

Robert Trafny

Rozmowa kwalifikacyjna

Pytania

trudne, proste i niestandardowe



Niniejszy e-book pochodzi ze strony www.chomikuj.pl/e-Darmo

Licencja: Creative Commons BY-NC-SA 3.0 PL

Edycja 2016-2017

Tytuł: Rozmowa kwalifikacyjna – pytania trudne, proste i niestandardowe.

Autor: Robert Trafny

Strona domowa: www.chomikuj.pl/e-Darmo

e-mail kontaktowy: robert-trafny@wp.pl

LICENCJA:

Niniejszy e-book jest całkowicie darmowy do niekomercyjnego użytku. Możesz go w niezmienionej postaci pobrać na swój komputer, stronę internetową, bloga, a także nieodpłatnie rozprowadzać dalej.

Polecane strony:

[Wiedza jest super](#)

[Wiara jest super](#)

[Zmień swoje życie](#)

[Samobójca z depresją](#)

[Zabawne obrazki](#)

Spis treści:

<u>Typowe pytania i odpowiedzi na rozmowie kwalifikacyjnej</u>	4
<u>Pytania niestandardowe na rozmowie kwalifikacyjnej</u>	13
<u>Trudne pytania na rozmowie kwalifikacyjnej</u>	23
<u>Podaj inne zastosowanie przedmiotu</u>	27
<u>Porównania</u>	27
<u>Przekonaj mnie lub sprzedaj mi to</u>	28
<u>Pytania szacunkowe</u>	29
<u>Co byś zrobił, jak się zachował</u>	30
<u>Co myślisz</u>	32
<u>Pytania na orientację</u>	32
<u>Wiedza i umiejętności</u>	33
<u>Niestosowne</u>	33
<u>Głupie</u>	34
<u>Inne</u>	34
<u>Odpowiedzi na trudne pytania na rozmowie kwalifikacyjnej</u>	36
<u>Zagadki logiczne występujące na rozmowie kwalifikacyjnej</u>	41
<u>Datki</u>	50
<u>Polecane strony</u>	51

Typowe pytania i odpowiedzi na rozmowie kwalifikacyjnej

Nie będzie chyba przesady w stwierdzeniu, że rozmowa kwalifikacyjna to marketing w całym znaczeniu tego słowa: wystarczy zrobić dobre wrażenie na rekrutującym, aby mieć szansę na pracę. Mechanizm ten działa zresztą we wszystkich sferach naszego życia. Wiadome jest, iż nasza wiedza i umiejętności także są ważne, ale z pewnością właściwe „sprzedanie się” potrafi przekonać do siebie pracodawcę, który ujrzy w nas jakiś potencjał.

W naszych czasach, w dobie wszechobecnego internetu, spotykamy się coraz częściej z sytuacją, w której niektórzy rekruterzy chcąc pozyskać o nas więcej informacji, przeglądają nasze profile na serwisach społecznościowych takich, jak Nasza Klasa, Facebook czy nasze strony internetowe. Mogą dowiedzieć się z nich znacznie więcej, niż chcemy im powiedzieć. Sam stosuję tę metodę w stosunku do potencjalnych pracodawców. Wpisuję w Google nazwę firmy lub nazwisko właściciela (jeżeli firma jest niewielka) i przeglądam opinie na ich temat. W ten sposób, na przykład odrzuciłem jedną ofertę pracy, zanim jeszcze złożyłem podanie. Okazało się, że właściciel to młody człowiek, który na którymś z serwisów opisuje siebie i wymienia bodajże cztery czy pięć ukończonych kursów z zakresu manipulowania ludźmi i wpływania na ich decyzje. Pomyślałem sobie wtedy: „Nieżył z ciebie będzie pracodawca...”. Człowiek ten mógłby okazać się dobrym lub przynajmniej uczciwym pracodawcą, lecz z kimś, kto kończy takie kursy, nie jest mi akurat po drodze...

Wracając do serwisów społecznościowych i naszych profili, miejmy tego świadomość, że wystawiają one świadectwo o nas, nie tylko wśród społeczności internetowej, ale także czasem w oczach przeglądającego je rekrutera czy przyszłego pracodawcę. Jaką wiedzę może rekruter zdobyć z naszych profili. Przede wszystkim poziom naszej mentalności i kultury osobistej. Nasze wypowiedzi udzielane w internecie nie giną, pozostają latami, więc wszystko, co napiszemy, może stać kiedyś za nami lub przeciwko nam. Jeżeli wypowiadamy się w sposób nieuprzejmy, obraźliwy i bez okazywania szacunku rozmówcy, świadczy to o tym, jak bardzo jesteśmy prymitywni i nieokrzesani. Starajmy się teraz o posadę handlowca lub pracownika obsługi klienta – kto nas zaangażuje na takie stanowisko? Dlatego tak ważne staje się obecnie świadome budowanie własnego wizerunku w sieci.

Na rozmowie kwalifikacyjnej spotykamy się z różnymi pytaniami, ale są takie, które prawie zawsze padną, na przykład gdzie ostatnio pracowaliśmy lub dlaczego już w tej firmie nie pracujemy. Warto za-

wczasu zapoznać się z takimi „standardowymi” pytaniami i przygotować sobie odpowiedzi, abyśmy nie dukali przed rekruterem lub komisją rekrutacyjną, bo obniży to naszą wartość, jeżeli zaczniemy się jąkać i zapętleć w odpowiedziach. Z badań wynika, że wśród pytań, które rekruterzy często zadają kandydatom, na pierwszym miejscu znalazło się to o powody zmiany pracy, później dociekanie o motywację do pracy, oczekiwania wobec nowego pracodawcy oraz największe dotychczasowe sukcesy zawodowe.

Szukając pracy, warto także pozyskać nieco wiedzy z dziedziny autoprezentacji i autopromocji, gdyż kandydaci często nie potrafią właściwie odczytać intencji rekrutera. Takim typowym błędem niedoświadczonych kandydatów jest odpowiedź udzielana na prośbę, aby opowiedzieli coś o sobie. Dużo osób zaczyna streszczać swoje życie i wymieniać swoje zainteresowania, tymczasem przyszłego pracodawcę interesuje przede wszystkim nasza przydatność dla firmy, czyli będzie go interesowało, jakie ukończyliśmy szkoły, kursy, jakie mamy doświadczenie zawodowe, biznesowe i tym podobne. Naprawdę nikogo nie interesuje to, że mamy w domu pięć kotów i dwa psy lub, że lubimy długie spacer...

Poniżej zapoznamy się z niektórymi typowymi pytaniami padającymi na rozmowie kwalifikacyjnej oraz z proponowanymi właściwymi odpowiedziami.

Pytanie 1: Proszę opowiedzieć coś o sobie

Nazywam się ... Ukończyłem studia (lub szkołę) ..., w czasie których największą wagę przywiązywałem do... (nauki języków obcych, nauki zawodu, pracy z ludźmi itp.). Następnie przeszedłem praktyki w ... (praktyki zawodowe, kursy przygotowawcze, szkolenia). Dalej to już edukacja własna, zarówno na podstawie książek, bezpośredniego doświadczenia, jak i konsultacji pod okiem zawodowców. Z wykształcenia jestem ... – zajmuję się tym od ... lat. Temat ten pasjonuje mnie. Uważam, że osoby, które w podobny sposób podchodzą do pracy, są znacznie wydajniejsze i osiągają znacznie lepsze wyniki. W ciągu tego czasu pracowałem w takich firmach jak ... Stanowiska, jakie do tej pory obejmowałem, to przede wszystkim ... W poprzedniej pracy byłem odpowiedzialny za....., co dawało mi duży poziom satysfakcji... Sądzę, że mój dorobek zawodowy w pełni odpowiada, a może nawet trochę przewyższa wymagania stanowiska w Pańskiej firmie. Uważam, że w Pańskiej firmie mam równie szerokie pole do popisu i będę mógł się

przyczynić do jej rozwoju równie skutecznie, co w poprzednich firmach, w których pracowałem.

Pytanie 2: Jakie są Pana słabe strony?

Każdy ma jakieś słabe strony, więc i ja nie jestem od nich wolny. Uważam, że to dobrze, ponieważ wskazują nam one, gdzie powinniśmy skupić naszą uwagę – zarówno na polu zawodowym, jak i prywatnym. Na przykład, kiedy zorientowałem się, że za dużo czasu tracę na gry komputerowe, co było spowodowane wciąganiem mnie przez ten wirtualny świat, zacząłem nastawiać sobie budzik, aby informował mnie, że wyznaczony przeze mnie czas został już wykorzystany. W ten sposób pozbyłem się jednej ze swoich słabych stron, która teraz jest – mogę się przyznać – jedną z moich mocniejszych, ponieważ nauczyłem się dzięki temu organizacji czasu i samodyscypliny. Obie umiejętności przydały mi się później w mojej pracy zawodowej, kiedy to ... (wymienić przykłady). Teraz potrafię szybciej i sprawniej przechodzić od jednego zadania czy projektu do drugiego, bez zbędnego skupiania się na nieistotnych szczegółach. Oczywiście, wciąż mam jakieś słabe strony, ale cały czas nad nimi pracuję.

Zawsze starajmy się podawać takie „wady”, które w oczach pracodawcy będą zaletami, na przykład:

- czasami tak bardzo skupiam się na wykonywanej czynności, że zapominam o upływie czasu,
- jestem uparty w dążeniu do celu,
- lubię przejmować inicjatywę.

Pytanie 3: Jakie są Pana mocne strony?

Jeśli chodzi o cechy przydatne na tym stanowisku, to z pewnością skrupulatność i wytrwałość. Zdaję sobie sprawę, że stanowisko to jest dość wymagającym zajęciem, i między innymi dlatego jestem pewien, że pasuje do mojego charakteru. Lubię wyzwania i zwykle dopinam swego. Jeśli postanowię, że coś zrobię, to po prostu to robię. Z kolei, jeśli chodzi o kontakty z ludźmi, które są rzeczą podstawową w firmie, to myślę, że moje ciepłe relacje, wsparcie i sympatyczne podejście, to coś, co powinno być normą w kontaktach międzyludzkich.

**Pytanie 4: Co udało się Panu najlepszemu zrealizować w życiu?
lub: Proszę przedstawić swoje osiągnięcia.**

Pamiętajmy, że rekruterowi nie chodzi o nasze życie prywatne. Jeśli powiemy: „Najlepsze było ukończenie studiów lub dostanie pracy w firmie X”, to znaczy, że nie mamy dużych ambicji, a tym samym nasza motywacja do pracy będzie mała. Ukończenie szkoły może być tylko punktem wyjścia do bardziej „poważnych” osiągnięć, na przykład, że ciągła praca i doskonalenie się daje ci coraz lepsze rezultaty. Praca jest dla Ciebie miejscem do realizacji swoich potrzeb i zawsze dajesz z siebie wszystko, aby zadania zostały wykonane na najwyższym poziomie.

Oto próbka dobrej wypowiedzi: Jak widzę ludzi w moim wieku, to przypominają mi oni mnie jak miałem lat 16: brak odpowiedzialności, brak podstawowej wiedzy prawnej, ekonomicznej. Ludzie nawet nie wiedzą, co to jest opłata ryczałtowa! Ja miałem w życiu bardzo pod górkę, ale zaowocowało to tym, że teraz jestem dojrzały i bardziej odpowiedzialny niż 95% moich rówieśników. W mojej dotychczasowej drodze zawodowej nauczyłem się pracować w grupie, z różnymi typami ludzi, co pomogło mi późniejszej pracy jako przedstawiciel handlowy. Zawsze miałem dobrych nauczycieli, którzy nauczyli mnie, że w pracy liczy się przede wszystkim uczciwość i rzetelność. Wartości te stosuję teraz także w życiu prywatnym...

Pytanie 5: Dlaczego zwolniono Pana z poprzedniej pracy?

Jeżeli utraciłeś pracę z powodu zwolnień grupowych, to powiedz coś więcej na ten temat, na przykład ile w sumie zwolniono wtedy pracowników.

