

# Stres przed rozmową kwalifikacyjną. Jak go pokonać i świetnie się zaprezentować?

PRACA

**Rozmowa kwalifikacyjna to jedno z najbardziej stresujących doświadczeń w naszym życiu zawodowym. Każdemu zależy, by świetnie się na niej zaprezentować.**

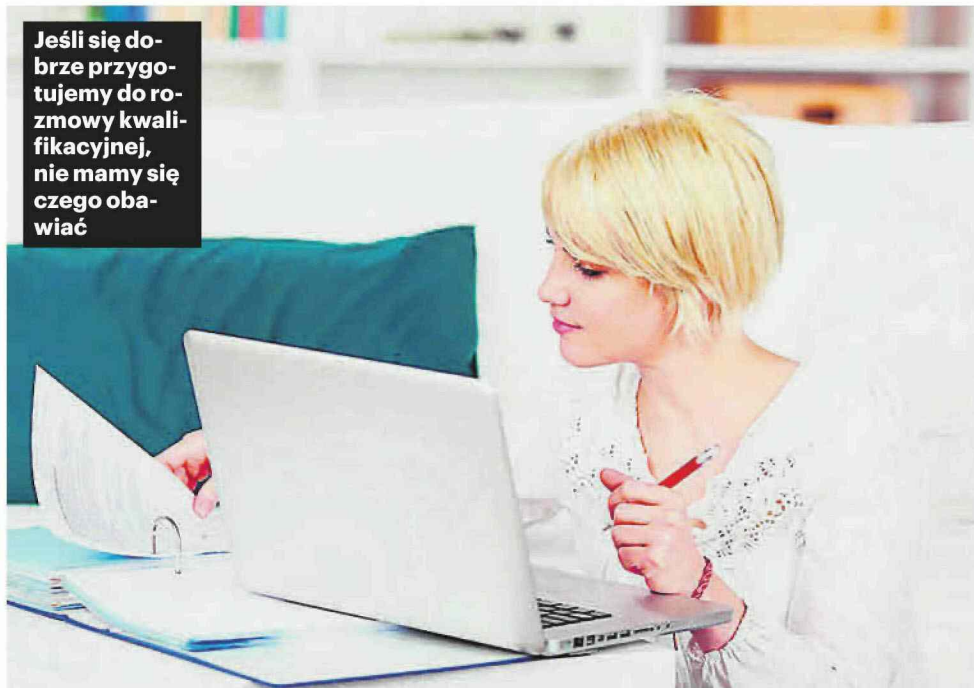
#MOKR

Jednych stres mobilizuje, drugich - paraliżuje, często nawet do tego stopnia, że nie są w stanie dobrze przedstawić swojej kandydatury.

- Wielu kandydatów stresuje się - zupełnie niepotrzebnie - już na samą myśl o spotkaniu z rekruterem. Rekruter nie jest katem, lecz partnerem do rozmowy, który poszukuje odpowiedniego kandydata do pracy. Mało tego, on też ma emocje i niejednokrotnie także się stresuje, choć z zupełnie innych pobudek - zauważa ekspert rynku pracy, Dariusz Michalski prezes agencji HR Global Group.

## MITY I STEREOTYPY NA TEMAT ROZMOWY KWALIFIKACYJNEJ

Nieprzyjazne nastawienie, trudne bądź niestosowne pytania, niespodziewane zagadnienia - mitów, negatywnych opinii i poglądów na temat rekruterów oraz ich zachowania podczas rozmów kwalifikacyjnych nie brakuje. Nie dziwi zatem, że tak wielu



**Jeśli się dobrze przygotowujemy do rozmowy kwalifikacyjnej, nie mamy się czego obawiać**

z nas odczuwa stres przed rozmową o pracę i samym rekruterem.

