

Przeprowadzanie wywiadu uzupełniającego

Zacznijmy od upewnienia się, że wszyscy wiemy, o czym tutaj mówimy. Omówiliśmy już typowy scenariusz rozmowy kwalifikacyjnej - wywiad przesiewowy, po którym następuje wywiad pogłębiony lub selekcyjny. To właśnie na rozmowie kwalifikacyjnej skupiono się w większości z tych części. Jest jeszcze inny możliwy scenariusz wywiadu. Czasami rozmowa kwalifikacyjna nie jest ostateczną rozmową kwalifikacyjną. Standardową praktyką dla konkretnego pracodawcy może być kontynuacja pogłębionej rozmowy z jeszcze innym lub może się zdarzyć, że wcześniejsza rozmowa pozostawiła niektóre pytania bez odpowiedzi, a pracodawca uważa, że konieczna jest kontynuacja. Ten rozdział zawiera kilka sugestii dotyczących radzenia sobie z tak bliskimi spotkaniami trzeciego rodzaju.

Zrobiłeś cię teraz Co?

Po pierwsze, przekonaj się o tym: jeśli wezwanie na rozmowę kwalifikacyjną po rozmowie przesiewowej jest dobrą rzeczą, zaproszenie na ostateczną rozmowę kwalifikacyjną po rozmowie selekcyjnej jest jeszcze lepsze. Jasne, najlepszym scenariuszem byłaby oferta pod koniec rozmowy kwalifikacyjnej. W końcu kto jeszcze chce przejść kolejne spotkanie o wysokiej stawce i stresie? Jednak pracodawca nie poprosiłby Cię o zwrot tylko po to, by powiedzieć Ci, że nie nadajesz się do tej pracy lub dlatego, że chce potwierdzić swoje podejrzenie, że nie nadajesz się do tego. Udaj się na kolejną rozmowę kwalifikacyjną z przekonaniem, że pracodawca jest tobą bardzo zainteresowany, a celem zaproszenia cię na dalszą rozmowę jest głównie potwierdzenie swojej decyzji. Czy to oznacza, że powinieneś założyć, że kontynuacja to czysta formalność? Nie. Czy nadal możesz (by nie wypowiadać się za bardzo w tej sprawie) to zepsuć? Obstawiasz.

Przygotowanie do rozmowy uzupełniającej

Jeśli po rozmowie kwalifikacyjnej otrzymasz informację, że oczekują kontynuacji, natychmiast zacznij się do niej przygotowywać. Chociaż właśnie zakończony wywiad jest świeży w twoim umyśle, zanotuj listę:

- ▶ Poruszone główne kwestie
- ▶ Tematy, które rekruter wymieniał więcej niż raz
- ▶ Kwestie, o których powiedział ci rekruter, są kluczowe
- ▶ Problemy, które Twoim zdaniem pozostają nierozwiązane
- ▶ Pytania, które spodziewałeś się zadać, ale nie zostały
- ▶ Pytania, które zadano, ale żałuję, że nie odpowiedziałeś skuteczniej
- ▶ Błędy, które popełniłeś: błędy w informacjach, nieodpowiednie informacje itd.
- ▶ Pytania, które wciąż masz

Rzeczywiście, dobrym pomysłem jest sporządzenie takiej listy po rozmowie, nawet jeśli nie poinformowano Cię o dalszych działaniach. Są ku temu dwa powody: po pierwsze, może zostać niespodziewanie przeprowadzona rozmowa uzupełniająca, co da ci mało czasu na przygotowanie; po drugie, wszystkie rozmowy kwalifikacyjne dają cenne lekcje, a analiza Twoich wyników będzie pomocna w kolejnych rozmowach z innymi pracodawcami. Przestudiuj swoją listę. Spróbuj znaleźć lub sformułować odpowiedzi na nierozwiązane problemy. Przygotuj punkty do dyskusji na tematy, które wyraźnie najbardziej interesują pracodawcę.