Inne powody zwolnienia:

- w wyniku zmian organizacyjnych firmy,
- ponieważ chciałbym w większym stopniu wykorzystywać moje umiejętności.
- uważam, że zmiana pracy da mi większe możliwości samorozwoju.

Ważna uwaga: *nigdy nie wypowiadaj się negatywnie o swoim*

poprzednim pracodawcy i miejscu pracy, bo udowadniasz tym brak lojalności.

Jeżeli sam się zwolniłeś, przedstaw konkretne argumenty, które skłoniły cię do takiej decyzji, na przykład: W poprzedniej firmie nie mogłem liczyć na żaden rozwój, pomimo wkładania przeze mnie dużego wysiłku i doskonałych wyników, stąd szukam firmy, która daje większe możliwości, w której będę mógł w całości spożytkować swoje umiejętności, zrealizować własne ambicje, a tym samym przyczynić się do wzrostu firmy na wielu płaszczyznach. Możliwość rozwoju jest czymś, co mnie motywuje. Nie boję się wyzwań i jestem gotów na bardziej odpowiedzialne obowiązki.

Pytanie 6: Jakie są Pana priorytety w pracy?

Rzetelność i uczciwość to cechy, którymi kieruję się w życiu na co dzień, także w życiu zawodowym, więc z pewnością jest to podstawa, na jakiej się opieram. Ważne jest dla mnie także to, aby przyczyniać się do rozwoju firmy, na przykład w ostatniej pracy, kierownictwo firmy było otwarte na sugestie, nawet szeregowych pracowników, więc często dzieliłem się swoimi przemyśleniami. Wiele moich innowacji i optymalizacji zostało zaakceptowane i wprowadzone w życie, dzięki czemu przyczyniłem się do zwiększenia zysków firmy.

Pytanie 7: A co Pana demotywuje w pracy?

Najbardziej czego nie lubię w pracy to nudzić się. Demotywuje mnie także fakt, że jedni mają w sobie więcej motywacji do pracy a inni mniej. Gdy pracuję w zespole praca z takimi osobami to istny koszmar. Kiedy ja chcę działać, oni się ociągają: a to przerwa na papierosa, a to jakaś pogawędka... Nie akceptuję takiego zachowania w pracy. Jak praca to praca – jak przerwa to przerwa...

Nie lubię także niekompetencji, choć wiem, że wynika ona głównie z braku dostatecznej wiedzy pracownika. Wracamy więc to poprzedniej mojej wypowiedzi: brak motywacji w pracy. Zawsze przykro mi, kiedy widzę pracownika, który swoim działaniem bardziej szkodzi firmie, niż pracuje na jej rozwój. Ja akurat staram się nie tylko dobrze wykonywać swoje obowiązki, ale także staram się podnosić swoje kwalifikacje, abym to, czym się zajmuję, robił jeszcze lepiej.

Pytanie 8: Co Pan wniósł do swojej byłej firmy?

Wniosłem na przykład dużo pozytywnej energii, dzięki której praca w zespole stała się bardziej wydajna. Jestem przeciwnikiem eskalacji konfliktu, zawsze dążę do porozumienia i staram się zrozumieć obie skonfliktowane strony, aby znaleźć jakąś płaszczyznę porozumienia.

Dzięki swojej zaradności i kompetencji zostałem dostrzeżony przez kierownika zakładu, który obarczył mnie bardziej odpowiedzialnymi obowiązkami, jak na przykład pełnienie funkcji takiego nieformalnego mistrza nocnej zmiany. Nadzorowałem i synchronizowałem pracę pozostałych pracowników.

Wniosłem także wiele sugestii i propozycji związanych z optymalizacją stanowiska pracy czy jej organizacją. Niektóre z tych działań zostało powierzone do realizacji mojej skromnej osobie, co zawsze bardzo mnie motywowało do większego zaangażowania. W ten sposób czułem się częścią firmy, której los leżał w niewielkiej części także w moich rękach. To kolejny element, który wniosłem do poprzedniej pracy. Zawsze starałem się tłumaczyć innym, że są częścią większej całości i źle pracując, szkodzą nie tylko sobie, ale także pozostałym, ponieważ los pracowników uzależniony jest od sytuacji finansowej firmy. Myślę, że udało mi się w swoich współpracownikach zaszczepić tego typu myślenie.

Pytanie 9: Jakie zmiany wprowadziłby Pan do naszej firmy, jeśli byśmy Pana zatrudnili?

Trudno mi w tej chwili cokolwiek sensownego proponować. Nie znam Waszej firmy aż tak dobrze, musiałbym na nią spojrzeć od środka. Musiałbym poznać pracowników, system szkoleń, organizację pracy, motywację pracowników, atmosferę, jaka panuje w firmie i wiele innych składowych. Z pewnością jednak wniósłbym świeże spojrzenie i mentalność, o której poprzednio opowiadałem, o tym, że pracownicy są częścią większej całości.

Myślę, że szczerą rozmową z pracownikami rzuciłaby wiele cennego światła na obraz firmy i jej kondycję. Przekonałem się wielokrotnie, że nawet zwykli pracownicy, zwłaszcza ci z wieloletnim stażem w firmie, mogą mieć rewelacyjne pomysły, jak poprawić wydajność pracy lub usprawnić wiele obszarów firmy. To nieoceniona skarbnica sugestii i propozycji, która niestety często jest przez pracodawcę niewy-

korzystywana.

Gdybym został zaangażowany do pracy w tej firmie z propozycją jej modernizacji, to od tego właśnie bym zaczął, od rozmowy z pracownikami: co ich boli, co im się podoba, co nie, jak oceniają pracę kierownika zakładu i poszczególnych majstrów, jakie widzą problemy firmy i tym podobne. Nawet gdybym został przyjęty na stanowisko kierownika zakładu, zaproponowałbym firmie, abym przez pierwszy miesiąc mógł pracować jako zwykły pracownik. Tylko w ten sposób, od samego dołu, można wszystko ujrzeć we właściwej perspektywie. Nawet pracownicy inaczej będą rozmawiali o firmie, kiedy naprzeciwno nich będzie stał zwykły pracownik, taki sam jak oni, niż kierownik zakładu, chociażby i z najlepszymi intencjami.

Pytanie 10: Od czego zacznie Pan swój pierwszy dzień w pracy?

Ludzie tworzą firmę, więc dobre kontakty to podstawa. Dlatego pierwszy dzień zacznę od poznania ludzi, nawet jeśli miałyby to być tylko uścisk dłoni i wymiana jednego zdania. Chciałbym także porozmawiać ze swoim bezpośrednim przełożonym o mojej pracy: jakie są moje obowiązki, jakie są oczekiwania wobec mnie i ewentualnie o innych uwagach, jeśli by były. Każda firma prowadzi swoją indywidualną politykę pracy, więc starałbym się szybko odnaleźć w nowych warunkach, aby być częścią zespołu.

Pytanie 11: Czy wykonywał Pan już tego rodzaju pracę?

Niestety, nie dysponuję zbyt dużym doświadczeniem, lecz chętnie współpracuję z innymi osobami, a co za tym idzie, będę mógł w szybki sposób to doświadczenie zdobyć. Jest to też pewna zaleta, gdyż brak doświadczenia umożliwia mi opanowanie moich obowiązków ściśle na wzór wymaganych w tej firmie, bez nawyków i przyzwyczajeń z innych firm. Ponadto moje wcześniejsze doświadczenia dają mi bardzo dobre podstawy do opanowania tej umiejętności. Myślę, że każda praca stanowi wyzwanie, którego chętnie się zawsze podejmuję. Nigdy nie miałem problemów z opanowywaniem nowych czynności.

Jeżeli mamy doświadczenie, ale krótkie:

W ciągu tego czasu nauczyłem się.....; sprawowałem nadzór

nad.....; osiągnąłem takie wyniki jak:

Pytanie 12: Jakie są Pańskie oczekiwania finansowe?

Zdaję sobie sprawę, że nowym pracownikom zwykle oferuje się niższą stawkę godzinową. Wiem jednak, że jestem w stanie wnieść ponadprzeciętny wkład w Pańską firmę, chciałbym więc być uczciwie i adekwatnie wynagrodzony. W ostatniej mojej pracy, za podobne stanowisko zaoferowano mi Mam nadzieję, że w Pańskiej firmie mogę liczyć na podobne warunki finansowe. Uważam, że to uczciwa stawka wobec obowiązków, jakie mnie czekają. Oczywiście, jestem otwarty na negocjacje. Zależy mi bowiem na obustronnym zadowoleniu. Jestem otwarty także na tak zwany okres próbny z zaniżoną stawką, aby firma mogła zapoznać się z moimi umiejętnościami. Po okresie próbnym oczekiwałbym jednak pełnej, typowej stawki, jaka obowiązuje na tym stanowisku.

Pytanie 13: Dlaczego mamy zatrudnić akurat Pana?

Uważam, że opłaca się inwestować w pracowników z doświadczeniem. Pracowałem w tym zawodzie przez przeszło [podać jak długo]. Choć teoria i wiedza są istotne, to bez poparcia w praktyce mogą nie być wystarczające do produktywnej i właściwej pracy. Ponieważ mogę się pochwalić jednym i drugim, to sądzę, że jestem odpowiednią osobą do tej firmy. Również moje kwalifikacje odpowiadają Pańskim wymogom: biegle posługuję się komputerem oraz biurowym oprogramowaniem... Cechuje mnie zdecydowanie, pewność siebie i jestem w miarę komunikatywny, dzięki czemu wydajnie pracuję w zespole. A dodatkowo doksztalałem własne umiejętności, kończąc następujące szkolenia: [wymienić]. W poprzedniej pracy moje innowacyjne strategie i propozycje zwiększyły dochody firmy i przyczyniły się do zwiększenia efektywności pracy. Wiem, że mogę zrobić to samo dla Pana. Mam znacznie większą wiedzę i umiejętności niż są wymagane na tym stanowisku. Posiadam więc potencjał, który firma będzie mogła wykorzystać.

Pytanie 14: Co chce Pan robić za pięć lat?

Chociaż trudno jest przewidzieć przyszłość, szczerze wierzę, że za

pięć lat będę jednym z najskuteczniejszych pracowników firmy – taki przynajmniej jest mój ambitny cel. Chcę wykonywać swój zawód na jeszcze lepszym poziomie, interesuje mnie dalsze doskonalenie i rozwijanie umiejętności. Mam świadomość, że moja praca przekłada się na sytuację firmy, dlatego chcę brać czynny udział w rozwoju swojego miejsca pracy i być przydatny. Dbając o swój rozwój osobisty, zwiększam jednocześnie wartość dla firmy. Mam nadzieję, że i firmie zależy na wykwalifikowanej kadrze i zapewni mi system szkoleń, który podniesie moje kompetencje...

Pytanie 15: Czy ma Pan do mnie jakieś pytania?

Przygotuj sobie przed rozmową pytania, które są dla Ciebie ważne. Mogą dotyczyć zakresu obowiązków na danym stanowisku, samej firmy i jej produktów czy też dalszego procesu rekrutacji. Brak pytań do rekrutera świadczy o Twoim braku przygotowania i małej motywacji do pracy. Niech rekruter nie ma wątpliwości, że dobrze przygotowałeś się do rozmowy.

Przykładowa wypowiedź:

Tak, oczywiście. Chciałbym dowiedzieć się czegoś więcej o tym stanowisku: na przykład, czym powinien wyróżniać się pracownik zajmujący tę pozycję? Jaki miałby być konkretnie zakres moich obowiązków? Czy firma przeprowadza szkolenia pracowników w celu podniesienia ich kwalifikacji? Czy istnieje możliwość awansu i jaki trzeba mieć staż, aby móc awansować? Chciałbym kontynuować naukę w systemie zaocznym, czy firma wychodzi naprzeciw takim aspiracjom pracownika, chociażby stosując elastyczny czas pracy, dopasowując go do potrzeb uczącego się pracownika?

