

Come superare le selezioni



Necessario tenere a mente durante la presentazione la regola delle quattro P: si parla della preparazione, facendo una ricerca approfondita della società per cui si effettua il colloquio, dei suoi prodotti e servizi. Il secondo aspetto fondamentale è la presentazione: il modo di vestirsi e di parlare ha un impatto maggiore di quello che si dice. Per questo occorre scegliere un abbigliamento che sia adatto alla posizione in questione. Fondamentale è anche dimostrare personalità: quindi, evidenziare gli aspetti positivi della propria persona e non dimenticare regole base come sorridere, mantenere il contatto visivo e adattarsi allo stile di chi si ha di fronte. Non bisogna avere timore di esprimere il proprio pensiero: il selezionatore è interessato all'opinione del candidato. Infine c'è la componente di entusiasmo, il fattore di valutazione che maggiormente influenza la decisione. E' utile dimostrare quanto si tiene alla posizione proposta e rimanere positivi sino alla fine del colloquio. Soprattutto tra i profili con una lunga esperienza alle spalle c'è spesso una tendenza a quella che i selezionatori bollano come "lista della spesa", vale a dire l'elencazione delle attività svolte e delle conoscenze maturate in termini a tal punto generici da non offrire un valore aggiunto per il colloquio. Invece l'obiettivo del colloquio è la reciproca conoscenza. Conviene evitare le frasi stereotipate del tipo "ho una forte predisposizione al lavoro di gruppo", puntando piuttosto sul racconto di successi ottenuti in gruppo e mostrando entusiasmo per quello che si è fatto. Secondo una ricerca di Kelly Services, il 16% dei lavoratori italiani afferma di non essere sincero nel proprio curriculum o durante un colloquio, in particolare attraverso l'abitudine a "gonfiare" l'entità dei salari passati (6%) e i livelli di professionalità raggiunti.

da *Affari & Finanza*, 3 novembre, pag. 43