Przewidywanie problemów

Skompiluj i przejrzyj swoją listę. Spodziewaj się, że rozmowa uzupełniająca skupi się na niektórych lub wszystkich kwestiach, które zostały podkreślone w poprzednim wywiadzie, pozostawione nierozwiązane w tym wywiadzie lub wyraźnie nieobecne. Czy możesz być pewien, że Twoja lista obejmuje wszystkie kwestie, które mogą zostać poruszone podczas rozmowy uzupełniającej? Oczywiście nie. Ale można rozsądnie przewidzieć znaczne nakładanie się. Chcesz również upewnić się, że twój własny program jest jasny – że rozwiążesz wszelkie pytania, które nadal masz.

Twoje wejście

Nawet jeśli jesteś bardzo podekscytowany perspektywą zatrudnienia w docelowej firmie, możesz mieć trudności ze wzbudzeniem entuzjazmu do kolejnej rozmowy kwalifikacyjnej. Ile jeszcze mogą mnie przez to przejść? Poczucie oporu, a nawet niechęci do ponownego przejechania przez młyn, jest normalne i należy się tego spodziewać. Uznaj te uczucia, a następnie odłóż je na bok. Dołóż wszelkich starań, aby wprowadzić się w pełen energii, pozytywny nastrój, zanim przejdiesz przez drzwi.

Jak stary przyjaciel

Zrób swoje wejście jak stary przyjaciel. Uśmiechnij się. Powitaj rekrutera lub rekruterów ciepło i mocnymi uściskami dłoni dookoła. Twoim celem jest wywołanie wrażenia, że ta dalsza wizyta to dla Ciebie wielka przyjemność – krok na drodze do zostania pełnoprawnym członkiem zespołu.

Gra w imię

Najbardziej imponująca demonstracja twojego entuzjazmu brzmi prosto. Dla niektórych jest to proste. Dla innych wymaga to wyjątkowo wymagającego wyczynu pamięci. Kiedy wchodzisz i wymieniasz pozdrowienia, zadzwoń do wszystkich po imieniu. OK, to nie jest takie ekscytujące, jeśli rozmawiałeś z szefem jeden na jednego. Ale jeśli spotkałeś trzy, sześć, osiem lub więcej osób i możesz teraz ucisnąć dłoń każdej z nich i powiedzieć „Pani Tomas, wspaniale znów panią widzieć... Pani Perkins, jak się pani miewa? ... Panie Edwards, miło znowu pana widzieć...” i tak dalej, możesz być pewien, że stworzysz wrażenie, które rekruterzy będą dyskutować między sobą i podziwiać. Jeśli ci ludzie staną się twoimi kolegami, współpracownikami i przełożonymi, będą rozmawiać o twojej „niesamowitej pamięci” przez miesiące później. Gra w imię wymaga wysiłku, zwłaszcza gdy masz tak dużo na głowie. W sytuacji wysokiego stresu masz szczęście, jeśli zdołasz zapamiętać własne imię. Jednak wysiłek jest bardzo tego wart. Oczywiście niczyja pamięć nie jest idealna. Jeśli możesz przywitać czterech z sześciu ankierów po imieniu, radzisz sobie bardzo dobrze. Kiedy witasz się z ankierem, którego nazwiska nie możesz sobie przypomnieć, trzymaj ciepły uścisk dłoni, spójrz tej osobie w oczy i powiedz: „Miło cię znowu widzieć. Przepraszam, nie pamiętam twojego imienia...” Druga osoba odpowie – „Bolek Wielgus” – a ty powinieneś powtórzyć imię: „Oczywiście! Panie Wielgus.

Połącz twarz z problemem

Łączenie twarzy z imieniem podważa twoją pamięć; być może naprawdę będziesz musiał się rozciągnąć, aby powiązać problem z osobą, która go zgłosiła. Ale znowu wysiłek jest tego wart. Podczas rozmowy kwalifikacyjnej postaraj się zapamiętać, kto poruszył jaką kwestię. Zaraz po rozmowie zanotuj to. Przejrzyj swoją listę osób, które co powiedziały przed pójściem na spotkanie uzupełniające. Ludzie cieszą się, że są doceniani jako właściciele swoich pomysłów: „Pani. Kelli, pamiętam z naszego pierwszego spotkania, że przepływ gotówki jest twoją szczególną troską. Tak jak powiedziałem wcześniej, zgadzam się, że to kluczowa kwestia, do której podałyby specjalny program motywacyjny. Czy mogę podzielić się z wami moimi pomysłami?”