Pytania niestandardowe na rozmowie kwalifikacyjnej

Aplikując na poważne stanowisko w firmie, podczas rozmowy kwalifikacyjnej często padają niestandardowe pytania, wykraczające daleko poza zakres tak zwanych „normalnych” pytań. Im wyższe lub bardziej wymagające stanowisko, tym większe prawdopodobieństwo, że spotkamy się z tego typu pytaniami. Mają one na celu sprawdzenie innych cech kandydata, nie tylko wiedzę i umiejętności. Ważne są przecież także takie cechy jak odporność na stres, radzenie sobie z trudnymi sytuacjami czy chociażby stosunek kandydata do siebie i ludzi. Należy pamiętać, iż nie zawsze trzeba odpowiadać na pytanie lub zgadzać się na wykonanie krępującej dla nas czynności. Czasami takie pytania lub zadania mają tylko sprawdzić, czy kandydat potrafi asertywnie odmówić odpowiedzi na pytanie, które jest dla niego niestosowne.

Na niektórych stanowiskach, tego typu cechy są obowiązkowe. Wyobrażacie sobie pilota samolotu lecącego wprost na skały, który w decydującej chwili panikuje lub traci głowę? Albo: czy wyobrażacie sobie handlowca, który jest wulgarny i arogancki wobec klientów? Pytania niestandardowe pozwalają lepiej poznać charakter i naturę kandydata. Często wydają się one bezsensowne lub wręcz głupie, jednak reakcja aplikanta na nie i jego odpowiedź mówią wiele rekruterowi, który potrafi te wyniki zinterpretować.

Profil psychologiczny kandydata tworzy się na podstawie analizy stanowiska pracy. Inną osobowość przecież powinien mieć informatyk zarządzający bazami danych, a inną przedstawiciel handlowy będący cały czas w trasie i przedstawiający oferty klientom.

Prekursorem nieszablonowego podejścia do rekrutacji była firma Microsoft, a w jej ślady poszli później inni, jak chociażby Google, Yahoo czy Xerox – nie tylko stosowali nietypowe pytania, ale też stworzyli wieloetapowe procesy rekrutacji. Celem działania wielkich koncernów było zbudowanie atmosfery niedostępności oraz wytrącania kandydatów ze sfery komfortu.

Pocieszające jest to, iż w końcu rekruterzy co niektórych firm w końcu zrozumieli małą przydatność pytań niestandardowych. W wywiadzie dla „The New York Times” Laszlo Bock – osoba odpowiedzialna w Google za zasoby ludzkie – oficjalnie przyznał, że łamigłówki rekrutacyjne, z których od lat słynął gigant z Doliny Krzemowej, są całkowicie bezużyteczne! Stwierdził on, że dziwaczne pytania, ani nie pozwalają przewidzieć zachowania kandydata, ani nie potwierdzają jego kreatywności.

Google szczegółowo przyjrzało się swoim procesom rekrutacyjnym

i określiło, co przynosi rezultaty, a co nie. W efekcie zdecydowano, że hipotetycznych pytań i logicznych zagadek na rozmowach kwalifikacyjnych nie będzie. Co więcej, osoby prowadzące rekrutację nie przywiązują już też dużej wagi do wysokiej średniej ocen ze studiów, która była wcześniej jednym z głównych wymogów wobec wszystkich kandydatów. O ile bowiem widać jakąś zależność pomiędzy wysoką średnią a dobrymi wynikami w pracy u osób świeżo po studiach, to w przypadku kandydatów z dużym stażem, którzy edukację zakończyli lata temu, takiej korelacji nie ma. Jest to chyba oczywiste: młody pracownik, poza wiedzą wyniesioną ze szkoły i swoim młodzieńczym entuzjazmem, nic więcej nie posiada. Dojrzały pracownik zawsze będzie przewyższał studenta swoim doświadczeniem i praktyką w zawodzie. W szkole nie da się wszystkiego nauczyć. Życie niesie znacznie więcej, niż można zawrzeć w programie edukacyjnym szkoły.

Google postanowiło skupić się zatem na ustrukturyzowanych wywiadach behawioralnych. Są to rozmowy, w trakcie których analizuje się sukcesy i porażki mające miejsce w naszym życiu zawodowym. W trakcie interview kandydat jest proszony o szczegółowe opisanie jakiejś sytuacji z przeszłości i roli, jaką w niej odegrał.

Oto pytania niestandardowe, z którymi musieli zmagać się kandydaci na różne stanowiska:

Google:

Stanowisko: Product Manager

- Ile piłeczek golfowych zmieści się w szkolnym autobusie?
- Ile jest na świecie specjalistów od strojenia pianin?
- Zaplanuj plan ewakuacyjny dla miasta San Francisco.
- Masz osiem piłek o tym samym rozmiarze. Siedem z nich jest tej samej wagi, a jedna z nich jest nieco lżejsza. Jak możesz znaleźć tę piłkę, która jest nieco lżejsza od reszty, używając tylko dwóch pomiarów?
- Wyjaśnij pojęcie „baza danych” w trzech zdaniach swojemu ośmioletniemu siostrzeńcowi.
- Ile powinieneś wziąć za umycie wszystkich okien wieżowców w Seattle?
- Jak oszacowałbyś, ile rozgłośni radiowych działa w Stanach Zjednoczonych?

Stanowisko: Administrative Assistant

- Załóżmy, że otrzymałeś pudełko ołówków. Wymień 10 rzeczy, które mógłbyś z nimi zrobić, a które nie są ich tradycyjnym zastosowaniem.

Inne:

- Ile osób używa Facebooka w San Francisco o 2:30 po południu w piątek?
- Jeśli mógłbyś wykonywać jedną figurę taneczną do końca życia, co by to było?
- Powiedz mi coś, czego nie chciałbyś, żebym o Tobie wiedział...
- Jakim zwierzątkiem jesteś?
- Czy potrafiłbyś przeskoczyć przez wysoki budynek za pomocą jednego odbicia?
- Ile balonów zmieściłoby się w San Francisco?
- Ile krów jest w Kanadzie?
- Stwórz algorytm, który znajduje najkrótszą drogę pomiędzy dwoma słowami w dokumencie.
- Jeśli w jakimś państwie wszystkie rodziny kontynuują płodzenie dzieci, dopóki nie 'stworzą' chłopca, a potem zaprzestają, to jaki będzie stosunek chłopców do dziewczynek w tym państwie?

Tesla Motors

- Jak opisałbyś siłomierz 8-letniemu dziecku?
(stanowisko: inżynier techniczny)

EMSI Engineering

- Przeliteruj słowo diverticulitis (Stanowisko: Account Manager)



Jeżeli podoba Ci się ta książka, wesprzyj finansowo Autora.
Sam ustal wysokość datku. (patrz [szczegóły](#) na końcu książki)



Epic Systems

- Masz bukiet kwiatów. Wszystkie oprócz dwóch to róże, wszystkie oprócz dwóch to stokrotki i wszystkie oprócz dwóch to tulipany. Ile masz kwiatów?
(Stanowisko: Corporation Project Manager/Implementation Consultant)

Summit Racing Equipment

- Jeśli mógłbyś być jednym z programów Microsoft Office, który byś wybrał? (Stanowisko: E-commerce)

Goldman Sachs

- Na jednej płaszczyźnie umieszczono nieskończoną ilość czarnych i białych kropek. Udowodnij, że odległość między jedną czarną kropką i jedną białą to jedna jednostka.
(Stanowisko: analityk technologiczny)

PepsiCo

- Czy wierzysz w siłę wyższą? (stanowisko: merchandiser)

Deloitte

- Wymień trzech nieznanym sobie ludzi, których najbardziej podziwiasz, i uzasadnij swój wybór. (Stanowisko: menadżer)
- Czy Mahatma Gandhi byłby dobrym inżynierem oprogramowania?
(Stanowisko: analityk)

Sony

- Gdybyś miał być produktem Sony, którym byś był?

(Stanowisko: Retail Sales Specialist)

Facebook

- Porwał cię rosyjski gangster. Umieszcza on w 6-komorowym bębnie rewolweru dwie kule, tak, że znajdują się one w sąsiadujących komorach. Kręci bębniem, celuje w twoją głowę i naciska spust. Ciągłe żyjesz. Teraz pyta cię, czy chcesz, żeby ponownie zakręcił bębniem i nacisnął spust, czy też wolisz, by ponownie nacisnął spust bez kręcenia bębniem. Jakie jest prawdopodobieństwo, że zostaniesz zastrzelony w każdej z tych dwóch opcji? (stanowisko: internetowy analityk marketingowy)

Amazon

- Jak rozwiązywałbyś problemy, gdybyś pochodził z Marsa? (stanowisko: starszy rekruter)
- Jak rozwiązałbyś problem głodu na świecie? (Stanowisko: Software Developer)

Trader Joe's

- Co myślisz o krasnalach ogrodowych? (Stanowisko: Team Member)

Microsoft

- Jakbyś przetestował windę? (Stanowisko: inżynier rozwoju)

Pacific Sunwear

- Wyobraź sobie, że jesteś znakiem drogowym – jakim chciałbyś być? (Stanowisko: sprzedawca)

Twitter

- Dlaczego cię nie zatrudnię? (Stanowisko: rekruter)

Valve Corporation

- Jakie są najlepsze daty do rozpoczęcia kampanii marketingowej w twoim kraju? (Stanowisko: pomoc techniczna)

Advisory Board

- Czy twoja średnia ze studiów odzwierciedla twój potencjał? (Stanowisko: Strategic Marketing Associate)

ADP

- Jeśli mógłbyś być pracownikiem nr 1, ale nie lubianym przez wszystkich współpracowników, albo pracownikiem nr 15 i lubianym przez wszystkich współpracowników, co byś wybrał? (Stanowisko: Inside Sales Associate)

Pinkberry

- Pokój, biurko, czy samochód – co sprzątasz w pierwszej kolejności? (Stanowisko: Shift Leader)

Ernst&Young

- Czy życie Cię fascynuje? (Stanowisko: Tax Analyst)

American Airlines

- Jak dużo pieniędzy w 2008 roku wydali mieszkańcy Dallas na benzynę? (Stanowisko: Revenue Management)

Horizon Group Properties

- W jaki sposób zmieścisz słonia w lodówce?
(Stanowisko: Office Assistant)

BestBuy

- Jaka ilość samolotów przelatuje obecnie nad Kansas?
(Stanowisko: Demand Planning Analyst)

Rain and Hail Insurance

- Jeśli byłbyś superbohaterem, jaką moc byś posiadał?
(Stanowisko: Claim Auditor)

Walker Marketing

- Czy wydechasz ciepłe powietrze? (Stanowisko: Client Manager)

Consolidated Electrical

- Jak reagujesz na tych żartownisiów w Kongresie?
(Stanowisko: Management Trainee)

Inne:

CoffeeHeaven

- Podaj kilka zastosowań młotka,
- Jak opisałabyś kolor niebieski osobie niewidomej.

KFC

- Jaka jest twoja ulubiona kanapka i z czego się składa?

Guardsmark

- Podaj związek pomiędzy drewnem a alkoholem.

Capital One

- Oceń swoją „dziwność” w skali od 1 do 10.

Volkswagen

- Co byś zrobił, gdybyś nagle odziedziczył pizzerię po swoim wujku?

Qualcomm

- Mając do dyspozycji 20 żarówek, które psują się na określonej wysokości, i 100-piętrowy budynek, jak ustaliłbyś, na jakiej wysokości psują się żarówki?

Tesla Motors

- Jesteś na łódce w zbiorniku wypełnionym wodą. Masz kotwicę, którą wyrzucasz za burtę. Łańcuch jest wystarczająco długi, aby osiąść całkowicie na dnie zbiornika. Czy poziom wody podniesie się, czy opadnie?

Epic Systems

- Jabłko kosztuje 20 centów, pomarańcza 40 centów, grejpfrut 60 centów. Ile kosztuje gruszka?

ERA

- Dlaczego świnie mają kręcone ogonki?

Apple

- Jak można zdiagnozować przepełnienie bufora?
- Jak stoisz z nowinkami technologicznymi?
- Zaczynasz na najwyższym poziomie rusztowania, składającego się z kratek sześć na sześć. Możesz poruszać się albo w prawo, albo w dół. Jak dużo ścieżek trzeba pokonać, aby dotrzeć do końcowego punktu na dole po prawej?
- Do czego można użyć produktów Apple?

