

Επικοινωνιακή και Δομημένη Συνέντευξη για Θετικά Αποτελέσματα

Βασίλειος Γ. Νικολόπουλος, PhD cand.

Senior Business Consultant

Intellisolutions SA

Η συνέντευξη αποτελεί το βασικότερο στοιχείο πρόσληψης ενός εργαζόμενου στην σύγχρονη Αγορά. Αποτελεί την μοναδική ευκαιρία του υποψηφίου να κερδίσει, μέσα σε λίγα λεπτά, το ενδιαφέρον του υπεύθυνου HR ή του εκάστοτε Manager που πραγματοποιεί την συνέντευξη. Η βάση της συνέντευξης είναι το Βιογραφικό Σημείωμα, το οποίο είναι το μέσο που «προσφέρουμε τα προσόντα μας» και θα πρέπει να είναι σωστά προετοιμασμένο και να δίνει ουσιαστικές πληροφορίες για τις ικανότητες του υποψηφίου, το πολύ σε μέσα σε 3-4 σελίδες. Στον χώρο του ICT, και ειδικά στην πλειοψηφία των Μικρομεσαίων IT Εταιριών, ο IT Manager, ο Project Manager ή ο Senior Consultant είναι εκείνος ο οποίος και αποφασίζει για την πρόσληψη ενός υποψηφίου και είναι αυτός ο οποίος θα πρέπει να «πειστεί» από τον υποψήφιο για τα ουσιαστικά του προσόντα, κατά την διάρκεια της συνέντευξης. Στις μεγαλύτερες εταιρίες, υπάρχουν και τα HR τμήματα τα οποία και επιμελούνται των γενικών διαδικασιών πρόσληψης και πολλές φορές και με την διενέργεια ειδικών εξετάσεων (skills tests). Στην αγορά του ICT, μεγάλο ρόλο παίζουν ασφαλώς οι γνώσεις και τα skills στην Πληροφορική, η εμβάθυνση στα γενικότερα Συστήματα και Πλατφόρμες (J2EE, .NET, κλπ), οι Επαγγελματικές Πιστοποιήσεις αλλά και η ικανότητα λειτουργίας και λήψης αποφάσεων κάτω από πίεση και αυστηρών deadlines, δεδομένου της σύγχρονης φιλοσοφίας της ICT αγοράς για παράλληλη εκτέλεση IT έργων και των συνήθως στενών χρονοδιαγραμμάτων.

Έτσι, το σύγχρονο Βιογραφικό Σημείωμα, θα πρέπει να δίνει στον υπεύθυνο recruiter, την αίσθηση ότι ο υποψήφιος θα μπορεί να ανταπεξέλθει στα παραπάνω και με όπλο τις γνώσεις του (ακαδημαϊκές και επαγγελματικές), να μπορεί να προσφέρει στην επιχείρηση την λεγόμενη «συγκριτική διαφοροποίηση», είτε μέσω της εξειδίκευσης σε έναν τομέα (expert, certified, development) είτε μέσω του συνδυασμού των γνώσεών του (business development, R&D, management). Δεδομένου ότι οι περισσότεροι αξιολογητές ακολουθούν την τεχνική του «διαγώνιου διαβάσματος» το Βιογραφικό σημείωμα θα πρέπει να χρησιμοποιεί έξυπνα keywords, τα οποία να είναι δομημένα και πλασαρισμένα τυχαία μέσα στις προτάσεις, οι οποίες θα πρέπει να είναι

bulleted. Δεν χρειάζεται να αρχίζουμε πάντα την πρόταση με την ίδια λέξη (πχ. Υπεύθυνος...) ή να κάνουμε copy-paste τις προτάσεις, αλλά να χρησιμοποιούμε τις λέξεις κλειδιά σε διαφορετικές θέσεις μέσα στο κείμενο. Θα πρέπει να περιγράψουμε την ουσία της προϋπηρεσίας μας και τί γνώση πήραμε από αυτή και όχι απλά να περιγράψουμε την θέση που είχαμε, καθώς ο Manager είναι σε θέση να καταλάβει αρκετά πράγματα διαβάζοντας μόνο κάποιες γραμμές και θα μας καλέσει για να μάθει τις λεπτομέρειες. Επίσης, καλό είναι κάποια καλά keywords να είναι bold και όχι ολόκληρες προτάσεις ή παράγραφοι. Το Βιογραφικό Σημείωμα είναι το προσωπικό μας marketing tool και θα πρέπει να ακολουθεί τον χρυσό κανόνα : targeting, differentiation και positioning, με άλλα λόγια πάντα προσπαθούμε να αλλάξουμε λίγο το CV μας ανάλογα με την θέση, αφού πρώτα έχουμε καθορίσει το προφίλ που μας ταιριάζει με βάση το οποίο θα θέλαμε να απασχοληθούμε σε μία εταιρία. Οι μορφές και τα είδη επικοινωνίας, στα πλαίσια μιας Συνέντευξης ποικίλουν, ανάλογα με το είδος της και το αντικείμενο της θέσης. Ο χαρακτήρας του αξιολογητή μπορεί να προσεγγιστεί από τον υποψήφιο, κατά τα πρώτα λεπτά της συνέντευξης και από τον τρόπο της επικοινωνίας του. Ο τόνος, η ένταση, η χροιά και η ευελιξία της φωνής προσδίδει κάποια χαρακτηριστικά τα οποία θα πρέπει να «φιλτράρει» ο υποψήφιος και να τα διαχειριστεί ανάλογα, για να καθορίσει εκείνη την στιγμή το ατομικό του επικοινωνιακό του προφίλ. Γι' αυτό το λόγο δεν είμαστε «βουβοί» κατά την διάρκεια των πρώτων λεπτών, αλλά προσπαθούμε να επικοινωνήσουμε εμείς πρώτοι μαζί του, εκμεταλλευόμενοι διάφορα γενικά θέματα (καιρός, κίνηση στο δρόμο, θέση εταιρίας και περιοχή, κλπ). Είναι σημαντικό για τον αξιολογητή να έχει απέναντί του ένα ευχάριστο και επικοινωνιακό άτομο, καθώς μία μελλοντική συνεργασία μαζί του απαιτεί και συμφωνία χαρακτήρων και η συμπάθεια παίζει σημαντικό ρόλο. Στις απαντήσεις μας είμαστε άμεσοι, δεν γενικεύουμε αλλά δεν είμαστε και μονολεκτικοί. Πρέπει να δώσουμε στον απέναντί μας την αίσθηση ότι ξέρουμε τι θέλουμε και γνωρίζουμε πολύ καλά αυτό που κάναμε στην προηγούμενη εργασία μας. Καλό είναι να δώσουμε και παραδείγματα (Case Studies) από προηγούμενα έργα μας, χωρίς απαραίτητα να ρωτηθούμε για αυτό. Θα πρέπει να κερδίσουμε τον υπεύθυνο μέσα σε λίγο χρονικό διάστημα και να γίνουμε «πόλος έλξης» είτε για επόμενη συνέντευξη είτε για την τελική και επιθυμητή πρόσληψη. Αυτό θα το επιτύχουμε όταν απλά είμαστε ο εαυτός μας και χρησιμοποιήσουμε τον χαρακτήρα του αξιολογητή για να καθορίσουμε την δική μας επικοινωνιακή πολιτική. Και αυτό πρέπει να γίνει μέσα σε λίγα λεπτά...