że Twoja własna świadomość takich ruchów – nawet na mniej niż w pełni świadomym poziomie – będzie podsycać ogień strachu: „Pompuję nogę i kręcenie włosów. Muszę być przerażony!” „Ale”, mówisz, „czuję strach i to nie tylko dlatego, że moja stopa stuka. Gdybym się nie bał, nie klepiłbym!” Cóż, może to wszystko jest tylko kwestią twojej interpretacji. Z drugiej strony ta teoria prawdopodobnie nie sprawi, że poczujesz się lepiej, gdy będziesz w środku wywiadu. Więc co robisz? Sfałszuj to. Wywiad to przedstawienie. To teatr. Sfałszuj to. Działać. Występować.

Najmniej, co musisz wiedzieć

- Poruszaj niebem i ziemią, aby mieć pewność, że jesteś na czas. Jeśli pracodawca się spóźnia, nie poddawaj się złości; to ci nie pomoże, kiedy w końcu się pojawi.
- Efektywnie wykorzystuj czas oczekiwania, aby ćwiczyć subtelne ćwiczenia relaksacyjne lub przeprowadzić „badania w recepcji” na ostatnią chwilę.
- Nie przeocz recepcjonisty. Zaangażuj go jako sojusznika. Uważaj jednak, aby nie traktować protekcjonalnie ani nie flirtować.
- Uznaj, że nerwowość jest częścią rozmowy kwalifikacyjnej. Spróbuj okiełznać swoją nerwową energię. Nie pozwól, aby fizyczny wymiar lęku pogorszył lęk.