Goldman Sachs

- Gdybyś został zmniejszony do rozmiarów ołówka i włożony do blendera, jak byś się stamtąd wydostał?

Amazon

- Gdyby w turnieju uczestniczyło 5623 osób, ile meczów musiałoby zostać rozegranych, aby wyłonić zwycięzcę?
- Gdybyś zobaczył, że ktoś ukradł ćwierć dolara, doniósłbyś o tym?
- Mając słownik, jak obliczysz anagramy nowego słowa?

Opera Software

- Ile waży drzewo?

Forrester (firma doradcza)

- Gdybyś miał się pozbyć jednego stanu w USA, to który byś wybrał i dlaczego?

Dell

- Jaka piosenka najlepiej opisuje twoją etykę zawodową?

Bank of America

- Oblicz kąt dwóch wskazówek, kiedy na zegarze jest godzina 11:50

JetBlue

- Ile ćwierćdolarówek byś potrzebował, aby osiągnąć wysokość budynku Empire State?

Clark Construction Group

- Przez te drzwi wchodzi pingwin w sombrero. Co powie i dlaczego tu jest?

Novell

- Jak ludzie komunikowaliby się w idealnym świecie?

Astron Consulting

- Jak przygotowałbyś kanapkę z tuńczykiem?

Bain & Company

- Oszacuj, ile okien jest w Nowym Jorku.

Urban Outfitters

- Wybierz dwóch celebrytów, którzy byliby twoimi rodzicami?

- Którym przyrządem kuchennym chciałbyś być?

Trudne pytania na rozmowie kwalifikacyjnej

W obecnych czasach firmy wybierając dla siebie pracowników, coraz większą uwagę zwracają na umiejętności miękkie kandydata, takie jak zarządzanie emocjami, samoświadomość, samokontrola, komunikacja czy wyczucie sytuacji drugiego człowieka. Aby sprawdzić te umiejętności, rekruterzy stosują trudne i niestandardowe pytania, czasem także zadania, oceniając, jak zachowa się kandydat oraz w jaki sposób udzieli odpowiedzi. Ten system rekrutacji nazywa się Assessment Centre i jest uważany za najskuteczniejszy sposób selekcji kandydatów.

Aplikując na poważniejsze stanowisko, powinniśmy zapoznać się z przykładowymi pytaniami niestandardowymi i przećwiczyć odpowiedzi. Polskie realia są jednak takie, że i aplikując na niższe stanowiska, możemy spodziewać się takich pytań. Wśród osób zajmujących się rekrutacją nie brakuje bowiem domorośłych HR-owców, którzy naczytali się w internecie o pytaniach niestandardowych wykorzystywanych przez wielkie firmy i teraz powielają je na prawo i lewo, bez względu na stanowisko, na jakie ubiega się kandydat. Pytania, które pierwotnie kierowane były w stronę kandydatów ubiegających się na stanowiska menadżerskie, teraz zadawane są kandydatom aplikującym na zwykłe, szeregowie stanowiska. Dla kogoś, kto dostrzega te powielenia, jest to albo śmieszne, albo żenujące, w zależności od pozycji firmy i poziomu mentalnego rekrutera.

Bez względu na stanowisko, na jakie aplikujemy, nie mamy gwarancji, że nie spotkamy się z trudnymi, niestandardowymi pyta-

niami. Bez względu na to, jak trudna czy nawet nieprzyjemna jest rozmowa, powinniśmy do końca rozmowy zachować spokój i klasę. Dobre i przyzwoite zachowanie będzie o nas świadczyło. Tak do końca nie wiemy, czy rekruter rzeczywiście jest takim idiotą, jakim się nam jawi czy jest to tylko część jego „szaleńczego” planu. Czasami rekruterzy zachowują się nieodpowiednio tylko po to, aby wybić nas z tonu, aby zobaczyć, jak się zachowamy w sytuacji niecodziennej lub stresowej. Jeżeli rekruter dyskredytuje nas na każdym kroku i podważa każdą naszą wypowiedź, może to być właśnie element poznania naszej osobowości i emocjonalności.

Podstawowy błąd, jaki popełniamy, to traktowanie wszystkiego zbyt osobiście. Emocjonujemy się, obrażamy lub gniewamy. Niepotrzebnie. Należy pamiętać o tym, że owszem, czasem zdarzają się rekruterzy, którym pomyliły się powołania i odnajdują przyjemność z doprowadzenia kandydata do rozstroju nerwowego, ale zazwyczaj, w większości przypadków, tacy nie są. Jeżeli pada z ich słów nietypowe pytanie, na przykład „Czy zgodzi się Pan pracować za darmo przez miesiąc, abyśmy mogli Pana wypróbować?”, to nie ma się co ekscytować. Nie bierzmy dosłownie wszystkiego, co usłyszymy. Zamiast oburzać się, pokażmy klasę i grzecznie, z pełną życzliwością dla rozmówcy odpowiedzmy, że jest to niemożliwe, gdyż za pracę, nawet tę niewolniczą, należy się zapłata, chociażby w postaci jedzenia. Zapewnijmy jednocześnie o tym, że rozumiemy chęć sprawdzenia przyszłego kandydata na danym stanowisku, dlatego ustawodawca przygotował na tę okoliczność możliwość kontraktu na okres próbny z zaniżoną stawką i na takie rozwiązanie możemy się zgodzić. Pokazujemy w ten sposób, że jesteśmy ludźmi opanowanymi i emocjonalnie dojrzałymi, którzy nie wybuchają na każdym kroku, jak tylko usłyszą coś nieodpowiedniego. Zazwyczaj po to są tego typu pytania, aby poznać, jacy jesteśmy.

W prowokacyjnych, zaskakujących pytaniach chodzi prawie wyłącznie o sprawdzenie naszej asertywności i pewności siebie. Poprawną odpowiedzią jest uśmiech i pytanie w stylu „Ciekawi mnie w jaki sposób moja odpowiedź na to pytanie, pomoże Panu zweryfikować moje kompetencje w zakresie stanowiska, o które się ubiegam?” lub żartobliwa odpowiedź, równie bez sensu, jak samo pytanie. Najgorszą rzeczą, jaką można zrobić to spróbować na nie rozsądnie odpowiedzieć i udawać, że pytanie nas nie zaskoczyło. Możemy spotkać się również z niestandardowymi zadaniami, które zostały przygotowane specjalnie dla wytrącenia kandydatów ze strefy komfortu. Kandydaci mogą więc być poproszeni o stanie na krześle przez 30 minut czy wypicie posolonej wody.

Z pozoru możemy odnieść wrażenie, że są to pytania bez sensu. Nic bardziej mylnego. Rolą tego typu pytań jest wyprowadzenie osoby starającej się o pracę z równowagi, sprawdzenie jej odporności na stres i umiejętności radzenia sobie w dziwnych, nietypowych sytuacjach. Sprawdza się też umiejętność podejmowania szybkich decyzji. Dla przyszłego pracodawcy nie jest ważna poprawność udzielonej odpowiedzi. Liczy się refleks, trzeźwe myślenie, umiejętność skupienia myśli na danym zagadnieniu i racjonalne zachowanie. Brana pod uwagę jest też mowa ciała osoby starającej się o pracę, jej błyskotliwość. – *Czasem zdarza się, że rozmowa prowadzona jest w małym, dusznym pomieszczeniu. Po pewnym czasie komisja wychodzi, zostaje sam kandydat. Sprawdzane jest, czy wstanie i otworzy sobie okno, czy jest samodzielny, kreatywny* – tłumaczy dr Anna Sobczak z Wyższej Szkoły Biznesu w Gorzowie.

Znaczna część pytań niestandardowych nie ma jednej, właściwej, z góry przyjętej przez rekrutera odpowiedzi. Taka forma służy przede wszystkim zdiagnozowaniu, w jaki sposób dążysz do poszukiwania rozwiązań. Najmniej istotne jest ich znalezienie. Nie bój się zatem wybrnąć z takiej sytuacji w sposób zabawny lub kreatywny. Ostatecznie możesz spróbować odbić piłeczkę w stronę rozmówcy i zapytać wprost, jaki jest cel tego pytania. Należy pamiętać, że gdy pada pytanie o liczbę bułek, które musi wyprodukować dziennie 5 piekarni w 30-tysięcznym mieście, to w odpowiedzi liczy się przede wszystkim dedukowanie i sposób myślenia, a nie dokładna liczba.

Na niektóre stanowiska nie liczy się tylko wiedza czy też doświadczenie. Poszukiwani są pracownicy umiejący pracować w grupie, asertywni, dojrzałi emocjonalnie i inteligentni. Wielu pracodawców wychodzi z założenia, że człowieka szuka się na długo i można go nauczyć pracy, ale nie można nauczyć spokoju, inteligencji i lojalności. Dlatego właśnie rozmowa kwalifikacyjna potrafi przyjąć najdziwniejszy charakter. W trakcie jej trwania osoba rekrutująca zamienia się w psychologa i stara się rozgryźć nasz charakter. Czasem szuka u nas cech przywódczych, a czasami wręcz przeciwnie. Wszystko zależy od charakteru pracy i grupy ludzi do jakiej mamy dołączyć. Jeżeli jesteśmy osobami wybuchowymi, nieszanującymi drugiego człowieka, nikt nas przecież nie przyjmie na stanowisko obsługi klienta, bo będziemy zniechęcali i odpychali od firmy klientów. Tego typu właściwości rekruter przecież nie wyczyta ani z naszego CV, ani ze świadectwa szkolnego. Może przekonać się o tym tylko w bezpośredniej rozmowie, zadając właśnie takie niestandardowe pytania lub każąc zrobić coś dziwnego, na przykład zaśpiewać piosenkę. Odpowiedź typu: „Nie zaśpiewam

piosenki, gdyż nie uważam, by w jakikolwiek sposób wiązało się to z moimi ewentualnymi obowiązkami i kompetencjami”, może przesądzić nie o odmowie zatrudnienia, lecz właśnie o przyjęciu na dane stanowisko, gdyż pokazaliśmy, że znamy swoją wartość, nie boimy się wyrazić swojego zdania i potrafimy zachować się asertywnie z pełnym poszanowaniem rozmówcy. Warto o tym pamiętać, że nie zawsze należy wykonywać wszystko, o co nas proszą w rozmowie kwalifikacyjnej. Jeżeli do naszej odmowy uda się dorzucić trochę humoru, to tym lepiej dla nas. Humor jest przeciwieństwem wybuchowości i zazwyczaj zjednuje do nas rozmówców. Moglibyśmy więc na powyższe oczekiwanie odpowiedzieć tak, lekko się uśmiechając: „Niestety, nie jestem dobrym śpiewakiem, dlatego pozwoli Pan, że nie zaśpiewam. Gdybym pracował w tej firmie, a my lepiej się poznali, to wtedy może bym się odważył zaśpiewać”.

Podczas rozmowy kwalifikacyjnej najważniejsza jest pewność siebie i przekonanie o własnej wartości i umiejętnościach. Przetłumaczmy sobie, iż w rozmowie kwalifikacyjnej występujemy w roli sprzedawcy, który stara się swój towar, czyli siebie: swoje zalety, kwalifikacje i doświadczenie, zaprezentować i sprzedać w najlepszy sposób. Jest to bardzo dobre podejście, zwłaszcza gdy mamy dystans do siebie i podchodzimy do drugiego człowieka z miłością i życzliwością. Nie straszne nam wtedy niestandardowe pytania i dziwaczne zadania do wykonania. Wiemy, do czego one służą, w jakim celu są zadawane, dlatego jesteśmy ponad to, nie są w stanie poruszyć naszej emocjonalności. Będziemy odpowiadać rzeczowo, zachowując spokój i równowagę psychiczną.