Już tam jesteś

Bezwładność to tendencja ciała w ruchu do poruszania się ze stałą prędkością, a ciała w spoczynku do pozostawania w bezruchu. Krótko mówiąc, bezwładność jest oporem na zmiany i działa tak samo w sferze ludzkich zachowań, jak w fizyce. Kluczem do przezwyciężenia inercji jest wyobrazenie sobie zmiany. Jeśli uda Ci się sprawić, by ankieterzy zobaczyli Cię jako członka zespołu, o wiele łatwiej będzie im powiedzieć „tak”. Twoja misja podczas wywiadu uzupełniającego polega na osiągnięciu pewnego rodzaju równowagi. Bez stwarzania wrażenia, że uważasz, że praca jest „w worku”, powinieneś zachowywać się tak, jakbyś był już częścią zespołu.

- ▶ Użycie nazwisk ankieterów pomoże osiągnąć to wrażenie.
- ▶ Jeśli to możliwe, mów o długoterminowej przyszłości tak, jakbyś wierzył, że będziesz miał udziały w firmie.
- ▶ Chociaż powinieneś używać woli zamiast woli, unikaj jeśli.

Zatrzymajmy się na chwilę nad tym ostatnim punktem. Zarozumiałe byłoby powiedzenie „Rozpocznę nowy program motywacyjny na tym stanowisku”, ale skuteczne jest zaferowanie: „Rozpocznę nowy program motywacyjny”. Nie czuj się jednak zobowiązany do skromnego dodania warunku kwalifikującego: „...jeśli jestem zatrudniony”. Ankieterzy doskonale zdają sobie sprawę, że Twoje zatrudnienie jest nadal propozycją „jeśli”. Nie musisz im przypominać.

Wybierz swój zaimek

Jednym z najskuteczniejszych sposobów pobudzania wyobraźni zbiorowej pracodawcy, abyś był postrzegany jako członek zespołu, jest po prostu, jeśli to możliwe, używanie zaimków my (i zaborczy nasz) w miejsce ja, ty i twój : „Naszą troską musi być przepływ środków pieniężnych” jest o wiele skuteczniejszym stwierdzeniem niż „Twoja troska musi dotyczyć przepływu środków pieniężnych”. Pokazuje wspólną sprawę i Twoje pełne zaangażowanie w przedsięwzięcie potencjalnego pracodawcy.

Zaangażuj problemy

Mówiąc o zaangażowaniu, należy jak najbardziej agresywnie i entuzjastycznie podchodzić do wszelkich problemów lub trudnych kwestii, które pojawiły się w trakcie działań następczych. Przyjmij i rozpowszechnij postawę, że obawy tej firmy są teraz – już – twoje.

Wykaż zainteresowanie własnościowe we wszystkich poruszonych kwestiach: „Musimy się tym zająć. Długo się nad tym zastanawiałem od naszego ostatniego spotkania i mam kilka sugestii. Chciałbyś ich usłyszeć?”

Bądź pozytywnie nastawiony

Nie unikaj problemów ani wątpliwości, które mogą wyrazić ankieterzy. Przejrzyj taktykę przezwyciężania obiekcji i weź sobie do serca radę, aby nauczyć się traktować obiekcje osoby przeprowadzającej rozmowę kwalifikacyjną nie jako potencjalną przyczynę odrzucenia, ale jako prośbę pracodawcy o pomoc w podjęciu decyzji o zatrudnieniu Cię. Jeśli ważne było wywarcie pozytywnego wrażenia i utrzymanie pozytywnego tonu podczas rozmowy kwalifikacyjnej, jeszcze ważniejsze jest stworzenie pozytywnej atmosfery na każdym kolejnym spotkaniu. Nie odrzucaj na bok ani nie bagatelizuj żadnych wątpliwości lub obaw, które mogą być wyrażone, ale zaakceptuj je jako wyzwania - to znaczy jako okazję do osiągnięcia doskonałości, aby pokazać, że jesteś dokładnie takim typem rozwiązania problemu, jakiego potrzebuje firma. Z tego samego powodu nie należy zadawać żadnych wyraźnie negatywnych pytań ani obawy w tym momencie: „Od pierwszego wywiadu słyszałem

okropne rzeczy o twojej firmie”. Jak najbardziej, zadawaj pytania, ale odkładaj dyskusję o wszelkich potencjalnie negatywnych kwestiach do momentu otrzymania oferty.