- Wiele jest sytuacji w życiu, które uznajemy jako stresujące. Możemy do tego grona zaliczyć na przykład egzamin maturalny, wizytę w gabinecie stomatologicznym czy właśnie rozmowę kwalifikacyjną. W tego typu przypadkach, kiedy jesteśmy zestresowani, zawsze po drugiej stronie znajduje się ktoś kogo automatycznie, nawykowo po-

strzegamy jako tego „złego”. W pierwszym przypadku będzie to komisja egzaminacyjna, w drugim stomatolog i to pomimo tego, że dzisiaj mamy rewelacyjne znieczulenia i nie odczuwamy już bólu podczas leczenia, a w trzecim - nasz rekruter. To z jednej strony zupełnie naturalne, a z drugiej - warto edukować i uzmysłwiać grupom docelowym, że ten „zły” wcale taki zły nie jest - tłumaczy psycholog Karolina Piórkowska.

## NIE TAKI REKRUTER STRASZNY...

Celem rekrutera jest tylko i aż wyłonienie najlepszego kandydata na dane stanowisko pracy. Celem kandydata jest zdobycie pracy, którą wyraził swoje zainteresowanie. Obie strony powinny zatem usiąść do rozmów w roli partnerów, nie wrogów. Skąd zatem stres u kandydatów i tak złe postrzeganie rekruterów?

- Najczęściej spowodowane jest to opiniami zasłyszczanymi od bliższych i dal-

szych znajomych na temat nieudanej rozmowy kwalifikacyjnej. W takich opowieściach rekruter jest przedstawiany jako ten negatywny bohater, który zadawał trudne pytania, a na dodatek był niesympatyczny. Bardzo często swoje robi także świadomość, że na dane stanowisko aplikuje x osób, a konkurencja zazwyczaj nas przeraża. Negatywne doświadczenia powodują, że spirala strachu się nakręca - mówi Dariusz Michalski.

Psycholog Karolina Piórkowska zwraca uwagę na jeszcze jeden istotny aspekt.

- Z pewnością większy stres towarzyszy tym osobom, które - czego obojętnie nie rozumie - wybierają się na rozmowy kwalifikacyjne z podejściem „jako to będzie”. Rozmowa kwalifikacyjna to nie jest spotkanie przy kawie z nowym znajomym. Należy się do niej odpowiednio przygotować, a jeśli pójdziemy na rozmowę - że tak to ujmę - „na luzie”, szybko w jej trakcie odczujemy dodatkowe, negatywne napięcie - tłumaczy Karolina Piórkowska.

## CZEGO BOI SIĘ KANDYDAT?

Eksperci zwracają uwagę, że sam stres u kandydata do pracy nie jest czynnikiem, który od razu wyklucza go z możliwości otrzymania

pracy. Istotne jest rozpoznanie przez rekrutera, co jest źródłem tego stresu - po prostu strach przed nieznanym, czy strach z powodu nieprzygotowania do rozmowy.

- Rola osoby rekrutującej jest niebagatelna. To osoba poniekąd także odpowiedzialna za to jak wypadnie kandydat: czy będzie cały czas niedostępny i skryty podczas rozmowy, czy też do bólu oficjalny lub empatyczny. Jednak nawet najlepszy rekruter nic nie wskóra, jeśli strach ciągle będzie panował nad jego rozmówcą - mówi Karolina Piórkowska.

Wnioski? Jeśli kandydat jest przygotowany do rozmowy kwalifikacyjnej, wie co napisał w swoim CV i liście motywacyjnym, posiada minimalną wiedzę na temat firmy, w której walczy o angaż, nie ma powodów do obaw. Natomiast musi mieć także świadomość, że nawet udana rozmowa może zakończyć się brakiem angażu.

- Jedno jest pewne - i z udanych rozmów, i z tych mniej udanych, warto wyciągać wnioski. Takie rozmowy to nic innego jak cenne doświadczenie, które powinniśmy wykorzystywać w naszej przyszłości zawodowej - podsumowuje ekspert rynku pracy, Dariusz Michalski.