Warto jeszcze podkreślić, że podstawowym błędem popełnianym przez rekrutowanych jest brak wczucia się w zadania przez pryzmat stanowiska, o które się starają. Przed pójściem na sesję powinniśmy zastanowić się, jakie cechy musimy uwypuklić, rozwiązując zadania. Musi to być rodzaj sztuki, którą odgrywamy przed widownią (rekruterem). Wyeksponujmy zatem swoje zalety, które rekruter uzna za wartościowe na stanowisku, o które się ubiegamy, niech one przyćmią nasze wady, braki edukacyjne czy słabe doświadczenie. Pamiętajmy o tym, że inni często kupują daną rzecz wyłącznie po ocenie opakowania, które czasem jest lepsze niż właściwa rzecz. Ubierzmy się i my w takie opakowanie, aby rekruter krzyknął w myślach „To jest człowiek, jakiego firma potrzebuje!”.

Zapoznajmy się teraz z pytaniami niestandardowymi, z którymi musieli zmierzyć się kandydaci w różnych firmach, tych dużych i tych małych:

Podaj inne zastosowanie przedmiotu:

- Do czego użyłbyś długopisu oprócz zastosowań, do jakich jest przeznaczony.
- Wymień 10 sposobów wykorzystania ołówka, inny niż pisanie.
- Co zrobiłbyś ze spinacza do papieru?
- Wymień pięć sposobów użycia zszywacza.
- Do czego użyłbyś ocynkowanego wiadra?
- Wymień 5 zastosowań słomki.
- Podaj inne zastosowanie widelca.
- Podaj pięć zastosowań doniczki do kwiatów.
- Do czego może służyć telefon komórkowy oprócz telefonowania.
- Do czego można użyć otwieracza do konserw.
- Proszę wymienić co najmniej 7 z 10 zastosowań, dziurkacza do papieru.
- Po co psom ogon? Proszę wymienić 3 funkcje...
- Podaj maksymalnie dużo funkcji dla cegły.
- Podaj maksymalnie dużo funkcji wieszaka.

Porównania:

- Gdybyś był dinozaurem, to którym?
- Jakim ciastkiem chciałbyś być?

- Jeśli miałbyś opisać swoją obecną pracę za pomocą utworu muzycznego, jaki byłby to utwór?
- Gdyby miał Pan wybrać kostium na Halloween, za co by się Pan przebrał?
- Jakim kolorem chciałabyś być?
- Z jakim zwierzęciem Ci się kojarzę?
- Do jakiej postaci z bajki jesteś najbardziej podobny?
- Gdyby Twoje życie było książką, jaki miałaby tytuł?
- Wyjaśnij znaczenie słowa „arkusz kalkulacyjny” tak, aby zrozumiał je 8-latek.

Przekonaj mnie lub sprzedaj mi to:

- Wymień atuty litery "c" .
- Skąd wiadomo, że Jurek to Jerzy?
- Dlaczego niebo jest niebieskie?
- Dlaczego węże nie mają uszu?
- Dlaczego włazy od kanalizacji są okrągłe? Podaj 3 argumenty.
- Jeśli Niemcy byliby najwyższymi ludźmi na Ziemi, jak byś to udowodnił?
- Przekonaj mnie, że biały kolor jest najlepszy.
- Proszę mi sprzedać lewego lub prawego buta i udowodnić mi, że drugi jest mi niepotrzebny.
- Proszę sprzedać mi grzejnik – jestem stałym mieszkańcem oazy na

pustyni.

- Jakich argumentów użyłbyś, aby przekonać rasistę, że czarni ludzie z Mozambiku nie są źli.
- Podaj zalety śliwkowego kompotu w proszku.
- Uzasadnij czy Gargamel w starciu z Reksiem miałby szansę na wygraną?
- Jak sprzedasz lodówkę osobie mieszkającej na biegunie północnym.
- Jak sprzedasz kartkę papieru.
- Jak sprzedałbyś grzebień łyseму?

Pytania szacunkowe:

- Ile śmietników jest w Nowym Jorku?
- Z jaką prędkością lata jaskółka?
- Ile jest wind w całych Gliwicach?
- Ile słoni zmieściłbyś w lodówce?
- Ile waży powietrze w twoim pokoju?
- Ile metrów sześciennych przepływa przez Odrę we Wrocławiu w ciągu doby?
- Czego jest więcej na świecie: piłeczek czy rakiet tenisowych?
- Ile waży samolot?
- ile jest w Polsce fabryk guzików?
- Ile według ciebie żarówek zapali się na świecie dzisiaj wieczoru.

- Ile pomarańczy zjada rocznie wielbłąd?
- Oszacuj, ile w tym momencie jest samolotów na niebie.

Co byś zrobił, jak się zachował:

- Widzisz takiego małego, oślizgłego ślimaczka, który idzie po hali naszego magazynu – co robisz, co czujesz?
- Gdyby przyszło ci przedostać się na drugi brzeg rzeki i widziałbyś, że nurt jest bardzo ostry, co byś zrobił?
- Co byś zrobił, gdyby na imprezie firmowej wszyscy zaczęli kąpać się nago w basenie?
- Co byś zrobił z wędką, jadąc samochodem?
- Proszę sobie wyobrazić, że w firmie pracuje 200 pracowników i w jednej chwili wszystkim wyczerpały się długopisy. Co pan robi?
- Co pan by tu zmienił? (rekrutent pokazuje tabelę z rozkładem jazdy autobusów).
- Czy w godzinach pracy poszedłby pan do pobliskiego sklepu, aby kupić wódkę lub inny alkohol, gdybym Pan o to poprosił?
- Czy nie będzie Panu przeszkadzało, że inni pracownicy będą wychodzić z windy w chwili, gdy Pan do niej wsiada?
- Czy byłby Pan w stanie pracować dłużej niż 24 godziny bez przerwy?
- Czy jeśli nie dostanie Pan tej pracy, zgodziłby się Pan na kilkutygodniowy kontrakt, by przeszkolić osobę, którą na to stanowisko zatrudnimy?
- Jak by Pan rozdzielił dwóch bijących się współpracowników?
- Czy zgodzi się Pan pracować za darmo przez miesiąc, abyśmy mogli

Pana wypróbować?

- Jak się będziesz czuł, gdy nie dostaniesz tej pracy?
- Czy przyjeżdżałby Pan do pracy hulajnogą, gdyby Putin zakręcił kurek z ropą i gazem?
- Gdyby w przepaść miał spaść twój przyszły szef i własny syn, i mógłbyś uratować tylko jedną osobę, to kogo byś uratował?
- Jaki będzie Twój plan przeżycia trzech dni, jeżeli nastąpi apokalipsa z udziałem zombie?
- Gdybyś był miniaturową postacią uwięzioną w misce sałaty, jakbyś uciekł?
- Co byś zrobił, gdybyś urodził się jako starzec, a umarł jako dziecko?
- Co by pani zrobiła, gdyby Panią molestowano seksualnie w pracy?
- Gdybyś wygrał milion dolarów, co byś zrobił?
- Opracuj plan ewakuacyjny swojego miasta.
- O co poprosiłbyś złotą rybkę?
- Jaką strategię obierasz, grając w ping-ponga?
- Gdybyś mógł podróżować w czasie, gdzie byś się udał?
- Co zrobiłbyś, gdybyś zgubił się w lesie?
- Gdyby ktoś Ci powiedział, że jest notorycznym kłamcą, uwierzyłbyś mu?

Co myślisz:

- Jak się zapatrujesz na urządzenia sanitarne?
- Kto wg Pana był/jest najbogatszym człowiekiem w dziejach?
- Co sądzisz o krasnalach ogrodowych?
- Z czym się Panu kojarzy kolor żółty?
- Jaki ma pan pomysł na swoje życie?
- Co Pan sądzi o koparko-ładowarkach?
- Jak Pan myśli, czy dobrze Pan wypadł na rozmowie?
- Wolałaby Pan być policjantem, czy leśnikiem? (na rekrutacji do biura podatkowego)
- Gdybym był dżinem i mógłbym dać ci pracę marzeń, co to byłaby za praca?
- Co pan o mnie sądzi?

Pytania na orientację:

- Ile plakatów wisi w holu firmy i ile jest drzwi na tym piętrze?
- Czy jest Pan w stanie wskazać, gdzie jest północ?
- Czy wiesz, na którym znajdujesz się piętrze, jaki kolor miała wykładzina w poczekalni i w którą stronę po wyjściu z gabinetu musisz się skierować, żeby trafić do windy?
- Czy wytarł Pan buty na wycieraczce pod drzwiami?
Powiesz automatycznie – tak, oczywiście i już jesteś niewiarygodny (wycieraczki oczywiście nie ma).

- Jak się nazywa starosta powiatu, w którym mieszkają twoi rodzice.
- Jakim znakiem z chińskiego horoskopu Pan jest?
- Kim byli Pana przodkowie?
- Proszę opowiedzieć mi o drodze do naszej firmy, jaką Pan pokonał.

Wiedza i umiejętności:

- Proszę rozwinąć skrót ZADKJSADHUDEKWFDHHASDNC SJDH USDH: SC HJSXJ SD HSIUFH LCV SLKDJS:IFDSJNC: NCIJSD N. Ma Pan 3 minuty. I ma być z sensem.
- Wymień trzy piosenki Lady Gagi.
- Licz po angielsku od 100 w dół, a w międzyczasie odpowiadaj na moje pytania jednym wyrazem.
- Gdybyś miał sobie napisać epitafium – jak by ono brzmiało?
- Proszę z pamięci przeliterować: Chrząszczyszczechowice tudzież Chrząszczybrzeboszyce.

Niestosowne:

- Czy po zrobieniu kupy oglądasz ją przed spuszczeniem wody?
- Napisz na kartce brzydkie słowo i schowaj ją do kieszeni, a teraz powiedz mi, co to było za słowo.
- Wymyśl i zadaj mi trzy bardzo żenujące pytania, które zwałą mnie z nóg.
- Jaką antykoncepcję Pani stosuje?

- Czy uprawiał Pan seks ze zwierzęciem?
- Słyszałem opinie, że jest Pan nieco nienormalny, czy może Pan się do tego odnieść?
- Jest Pani na łące pełnej kwiatów – jaki kolor Panią podnieca?

Głupie:

- Jaki ma wpływ kolor siewnika na wydajność plonów z jednego hektara?
- O czym myślałby stół, gdyby myślał?
- Czy lenistwo na łokcie się mierzy?
- Dlaczego szampony do włosów są w różnych kolorach a piana zawsze biała?
- Facet idzie ze złożonym parasolem w ogromnym deszczu. Dlaczego?
- Proszę omówić budowę łyżki do zupy.
- W jaki sposób zważysz swoją głowę?
- Dlaczego przychodzi Pan do pracy?
- Co to jest grzejnik?
- Jaki kolor ma ten zszywacz?
starający się o pracę: niebieski
rekruter: Doprawdy? Według mnie jest czerwony.
- Odtwórz dźwięk dzwonka telefonicznego.

Inne:

- Czy mógłby Pan rozwinąć skrót TSAP?
- Przedstaw siebie jako pracownika łożysk tocznych.
- Czy łatwo Panią doprowadzić do płaczu?
- Proszę sobie samemu zadać pytanie i na nie odpowiedzieć.
- Proszę zadać mi 2 takie pytania, abym po przeprowadzeniu dziesięciu rozmów pamiętał, że akurat to Pan je zadał.
- Czy jest Pan hedonistą?
- Czy umie pan kłamać?
- Dlaczego piłka tenisowa pokryta jest meszkiem?
- Jak zważyłbyś samolot bez wagi?
- Jeśli mógłbyś pozbyć się któregoś z województw, to które by to było?
- Z zamkniętymi oczami powiedź mi krok po kroku, jak zawiązałbyś moje buty.
- Zabawiaj mnie przez 5 minut – ja będę milczeć.
- W co bawiłeś się jako dziecko?



