

Trzeba się cenić

IZABELA MARCZAK, IZABELA.MARCZAK@AGORA.PL

PRACA nr 26 dodatek do PRACA nr 150, wydanie z dnia 30/06/2003, str. 5

Szukał pracy przez trzy dni. Sądzi, że to za długo

Kiedy po 12 latach pracy w ubezpieczeniach 37-letni Adam Zdanowicz postanowił zmienić coś w swoim życiu zawodowym, zaczął od rozmowy z samym sobą. - Czy na pewno chcę porzucić dotychczasowe zajęcie? - pytał siebie. - Co chcę dalej robić? Do czego się nadaję? Gdzie mam szansę dostać pracę?

Nie chciał dłużej pracować w ubezpieczeniach, bo miał dość sprzedawania ludziom idei, obietnic i dóbr niematerialnych. Chciał pracować z ludźmi, ale handlując towarem, który da się zobaczyć, którego będzie można dotknąć. - Polacy wolą inwestować w rzeczy namacalne. Może branża motoryzacyjna, a może nieruchomości? To ciekawe i rozwojowe dziedziny rynku - myślał.

Kartkę papieru podzielił na pół - po jednej stronie opisywał swoje mocne strony: "lubię pracować z ludźmi; umiem słuchać; wiem, co mówię, a nie mówię, co wiem...", po drugiej słabe: "nie nadaję się do pracy monotonnej, siedzenia przez osiem godzin za biurkiem...".

Na jak wysokie stanowisko powinienem startować? - kontynuował autoanalizę. - Na najniższe? Nie, bo po co się degradować ze szczebla menedżera do podrzędnego pracownika. Na kierownicze? Tak, ale nie na najwyższe, bo tu potrzebują ludzi z wykształceniem wyższym, a ja mam tylko absolutorium.

Ile chcę zarabiać, w jakim trybie pracować - w normowanym czy nienormowanym czasie? Jak bardzo chcę być samodzielny i niezależny?

Po kolei odpowiadał na pytania, zwracając uwagę na to, czy jest ze sobą szczery. - Czy nie wydaje mi się tylko, że jestem w czymś dobry? Czy nie dokładam sobie zalet i osiągnięć? Czy poradzę sobie na wybranym stanowisku? - zastanawiał się.

Po weryfikacji swoich odpowiedzi Adam zaczął wybierać ogłoszenia i wysyłać CV. Przez trzy dni krążył po pięć godzin między komputerem, telefonem i faksem. Przeglądał oferty pracy w internecie oraz w "Gazecie Wyborczej". - Po dwóch dniach wciąż nic nie znalazłem. Czuję, że tracę czas. Nie wiem, jak ludzie mogą miesiącami szukać pracy i nie popaść w depresję - opowiada. Trzeciego dnia poszukiwań Adam znalazł ofertę w "Gazecie Praca" dla agenta

nieruchomości w warszawskim biurze K&G Partners. E-mailem wysłał im życiorys. Nazajutrz zaproszono go na rozmowę.

* * *

Szedłem po to, by dostać pracę, a nie żeby się przejść - mówi. W K&G Partners oczekiwał go Mirosław Kwiatkowski, dyrektor personalny doświadczony w rekrutacjach. - Dobry agent musi budzić zaufanie (wiek powyżej 25 lat, nienaganny ubiór), umieć rozmawiać z ludźmi na każdy temat oraz ich słuchać, być opanowany, pewny siebie, ale też znać swoją wartość, aby poradzić sobie z trudnym klientem - mówi Kwiatkowski. Dyrektor nie przeprowadza rekrutacji według schematów. Polega jedynie na swoim doświadczeniu, intuicji i obserwacji kandydata. - Nie istnieje coś takiego jak rekrutacja idealna. Podczas jednej czy dwóch rozmów nie można wyczuć motywacji kandydata do pracy na danym stanowisku, poznać jego charakteru. Ktoś może świetnie się sprzedać na interview, a potem okazać się kiepskim agentem - tłumaczy.

* * *

Podczas interview Kwiatkowski pilnie obserwuje Zdanowicza. Jak jest ubrany? Jak usiadł? Czy w pozycji otwartej, wyrażającej gotowość na kontakt, czy w zamkniętej, wyrażającej strach i niepewność? Co robi z rękoma, kiedy odpowiada na pytania? Czy nadmiernie nie gestykuluje? Czy jest spokojny? Może ręce trzęsą mu się ze stresu? Albo unika kontaktu wzrokowego przy trudnych pytaniach? Kwiatkowski lubi zadawać trudne pytania, np. o życie prywatne, nieścisłości w przebiegu kariery zawodowej. Szybko zmienia temat rozmowy, twardo patrzy w oczy, nie uśmiecha się - próbuje maksymalnie zestresować kandydata. Czy to konieczne? Tak. Zawód agenta nieruchomości jest trudny i stresujący. Jeśli osoba na rekrutacji nie może wytrzymać napięcia, to jak poradzi sobie ze stresem klienta, który kupuje mieszkanie za oszczędności całego życia? - pyta dyrektor.

* * *

Z rozmowy z Mirosławem Kwiatkowskim Adam Zdanowicz wyszedł jako świeżo upieczony agent nieruchomości.

IZABELA MARCZAK

IZABELA.MARCZAK@AGORA.PL

[Podpis pod fot.]

Od lewej Mirosław Kwiatkowski, dyrektor personalny K&G Partners, i Adam Zdanowicz, zwycięzca rekrutacji

IZABELA MARCZAK, IZABELA.MARCZAK@AGORA.PL

[autor fot./rys] BARTOSZ BOBKOWSKI
RP-TPR