Poczekaj, aż „musi cię mieć”

Jeśli wynagrodzenie jest jednym z zagadnień poruszonych podczas rozmowy uzupełniającej, nie trać kontroli nad zasadami negocjacyjnymi, z których najważniejszą jest próba opóźniania dyskusji do czasu, gdy będziesz mieć pewność, że osoba prowadząca rozmowę kwalifikacyjną lub ankieterzy osiągnęli punkt „musisz cię mieć”. Pracodawca chętnie wypłaci więcej pieniędzy komuś, do kogo ma zaufanie i w kogo zainwestował czas i uwagę.

Dokonywanie wyjścia

Najlepiej byłoby, gdyby dalsza rozmowa kwalifikacyjna zakończyła się ofertą pracy, dyskusją na temat wynagrodzenia, radosną zgodą i serdecznymi gratulacjami. Ale może się tak nie skończyć. Jeśli nie, nie przejmuj się. Ale postaraj się doprowadzić spotkanie do pozytywnego zakończenia.

Co robić, a czego nie, aby to zakończyć

Obowiązkiem rekrutera lub rekruterów jest doprowadzenie do zakończenia spotkania uzupełniającego. Jeśli nadejdzie sygnał zamknięcia – „No cóż, nie mam więcej pytań” – bez złożenia oferty, to jest twoja wskazówka, aby pomóc:

► „Podobało mi się nasze spotkanie. Czy jest coś jeszcze – jakieś dodatkowe informacje, które mogę udzielić, które pomogą ci w podjęciu decyzji?”

► „To były ekscytujące spotkania. Co jeszcze musisz wiedzieć, aby podjąć decyzję?”

Jeśli czujesz się bardzo pewnie podczas rozmowy kwalifikacyjnej, możesz zakończyć pytaniem, które skłania ankieterów do działania: „W oparciu o wszystko, czego się o mnie dowiedziałeś, nie zgodziłbyś się, że mam pełne kwalifikacje na to stanowisko?” Unikaj jednak zadawania takich pytań jak:

► „Czy dostałem pracę?”

► „Czy jestem zatrudniony?”

► „Cóż, a co powiesz na to?”

► „Jakie są moje szanse?”

► „Jak to wygląda?”

Czy teraz się zamykam?

Jeśli rozmowa uzupełniająca nie kończy się ofertą, przynajmniej naciskaj na jej zamknięcie: „Kiedy spodziewasz się, że podejmiesz decyzję?” Gdy masz na to odpowiedź, spotkanie dobiega końca. Albo dokonałeś sprzedaży, a to oznacza – jak wiedzą wszyscy weterani sprzedaży – że czas się zamknąć, albo nie. A jeśli nie dokonałeś jeszcze sprzedaży w tym momencie, musisz nareszcie pozostawić decyzję w rękach pracodawcy. Ale chociaż nadszedł czas, aby milczeć, twoja praca nie jest skończona.

Najmniej, co musisz wiedzieć

► Postaraj się zapamiętać nazwiska wielu rekruterów, gdy spotkasz się z nimi po raz pierwszy, abyś mógł przywitać te osoby po imieniu podczas kolejnej rozmowy kwalifikacyjnej.

- ▶ Przygotuj się na kontynuację, zapisując notatki - ważne problemy, nierozwiązane kwestie - natychmiast po pierwszej rozmowie kwalifikacyjnej.
- ▶ Mów i zachowuj się tak, jakbyś miał już długoterminowy udział w firmie; uczyni swoje obawy własnymi.
- ▶ Jeśli to możliwe, używaj zaimków my i my (oraz formy dzierżawczej our) zamiast ja, ty i twój.
- ▶ Jeśli rozmowa zakończy się bez oferty, zapytaj ankieterów, czy potrzebują dodatkowych informacji, aby ułatwić podjęcie decyzji.