Jeżeli podoba Ci się ta książka, wesprzyj finansowo Autora.
Sam ustal wysokość datku. (patrz [szczegóły](#) na końcu książki)



Odpowiedzi na trudne pytania na rozmowie kwalifikacyjnej

Odpowiadając na niestandardowe pytania podczas rozmowy kwalifikacyjnej, najważniejsze jest to, aby odpowiadając na nie zachować spokój, przyjazny uśmiech na twarzy, nawet zażartować jak się uda. W odpowiedzi na pytania niestandardowe często nie chodzi o logikę w odpowiedzi, a umiejętności wybrnięcia z sytuacji, w sposób nawet zabawny lub kreatywny. Jeżeli padnie pytanie „Co Pan sądzi o rekrutującym?”, nie obrażajmy rozmówcy i nie dąsajmy się na niego. Pamiętajmy, że jest to w dalszym ciągu rozmowa kwalifikacyjna. Pytanie to ma akurat za zadanie zbadać czy kandydat jest osobą otwartą i czy nie ma problemów w komunikacji z ludźmi oraz, czy w sytuacji stresu będzie w stanie zachować dobre relacje ze współpracownikami.

W rozmowie kwalifikacyjnej nawet błahe i niewinne pytanie może zaważyć o naszym przyjęciu lub nieprzyjęciu do pracy. Wyobraźmy sobie pytanie typu „Czy wybrałby się Pan do Afryki polować na słonie?”. Gdyby kandydat odpowiedział z entuzjazmem: „Tak, oczywiście!”, jego szanse na przyjęcie mogą drastycznie zmaleć. Dlaczego? Wszystko zależy od firmy. Nie znając jej polityki i obszarów, na jakich działa, stawiamy się w trudnej sytuacji. Jeżeli bowiem firma wspiera działania związane z ekologią i ochroną zwierząt, odpowiedź twierdząca na to pytanie świadczyłaby, że kandydat nie zadał sobie trudu i nie sprawdził, jaka jest misja i wartości firmy, do jakiej składa aplikację. Nie zapominajmy także o tym, że przecież słonie są pod ochroną i polując na nie, łamiemy prawo. Jaki jest więc nasz obraz w oczach tego potencjalnego pracodawcy?

Niektóre firmy sprawdzają odporność na stres kandydata, zadając mu na dzień dobry pytanie, które ma na celu zbitcie go z tropu. Szczególnie jeżeli chodzi o stanowiska, na których ma się do czynienia z trudnymi klientami. Pytanie może być na przykład takie: „Dlaczego jest pan nieodpowiednio ubrany?”. Nadrzędna zasada, jaka wtedy obowiązuje to zachowanie spokoju i uprzejmość. Mamy być pewni siebie, mówić spokojnie, uprzejmie i patrząc rozmówcy w oczy. Szanując opinię rozmówcy, brońmy swojego stanowiska, starajmy się dowieść, że uczyniliśmy wszystko, aby wypaść dobrze podczas rozmowy. Pokażmy, że szanujemy jego zdanie, ale pozwalamy sobie nie zgodzić się z jego opinią. Najważniejsze jest, aby się nie obrażać i nie wyklócać. Jeżeli rekruter będzie wciągał nas w polemikę, przerwijmy jego zamiar w sposób delikatny i uprzejmy, mówiąc na przykład: „Rozumiem, że mój ubiór może się Panu nie podobać, ale ubrałem się tak, jak uważałem za stosowne. Przykro mi, że nie przypadł Panu do gustu. Jeżeli pozwoli

Pan, chciałbym na tym zakończyć ten temat”. Jeżeli komuś brakuje takiego spokoju i niewzruszoności emocjonalnej, niech zapozna się z wiedzą na temat asertywności. Dobrą obroną jest także zwykła życzliwość i szacunek do drugiego człowieka. Najgorzej będą mieli ludzie wybuchowi i emocjonalnie niezrównoważeni. Oni tym bardziej powinni poćwiczyć asertywność i panowanie nad sobą. To przyda im się także później, w codziennym życiu.

Niektóre z pytań niestandardowych będą miały na celu ocenić naszą umiejętność logicznego myślenia oraz otwartość na wyzwania. Jaka będzie odpowiedź na pytanie typu „Ile zębów powinna mieć największa zębatka?” lub „Ile drabina powinna mieć szczebli?”. Czy są to głupie pytania? Nie. Normalne logiczne pytanie, choć trochę niecodzienne. Odpowiedź oczywiście powinna brzmieć: „Wszystkie”. Na co komu zębatka z brakującym zębkiem czy niepełna drabina? Stają się w tym momencie bezużyteczne. Spróbujmy teraz zmierzyć się z trudniejszą wersją tego typu pytań: „Ile jest wind w całej Warszawie?”. Nie wiadomo i zapewne nikt tego nawet nie policzył. Jak więc wybrnąć z tego pytania? Są trzy możliwości: albo odpowiadamy równie niedorzecznie („To zależy, ile jest kwiatków w oknie”), albo improwizujemy („W Warszawie jest 7 238 wind”), albo podchodzimy do pytania poważnie. Dwie pierwsze odpowiedzi mogą obrócić się przeciwko nam. Wszystko zależy od stanowiska, na jakie aplikujemy i od oczekiwań pracodawcy co do umiejętności przyszłego pracownika. Dobrą linią obrony jest zawsze humor i w kryzysowej sytuacji często ratuje on skórę kandydata. Najlepszym jednak rozwiązaniem będzie zapewne odpowiedź typu: „Nie wiem, ale jak będzie trzeba, to się dowiem”. Unikamy w ten sposób zarozumiałości i bezczelności pierwszych odpowiedzi, wykazując jednocześnie odpowiedzialność i zaangażowanie. Humor także nie jest taki zły, na dodatek możemy dzięki niemu rozluźnić atmosferę i zyskać sympatię rozmówców. Oto przykład wybrnięcia z takiego pytania za pomocą humoru. Kiedyś zapytano kandydatkę o to, ile fabryki w Polsce produkują guzików w ciągu roku. Zachowując zimną krew, zapytała poważnie, czy rozmówcom chodzi o guziki z dwoma dziurkami, czy czterema. Wszyscy wybuchnęli śmiechem i wielokrotnie w czasie rozmowy wracali do tego punktu, w dalszym ciągu śmiejąc się. Atmosfera stała się dla niej tak sprzyjająca, że bez problemu otrzymała pracę.

Wiele pytań niestandardowych ma na celu ocenić naszą kreatywność. Do moich ulubionych należą pytania typu „Podaj inne zastosowanie przedmiotu”. Zazwyczaj prosi się o kilka przykładów, powiedzmy pięć, ale czasami rekruter prosi o maksymalnie dużo. Bez

uprzedniego przygotowania można mieć wielką trudność, aby coś wymyślić, dlatego warto zawczasu potrenować na różnych przedmiotach. Istnieje także grupa odpowiedzi uniwersalnych, które sprawdzają się w większości przypadków. Będą to na przykład następujące odpowiedzi:

- można urządzić turniej, kto najdalej rzuci tym przedmiotem, coś na wzór turnieju w Norwegii: kto najdalej rzuci telefonem komórkowym,
- można wykorzystać przedmiot (jeżeli jest niewielkich rozmiarów) do przedłużenia ręki, aby się podrapać po plecach,
- jeżeli przedmiot jest większych rozmiarów, można go użyć jako stołka lub podgłówka,
- małe przedmioty dobrze sprawdzą się jako zakładki do książki,
- większość przedmiotów może posłużyć jako narzędzie zbrodni, bo na dobrą sprawę wszystkim można zatłuc człowieka lub wbić przedmiot w serce,
- przedmiot wykonany jest z jakiegoś materiału lub tworzywa, więc uderzając nim lub w niego, otrzymamy instrument do wygrywania tempa lub melodii,
- większością przedmiotów możemy rozkopać ziemię,
- możemy użyć przedmiotu jako odważnika do wagi,
- większość przedmiotów możemy użyć jako przycisk do przytrzymania sterty papierów,

Jak widzimy, już z samych odpowiedzi uniwersalnych mamy zapewnioną odpowiedź. Do tego możemy teraz dołożyć kolejne, indywidualne dla konkretnego przedmiotu. Oto kilka przykładów:

Do czego użyłby Pan ocynkowanego wiadra?

- użyłbym jako doniczkę na kwiaty,
- wywierciłbym małe otwory w dnie i użyłbym jako sita lub konewkę,
- podczas deszczu założyłbym je na głowę i miał w ten sposób ochronę przed deszczem,
- rozciąłbym wiadro i użył blachy do załatania dziury w dachu,
- wiadro może posłużyć jako przenośna toaleta.

Co zrobiłbyś ze spinacza do papieru?

- można wygiąć jego końcówkę i zrobić w ten sposób przyrząd do robienia perforacji,
- można użyć drutu jako nici i zszyć roztargany materiał,
- można użyć go jako kolczyk,
- jego ostrym końcem można wydrapać na stole imię ukochanej,
- rozwijając spinacz, można go włożyć do kontaktu, aby zrobić zwarcie i pozbawić domowników prądu,

Wymień sposoby wykorzystania ołówka, inne niż pisanie.

- możemy użyć go do klasycznej zabawy, w której kręci się przedmiotem (zazwyczaj butelką, ale ołówek także może być) i na kogo wypadnie, ten musi coś zrobić,
- jego ostry koniec wykorzystamy jako dziurkacz do papieru,
- ponieważ „obudowa” ołówka jest wykonana z twardego drewna, więc możemy użyć go do rozpalania ognia pierwotnym sposobem (kręcenie twardym drewnienkiem w miękkim),
- kładąc na jego końcu kawałek zwiniętego papieru, uczynimy z niego armatkę, za pomocą której będziemy mogli miotać papierowymi kulkami,
- jako że ołówek jest drewniany, więc użyjemy go jako podpałkę w piecu,

Do czego może służyć telefon komórkowy oprócz telefonowania?

Telefon komórkowy ma wiele funkcji zawartych w sobie, więc jest to oddzielna grupa odpowiedzi. Kilka przykładów:

- użyłbym jako notatnika,
- użyłbym jako dyktafon,
- użyłbym jako kalkulator,
- użyłbym go do słuchania radia lub muzyki,
- użyłbym go do grania,
- użyłbym jako latarki,

- robiłbym nim zdjęcia i kręcił filmiki.

Przykłady innych zastosowań, niezwiązanych z funkcjami zawartymi w telefonie:

- włożyłbym go między drzwi, aby się nie zamykały,
- przywiązałbym do niego sznurek i zrobił sobie karuzelę,
- może posłużyć jako podstawka lub podkładka pod coś,

Innym typem pytań sprawdzających naszą kreatywność są pytania projektowe. Kandydata prosi się, aby coś zaprojektował, na przykład kosz na śmieci stojący na ulicy. Kandydat musi wykazać się nie tylko pomysłowością, ale także przewidywalnością. Kosz musi być bowiem odporny na wandalizm, a jednocześnie tani w produkcji. Po umieszczeniu w nim bomby powinien skierować główną siłę wybuchu w górę, a nie na boki. Naprawdę wiele różnych czynników należałoby wziąć pod uwagę, projektując tego typu przedmiot, chociażby to, aby nie rdzewiał na deszczu.

Jabe Blumenthal, pierwotny projektant Excela, lubił na przykład prosić kandydatów o zaprojektowanie domu. Bywali kandydaci, którzy podchodzili do tablicy i od razu rysowali prostokąt. Tacy natychmiast byli odrzucani. Według niego dobry kandydat będzie najpierw próbował wydobyć więcej informacji na ten temat, na przykład, dla kogo jest ten dom? W końcu jest to pytanie zasadnicze. Inaczej zaprojektujesz przecież dom dla osoby samotnej a inaczej dla siedmioosobowej rodziny. A jeżeli dom ma być dla osoby niewidomej lub dla piętnastometrowej żyrafy? Będą to przecież zupełnie odmienne projekty.

W podobnym tonie należy podejść do innego pytania zadanego przez firmę Google: Zaprojektuj plan ewakuacji miasta San Francisco. Naszą odpowiedź powinniśmy rozpocząć od pytania: „Jakiej katastrofy ma dotyczyć ewakuacja?”.

