

8. SPRAWDŹ SIĘ W PRÓBCE PRACY I PRZEDSTAW JĄ W MODELU “STAR”

Papier – ten prawdziwy i ten elektroniczny – przyjmie wszystko. Dlatego żaden pracodawca nie podejmuje decyzji o zatrudnieniu jedynie czytając CV lub profil na LinkedIn. Najczęściej stosowaną metodą sprawdzania informacji zawartych w aplikacji jest po prostu rozmowa kwalifikacyjna, ale i na niej da się trochę podkoloryzować rzeczywistość (do czego absolutnie nie zachęcamy). Wielu pracodawców więc jeszcze przed zatrudnieniem chce sprawdzić kandydatów w praktycznym działaniu i w ramach rekrutacji wysyła im jakieś zadania do wykonania. Nic dziwnego – według badań, taka próbka pracy (job samples) pomaga niemal dwukrotnie skuteczniej wybrać odpowiedniego kandydata do pracy, niż sama rozmowa kwalifikacyjna.

A co powiesz na to, gdybyśmy znowu zachęcili Cię do proaktywnego działania i wykazania się inicjatywą? Celem naszego kursu jest m.in. przygotowanie Cię do nagrania własnego VideoCV, w którym nie tylko opowiesz o sobie, ale także przedstawiś w modelu STAR wykonaną próbkę pracy. Na końcu lekcji pokażemy Ci trzy propozycje zadań do wykonania. Póki co jednak rozszyfrujmy czym jest model “STAR”.

Model “STAR” to nic innego jak schemat zadawania pytań pogłębiających wypowiedź kandydata stosowany przez rekruterów. Przedstawiając próbkę pracy w tym modelu od razu pokażesz pracodawcy, że potrafisz w logiczny i ustrukturyzowany sposób opowiedzieć o tym, jak wykonałeś wybrane zadanie. Model “STAR” to akronim od angielski słów:

S – situation (sytuacja) – tutaj przedstawiasz konkretną sytuację, która będzie bazą do wypowiedzi. Postaraj się krótko nakreślić obraz sytuacji. Co konkretnie się wydarzyło? Kto z Tobą brał w tym udział? W tym przypadku opowiesz, jakie zadanie wybrałeś i jaki był jego cel.

T – tasks (zadania) – tutaj opisujesz, co musiało zostać zrobione w tym zadaniu. Jak zaplanowałeś pracę nad zadaniem? Na jakie mniejsze części je podzieliłeś? Co musiało zostać po kolei zrobione?

A – action (działanie) – to najważniejsza część. Przedstawiasz to, co dokładnie zrobiłeś, by doprowadzić zadanie do końca. Co konkretnie zrobiłeś? Jakie działanie podjąłeś? Z jakich narzędzi skorzystałeś?

R – result (rezultat, rozwiązanie) – i kolejna bardzo ważna rzecz. Tu opowiadasz, jakie rezultaty przyniosło Twoje działanie i jakie wnioski wyciągnąłeś z całego zadania. Do czego doprowadziły Twoje działania? Jaki był rezultat? Czy został osiągnięty założony cel?

W zależności od złożoności zadania, które będziesz chciał przedstawić pracodawcy, dzięki modelowi “STAR” możesz dać się poznać jako osoba planująca swoje działania, ale także jako odpowiedzialny pracownik z inicjatywą, który potrafi reagować na nieprzewidziane sytuacje, aby osiągnąć zakładany cel.

Teraz pokażemy Ci zastosowanie modelu “STAR” na konkretnym przykładzie, abyś wiedział jak to przedstawić np. w formie Video CV.

Zadanie: Przygotuj zestawienie wszystkich dostępnych ofert pracy na pełen etat w województwie łódzkim na portalu Pracuj.pl, wystawionych w przeciągu ostatnich 3 dni i przygotuj raport pokazujący, w jakich branżach jest najwięcej ofert.

Przykładowa wypowiedź:

S: Moim zadaniem było przygotowanie listy wszystkich dostępnych ofert pracy na pełen etat w województwie łódzkim na portalu Pracuj.pl, wystawionych w przeciągu ostatnich 3 dni oraz przygotowanie raportu pokazującego, w jakich branżach jest najwięcej ofert.

T: Na początku rozplanowałem swoją pracę. Podzieliłem zadanie na mniejsze podzadania: wklejenie do jednego arkusza Excela wszystkich dostępnych ofert, podzielenie ich na branże, analiza wyników i przedstawienie wyników w czytelnej formie.

A: Zacząłem od przefiltrowania ofert na portalu Pracuj.pl według wytycznych – otrzymałem 365 ofert pracy. Postanowiłem skorzystać od razu z podziału na branże, zamiast robić to później w arkuszu, dzięki czemu zaoszczędziłem czas. Wkleiłem nazwy stanowisk do jednej kolumny, a do kolumny obok – nazwy firm. Trzecia kolumna wskazywała na branżę, z której pochodzi dane stanowisko. Użyłem funkcji Filtr, by można było łatwiej przeglądać dane. Pojawił się jednak problem – ofert w arkuszu miałem ponad 400, zamiast 365. Okazało się, że jedno ogłoszenie mogło być zgłoszone w kilku branżach. Odszukałem duplikaty i usunąłem je, upewniając się wcześniej na portalu, że na pewno dotyczą tych samych stanowisk lub że sama firma nie wystawiła kilku takich samych ogłoszeń, mając dostępnych kilka etatów. Podliczyłem liczbę ogłoszeń w każdej z branż i utworzyłem nowy arkusz, w którym przedstawiłem wyniki w formie tabeli i w formie wykresu.

R: Końcowym rezultatem był arkusz z czystymi danymi w formie tabeli oraz arkusz z czytelnym podsumowaniem, który pozwolił szybko uzyskać potrzebne informacje. Okazało się, że najwięcej ofert oferują branże: Sprzedaż, Obsługa klienta i Inżynieria.

Oczywiście, w trakcie wypowiedzi nie zaznaczasz, która część należy do “S”, która do “T” i tak dalej. Ma być to pełna, płynna wypowiedź - w przykładzie powyżej użyliśmy podziału na części, by ułatwić Ci zrozumienie modelu “STAR”.