Inną grupę stanowią pytania, które mają na celu rozpoznać naszą zdolność do komunikowania złożonych pomysłów, używając prostego języka. Standardowym pytaniem jest: „Wyjaśnij pojęcie bazy danych ośmiolatkowi”. Można wtedy spróbować tak: „Baza danych to urządzenie, które zapamiętuje wiele informacji o wielu rzeczach. Ludzie używają ich, aby zapamiętać te informacje”.

Teraz kolejne rozwiązanie pytania niestandardowego ulubionego przez firmę Google: „Masz osiem piłek. Siedem waży tyle samo, jedna jest nieco cięższa. Jak ją zidentyfikujesz, mając do dyspozycji wagę

szalkową i tylko dwa ważenia?”. Tok rozumowania musi być następujący: Weź sześć piłek i połóż po trzy z każdej strony wagi. Jeśli cięższa piłka nie znajduje się w grupie sześciu piłek, to wiesz już, że musi to być któraś z pozostałych dwóch. Umieszczasz więc te dwie na wadze i znajdujesz cięższą. Jeżeli natomiast cięższa piłka znajduje się wśród sześciu, to odrzucasz trzy piłki, które ważą tyle samo. Z pozostałych trzech wybierasz dowolne dwie i kładziesz na wadze. Jeśli wśród nich jest ta cięższa, znajdujesz ją. Jeśli nie, oznacza, że cięższa piłka leży z boku. Ot, i cała filozofia...

Kolejne pytanie pochodzące z wielkiej korporacji: „Zostałeś skurczony do rozmiarów ołówka i wrzucony do szklanego blendera, który ruszy za 60 sekund. Co robisz?”. Jedną z możliwych odpowiedzi byłaby następująca: Próbowałbym zepsuć napęd elektryczny blendera lub: próbowałbym rozbić szklaną obudowę, aby się wydostać.

Pytanie: „Do jakiej postaci z bajki jesteś najbardziej podobny?”. A oto jedna z lepszych odpowiedzi naszego rodzimego kandydata: „Jestem SUPER facetem i SUPER handlowcem, więc pewnie najbliżej mi do SUPER mana”. Odpowiedź humorystyczna o jasnym przekazie. Humor zawarty w odpowiedzi niweluje negatywny wydźwięk superbohatera typu Superman, Batman czy Spiderman, jako istoty o nadludzkiej mocy.



Jeżeli podoba Ci się ta książka, wesprzyj finansowo Autora. Sam ustal wysokość datku. (patrz [szczegóły](#) na końcu książki)



Zagadki logiczne występujące na rozmowie kwalifikacyjnej

Zapoznaliśmy się już z niestandardowymi pytaniami i odpowiedziami, na jakie możemy natknąć się podczas rozmowy kwalifikacyjnej. Odmienną grupę stanowią pytania-zagadki logiczne, które często krążą w gronie osób inteligentnych jako zabawy logiczne. Wymagają one od człowieka nie tylko inteligencji, ale także trzeźwego myślenia i skupie-

nia.

Przedstawiam kilka takich zagadek logicznych, które można spotkać czasem podczas rozmowy kwalifikacyjnej na wyższe stanowiska.

Zagadka 1

Jabłko kosztuje 20 groszy, pomarańcza 40 groszy, grejpfrut 60 groszy. Ile kosztuje gruszka?

Typowe, niemalże podstawowe pytanie z testu inteligencji wykorzystujące matematyczne zadanie z ciągów. Mamy tutaj wyraźny ciąg: 20, 40, 60..., zatem gruszka kosztuje 80 groszy.

Zagadka 2

Chłop musi przewieźć na drugi brzeg rzeki kozę, wilka i kapustę. Niestety, posiada łódkę, która może pomieścić tylko jego i jedno z trzech (kozę, wilka albo kapustę). Na jednym brzegu nie mogą zostać bez opieki chłop: wilk z kozą (bo wilk zje kozę) ani koza z kapustą (bo koza zje kapustę). Pytanie: Co ma zrobić chłop?

Typowe zadanie logiczne. Poprawnych odpowiedzi jest kilka:

Możliwość 1: Chłop przewozi kozę, wraca, bierze kapustę, przewozi ją na drugi brzeg, wraca z kozą, zostawia kozę, zabiera wilka na drugi brzeg i wraca po kozę.

Możliwość 2: Chłop zawozi kozę, wraca po wilka, zawozi wilka, zabiera kozę, wymienia na kapustę, wraca na pusto i zawozi kozę.

Zagadka 3

Pewien człowiek mieszkał na 24 piętrze wieżowca. Każdego ranka szedł do pracy, zjeżdżając windą na sam parter. Jednak gdy wracał do domu, dojeżdżał tylko do 18 piętra, a resztę drogi przebywał piechotą. Dlaczego?

Pytanie wariantywne:

Krasnoludek wstaje rano do pracy. Zjeżdża z 24 pietra wieżowca, w którym mieszka, potem idzie na przystanek oddalony o 200 metrów. Jedzie autobusem około 2 km. Pracuje 8 godzin. Wracając (tym samym autobusem), dojeżdża windą na 18 piętro, a pozostałe pietra pokonuje piechotą. Czemu 6 pięter idzie piechotą?

W obu przypadkach odpowiedź jest ta sama i wynika z projekcji pytania: wystarczy sobie tylko wyobrazić sytuację. Obaj osobnicy są po prostu za niscy, aby sięgnąć przycisk windy oznaczony numerem 24. Sięgają tylko do guziczka z numerem 18. Rano nie ma problemu, gdyż przycisk oznaczony jako „Parter” znajduje się na samym dole.

Zagadka 4

Wieczorem, od strony podwórza, na pierwsze piętro domu wchodzi po drabinie złodziej. Spogląda dyskretnie przez szybę do pokoju i w półmroku widzi leżącego w łóżku Johna Smitha, który nie śpi. Spokojnie wyciąga nóż do szkła, wycina otwór w szybie i wchodzi do pokoju. Cały czas patrzy na Johna, a John na niego. Złodziej bez zbytniego pośpiechu otwiera wszystkie szuflady i nagle znajduje małą szkatułkę, a w niej cenne klejnoty, od wielu lat należące do rodziny Johna Smitha. Bez nerwów wkłada je do kieszeni i wychodzi przez okno. Dlaczego John Smith nie reaguje? John jest w pełni zdrowy, nie ma żadnych problemów psychicznych, ma w pełni sprawne wszystkie zmysły, nie jest związany i nie zna złodzieja.

Skoro każdy normalny człowiek zareagowałby na widok złodzieja, zatem coś musi być z Johnem nie tak. Wiemy, że ma sprawne wszystkie zmysły, więc nie jest ani ślepy i nie jest niemową. W jakiej sytuacji normalny, zdrowy człowiek mógłby nie zareagować? Pewnie wtedy, kiedy nie ma świadomości tego, co się wokół niego dzieje. Skoro nie jest w żaden sposób upośledzony, zatem pozostaje jedna możliwość: John jest zbyt mały, aby rozumieć powagę sytuacji. Musi być więc niemowlęciem.

Zagadka 5

W polu pod starym garnkiem leży szalik, jedna marchewka, dwa węgle i trzy guziki. Pytanie brzmi: skąd się tam wzięły?

Kolejne pytanie projekcyjne, wymagające powiązania faktów. Należy znaleźć wspólny mianownik dla tych, jakże odmiennych przedmiotów. Nie skupiamy się na treści pytania, lecz zastanówmy się, co łączy te przedmioty, gdzie mogłyby razem wystąpić.

Punktem wyjścia może być szalik, który kojarzy się z zimą lub z zimnem. Kolejny element rozumowania to marchewka. Oba przedmioty są dosyć specyficzne w życiu codziennym, co w połączeniu z informacją o dwóch węglach, powinno nas już nakierować na obraz bałwana. Wszystkie te przedmioty występują łącznie na bałwanie: garnek to czapka, szalik otula szyję, marchewka to nos, dwa węgle to oczy, a guziki pełnią swoją właściwą funkcję.

Skoro przedmioty te są pod garnkiem i nie ma mowy o bałwanie, to mamy jasny przekaz: bałwana nie ma. Mamy zatem dwie możliwości: albo jest zima i ktoś przygotował sobie te przedmioty do zrobienia bałwana, albo jest po zimie i bałwan po prostu się roztopił.

No to przy okazji kolejna zagadka:

Zagadka 6

Nazwali mnie mężczyzną, ale nigdy nie miałem żony. Dali mi ciało, ale nie dali życia. Stworzyli mi usta, ale nie dali mi możliwości oddechu. Woda daje mi życie, a słońce przynosi śmierć. Kim jestem?

Poprawna odpowiedź: Bałwan.

Zagadka 7

Młoda para przychodzi do księdza ustalić datę ślubu. Ksiądz tłumaczy, że najpierw muszą dać zapowiedzi, przez dwie kolejne niedziele muszą być odczytywane i dopiero po tym można będzie wziąć ślub.

Młodzi: W takim razie może 15-go?

Ksiądz: Chwileczkę, sprawdzę, ... nie, 15-go jadę do sąsiedniej parafii pomagać przy spowiedzi, 16-go rano spowiedź dzieci komunijnych, potem pogrzeb, msza... Myślę, że dopiero 17-go będziecie Państwo mogli wziąć ślub.

*Młodzi: dobrze, w takim razie ustalamy 17-go.
Co w tej opowieści jest nieprawdopodobnego?*

Typowe pytanie na trzeźwość myślenia i ocenę sytuacji. Zadania tego typu zadawane są kandydatom na wyższe stanowiska lub takie, gdzie wymagany jest chłodny, analityczny umysł.

W zadaniu tego typu należy poddać analizie logicznej każdy element z osobna, czasem w połączeniu z innymi oddalonymi od siebie elementami i wyłapać nielogiczność przekazu. W tym zadaniu zgrzyt logiki powoduje pogrzeb: Nikt przecież nie planuje pogrzebu dwa tygodnie naprzód.

Zagadka 8

Mężczyzna został znaleziony martwy we własnej pracowni. Leżał na ziemi niedaleko swojego biurka, z dziurą w głowie. Gdy policjant przybył na miejsce zdarzenia, na magnetofonie stojącym na biurku wcisnął przycisk "play" i usłyszał:

– „Moje życie jest niczym, nie mam dla kogo żyć”.

Dalej był odgłos strzału. Policjant natychmiast wiedział, że mężczyzna nie popełnił samobójstwa, lecz został zamordowany.

Pytanie brzmi: Skąd policjant wiedział, że mężczyzna został zamordowany?

Kolejne pytanie wymagające analizy logicznej. Mężczyzna nie mógł strzelić sobie w głowę, a następnie cofnąć taśmę na początek swojej wypowiedzi. W treści zagadki mamy przecież informację, że policjant tylko wcisnął przycisk „Play”. To morderca, po zamordowaniu musiał cofnąć taśmę.

Zagadka 9

Jedziesz samotnie samochodem nocą w burzy. Mijasz przystanek autobusowy i widzisz troje ludzi oczekujących na autobus:

- 1. Staruszkę, która wygląda, jakby właśnie umierała,*
- 2. Twojego dobrego przyjaciela, który kiedyś uratował Ci życie,*
- 3. Cudowną kobietę, dokładnie taką, o jakiej zawsze marzyłeś.*

Komu z nich zaproponowałbyś podwiezienie, zakładając, że masz tylko jedno wolne miejsce w samochodzie?

Możesz zabrać umierającą staruszkę i uratować jej życie.

Możesz zabrać przyjaciela i zrewanżować mu się za uratowanie Ci życia, jednak wówczas może się okazać, że już nigdy nie spotkasz swojej wymarzonej miłości...

Możesz zabrać kobietę i żyć z nią długo i szczęśliwie.

Kogo zabierzesz ze sobą?

Typowy problem moralno-etyczny mający na celu ocenić system wartości kandydata. Przeważnie nie ma jednej właściwej odpowiedzi. Trzeba po prostu za czymś się opowiedzieć. Spróbujmy jednak poszukać złotego środka. To kolejny element, który przez rekruterów jest oceniany: czy kandydat idzie na łatwiznę, czy potrafi znaleźć jakiś konsensus. W tym przypadku jak najbardziej odnajdujemy najlepsze rozwiązanie, które wszystkim zadowala. Otóż dajemy samochód przyjacielowi, aby zabrał babcię do szpitala, a my zostajemy z wymarzoną kobietą.

Innym problemem moralno-etycznym może być pytanie:

Gdyby w przepaść miał spaść twój przyszły szef i własny syn, i mógłbyś uratować tylko jedną osobę, to kogo byś uratował?

Zagadka 10

Król w przyływie dobrego humoru ogłosił amnestię i wszystkim więźniom skrócił karę o połowę, ale tu pojawił się problem kary dożywocia. Co byś doradził królowi?

Pytanie z natury tych „Co byś zrobił”. Jedno z lepszych typów pytań, pozwalających poznać wiele cech kandydata jednocześnie. Po udzielonej odpowiedzi rekruter dowiaduje się, jaka jest nasza osobowość, jaka wrażliwość, jaka wiedza, sposób wykorzystania tej wiedzy oraz jaki jest nasz tok rozumowania.

Szukając mądrej i sprawiedliwej podpowiedzi dla króla, możemy na przykład doradzić takie rozwiązanie: Więzień będzie przebywał

jeden dzień na wolności, jeden w więzieniu...

Zagadka 11

Mama Moniki ma 5 córek: Jolę, Elę, Zosię, Kasię i... Jak ma na imię piąta córka?

Prościutkie pytanie na trzeźwość myślenia, mogące jednak sprawić trudność roztargnionemu kandydatowi. Odpowiedź jest zawarta w zadaniu: *Mama Moniki...*

Zagadka 12

Mamy dwa dzbanki, 3-litrowy i 5-litrowy. Jak za pomocą tych dwóch dzbanków odmierzyć dokładnie 7 litrów wody?

Zadanie nie jest trudne, ale trzeba wykazać się umiejętnością zarządzania treścią. Mając do dyspozycji pewien zasób danych i wiedzę, należy przygotować właściwe rozwiązanie. Jedno jest pewne: cudów nie ma. Musi istnieć jakiś sposób i zapewne te dwa dzbanki są kluczem do tego. Należy więc znaleźć taki ciąg czynności (zadań matematycznych w tym przypadku), aby wynikiem była cyfra 7.

A oto rozwiązanie problemu:

1. Napełniamy wodą dzbanek 5-litrowy ($0+5=5$),
2. Przelewamy z niego wodę do dzbanka 3-litrowego ($0+3=3$),
3. W dzbanku 5-litrowym pozostaje 2 litry wody ($5-3=2$),
4. Opróżniamy dzbanek 3-litrowy ($3-3=0$),
5. Wlewamy do niego wodę z dzbanka 5-litrowego ($0+2=2$),
6. Ponownie napełniamy wodą dzbanek 5-litrowy ($0+5=5$),
7. W jednym dzbanku mamy 2 litry, a w drugim 5, razem mamy odmierzone 7 litrów wody.

No to jeszcze jedno, podobne zadanie do samodzielnego rozwiązania:

Jesteś nad jeziorem i masz do dyspozycji tylko 2 zbiorniki: jeden 3-litrowy, drugi 5-litrowy. Jak odmierzyć dokładnie 4 litry wody?

Zagadka 13

Pewien mężczyzna rozpoczął produkcję krzesel. Wyprodukowanie jednego krzesła kosztowało go 20 złotych. Sprzedawał je po 19.5 złotego. Tłumy kupowały jego krzesła i po pewnym czasie człowiek ten poprzez handel tymi krzesłami został milionerem. Jak to możliwe? (Cena produkcji i sprzedaży nie uległy zmianie)

Jest to pytanie, w którym można się wykazać. Zawsze do tego dążmy, aby odpowiadając na pytanie, niejako mimochodem, mogli się wykazać erudycją i wieloma umiejętnościami. Pamiętam jak w szkole średniej, zapytałem Panią od chemii, jeżeli istnieje wiele różnych sposobów otrzymywania danego związku, to który wybrać odpowiadając na egzaminie maturalnym. Uświadomiła mi wtedy, że im więcej, tym lepiej. Jak egzaminator znudzi się moją wiedzą, to przerwie mój wywód. Niestety nie znudził się, więc przedstawiłem mu wszystkie możliwe sposoby, w sumie coś koło dziesięciu. Warto jednak było...

Najprostszym rozwiązaniem, jednocześnie najbardziej klasycznym naszego zadania jest odpowiedź, że człowiek ten musiał być wcześniej miliarderm. Sprzedając poniżej kosztów produkcji, jego aktywa topniały, nie mógł się przecież dorobić na czymś, co przynosiło stratę. Ale czy na pewno? Warto zagłębić się w ten przypadek i odnaleźć sens takiej działalności. Wykażemy się wtedy przenikliwością, sprytem biznesowym i umiejętnością odnalezienia się w sytuacji zdawałoby się beznadziejnej. Tam, gdzie inni mówią, że się nie da, my pokażemy sensowne rozwiązanie, dzięki któremu nie tylko firma nie straci, ale jeszcze zarobi. Czy postawi nas to w dobrym świetle przed potencjalnym pracodawcą? Jak najbardziej!

Jak więc można zanalizować sytuację tego człowieka, zakładając, że nie był wcześniej miliarderm? Czy można dorobić się milionów, sprzedając coś poniżej kosztów produkcji? Nie tylko można, ale dzieje się to przecież codziennie na całym świecie. Dobrym przykładem są tacy giganci internetowi jak Google, Facebook, Youtube... Codziennie korzystacie z ich produktów, ale ile za to płacicie? Nic. Firmy te ponoszą jednak duże koszty. Muszą opłacić pracowników, kupić sprzęt, potem go serwisować, opłacać serwery, system zabezpieczeń i tak dalej... W jaki sposób dorobili się więc milionów, skoro większość ludzi korzysta z ich usług za darmo?

Możemy pójść tym tropem i podobną strategię przygotować dla naszego przedsiębiorcy. Co prawda sam proces produkcyjny przynosi

straty, ale nie musi to oznaczać zamknięcie fabryki. Należy w takim przypadku na pierwszym miejscu pomyśleć o zapewnieniu firmie dodatkowych źródeł dochodu. Zakładamy, że właściciel nie rozszerza działalności produkcyjnej. W dalszym ciągu produkuje wyłącznie krzesła. Jak mógłby więc inaczej dorobić? Ano, chociażby tak samo, jak wspomniani wyżej giganci, którzy zarabiają głównie na reklamach. Jaki to problem na opakowaniu krzesła dostarczyć kupującemu reklamę jakiejś firmy lub produktu? W świecie reklamy nie liczy się tak bardzo środek przekazu, jak dotarcie do jak największej liczby odbiorców, potencjalnych klientów. Skoro krzesła cieszą się olbrzymim zainteresowaniem, kupuje je mnóstwo ludzi, to każdy przedsiębiorca powinien ten fakt wykorzystać. Pierwszym i naturalnym kierunkiem są właśnie treści reklamowe.

Nie jest to zresztą jedyny sposób na dorobienie się naszego przedsiębiorcy. Analizując biznesowo sytuację dalej, odnajdujemy kolejną możliwość, także spotykaną w internecie, szczególnie na serwisach ogłoszeniowych. Sam produkt jest tani, lecz wysokie są koszty dostarczenia tego produktu do domu klienta. Często taką sytuację można spotkać na Allegro, gdzie produkt kosztuje 1 złoty, a koszty przesyłki 8 złotych, chociaż formalnie przesyłka według cennika Poczty kosztuje 4 złote. Mechanizm ten może wykorzystać nasz przedsiębiorca. Odbiór krzesła przez klienta ze sklepu jest darmowy, lecz jeśli chciałby, aby dostarczyć mu je do domu, wtedy naliczamy wysoką opłatę.

Kolejną możliwością, którą w świecie biznesowym odnajdujemy, a którą moglibyśmy wykorzystać w naszym przypadku, to serwisowanie. Jeżeli zrobimy nietypowe części ruchome lub inne elementy składowe krzesła, które nie można kupić gdzie indziej, wtedy klient będzie zmuszony korzystać z naszego serwisu, aby naprawić krzesło. Koszt naprawy takiego krzesła będzie wysoki, lecz nie na tyle wysoki, aby nie opłacało się go naprawiać. Metodę tę, choć w nieco innej formie, stosują na przykład firmy produkujące drukarki. Same drukarki są bardzo tanie, na poziomie 100-200 złotych, bardzo drogie natomiast bywają tusze do nich, które potrafią kosztować 50-60 złotych... Firma filantropem nie jest, musi zarobić, jak nie w jeden sposób, to drugi.

Na koniec, przedstawimy jeszcze jedną możliwość, także nieobcą w świecie biznesowym. Można na przykład podpisać umowę z bankiem o oświadczeniu usług kredytowych dla klientów. Jeżeli ktoś będzie chciał wziąć krzesła na raty, skorzysta z przygotowanego dla niego systemu ratalnego banku. Na każdym przyznanym kredycie bank zarabia pieniądze poprzez odsetki od kredytu. Nie ma więc problemu, że jak chce zarobić, to niech podzieli się z firmą jakąś częścią. Za

każdy pozyskany kredyt otrzymujemy więc prowizję partnerską.

Jeżeli podczas rozmowy kwalifikacyjnej wykażemy się taką wiedzą i sprytem biznesowym, to nasze szanse na stanowisko handlowca czy marketingowca znacznie wzrosną. Pokażmy rekruterowi, że jesteśmy, nie w kij dmuchał, i że przedstawiamy realną wartość dla firmy, nie tylko poprzez swoją wiedzę, umiejętności i spryt biznesowy, ale także poprzez swoje zachowanie i kulturę osobistą. To zawsze procentuje...

Szanowny Czytelniku,

Niniejsza publikacja elektroniczna jest darmowa, niemniej, jednak gdybyś zechciał wesprzeć finansowo autora, proszę o przelew w dowolnej wysokości (wg uznania) na konto:

Robert Trafny

nr konta: 72 1140 2004 0000 3702 6043 7322

W tytule przelewu proszę wpisać „datek” lub „darowizna”.

Zgodnie z ideą Uwolnionej Książki sam decydujesz, w jakiej wysokości złożysz datek. Może to być nawet 1 zł, to od Ciebie zależy, od tego, jak bardzo podobała Ci się książka, oraz od Twojej hojności.

Pamiętaj, że Autor poświęca swój czas, a niejednokrotnie także pewne koszty na przygotowanie książki. Kiedy otrzyma od Ciebie datek, będzie mu miło, że ktoś docenił jego starania, a i przecież „szczodrego dawcę wspiera Pan Bóg swoją hojnością”.

(Prawo Dawania)

Za wszelkie datki serdecznie dziękuję. Bóg zapłać!

Autor

Zapraszamy na strony internetowe:



Darmowe pliki do pobrania

www.chomikuj.pl/e-Darmo

e-booki w pełnych wersjach, audiobooki, zdjęcia (także do komercyjnego wykorzystania), prezentacje, czasopisma i wiele innych...



Wiedza jest super!

www.wiedza-jest-super.blogspot.com/

Blog tematyczny o szeroko rozumianej wiedzy: wiedzy zarówno praktycznej, doświadczalnej, naukowej, jak i wiedzy duchowej, religijnej i metafizycznej.



Zmień swoje życie

www.jakzmienicwojezycie.blox.pl/

Blog poświęcony rozwojowi osobistemu, duchowemu i religijnemu prowadzony przez wieloletniego praktyka.



Samobójca z depresją

www.samobojcazdepresja.blogspot.com

Blog adresowany do osób zmagających się z myślami samobójczymi, depresją i własną niemocą, pisany przez wieloletniego Praktyka.



Wiara jest super

www.wiara-jest-super.blogspot.com

Blog adresowany do osób, które chcą rozwijać swoją wiarę i zbliżyć się do Pana Boga pisany przez wieloletniego Praktyka.



Zabawne obrazki

www.funny-bob.blogspot.com

Strona z zabawnymi obrazkami.

Zapraszamy!