



Jobsamtalens 27 dræberspørgsmål

Formål

At forberede dig til jobsamtalen.

Nedenfor finder du 27 eksempler på spørgsmål, du kan blive stillet. Forbered dine svar så du er bedst muligt "klædt på" til jobsamtalen.

1. Fortæl os om dig selv!

Da dette ofte er åbningsspørgsmålet i en jobsamtale, skal du være ekstra varsom med ikke at lade munden og tiden løbe af med dig. Hold dit svar inden for højst to minutter, og kom omkring emnerne "uddannelse", "karriere" og "seneste erfaring i karrieren". Hold dig til det positive, det målrettede og det sammenhængende sigte i dit CV – ikke hullerne, udfaldene og de dertil hørende undskyldninger. Find en rød tråd der bygger op til netop dette job, men gør det kun implicit. Husk at det bare er et opvarmingsspørgsmål – du skal ikke fortælle din livshistorie, kun placere en god metafor om dig selv.

2. Hvor meget kender du til virksomheden?

Du bør være i stand til at tale med om produkter, serviceydelser, indtægter, image, mål, problemer, virksomhedsfilosofi, ledelsesstil og historie. Men stik fingeren i jorden. Dit svar skal afspejle at du har taget dig tid til research, men overvæld ikke din interviewer med viden – det virker blot belærende (eller klæbrigt). Lad ydmygt en dør stå på klem om at du har mere at lære. Begynd eksempelvis dit svar således: "Jeg har undersøgt en række virksomheder. X er en af de få som interesserer mig, og det er af følgende grunde ...". Giv dit svar et positivt anslag. Sig ikke: "Jeg har hørt at I har problemer, og derfor tænkte jeg at ...".

3. Hvorfor vil du arbejde for os?

Det kedeligste og værste svar du kan give, er: "Fordi jeg synes (kommunikations)branchen er spændende". Og du skal heller ikke sige: "Fordi jeg synes det ville være blæret at score jobbet – det er slået op på Kforum". Her, såvel som igennem interviewet, kommer gode svar i kraft af at du har gjort dit hjemmearbejde, så du kan tale på vegne af virksomhedens behov. Du kunne for eksempel sige at virksomheden involverer sig i ting som du kunne tænke dig at arbejde med, og at den gør det på en måde som særligt interesserer dig. Hvis virksomheden eksempelvis er kendt for en stærk ledelse eller stærkt brand, kunne dit svar omfatte dette og samtidig vise at du gerne vil være en del af holdet. Hvis virksomheden lægger vægt på at den er innovativ og udforskende, så læg vægt på at du selv sætter pris på at kunne tænke nyt og tænke højt. Vis med andre ord at du passer ind i kulturen.

Hvis du ikke har noget godt bud på et svar, skulle du nok slet ikke søge jobbet. For hvis du slipper igennem interviewet med en kunstig selvfremstilling, vinder du ikke andet end et job som du ikke fungerer i. Ærlighed varer længst.

4. Hvad kan du gøre for os som andre ikke kan?

Her har du enhver ret – og muligvis også forpligtelse – til at trutte i dit eget horn og blive en anelse selvfed. Fortæl om hvordan du har fået ting gennemført – referér til specifikke overskrifter i dit CV. Sig at dine evner og interesser kombineret med din erfaring og dine resultater gør dig værdifuld. Nævn at din erfaring og dine kompetencer sætter dig i stand til at prioritere og løse opgaverne. Kort sagt: Hvis du vil vinde, så fremstil dig som en vinder!

5. Hvad er det ved stillingen der tiltrækker dig mest? Og mindst?

Dette er ikke så svært. Du nævner tre eller fire attraktive faktorer ved jobbet og en ubetydelig ulempe eller en selvfølgelig udfordring. Sig at den kantine du rejser fra, laver nogle helt fantastiske tarteletter om torsdagen, og at du vil komme til at savne dem. Eller sig at du udmærket er klar over at det er en udsat post som kræver upopulære beslutninger – eller find lignende eksempler hvor du peger på at du godt er klar over at jobbet kræver netop én af din støbning. Herved forvandler du i virkeligheden ulempen til en tiltrækning for dig ved jobbet. Nævn for guds skyld ikke et uløseligt problem eller en uoverkommelig udfordring som interviewerens for alvor vil tro på. Hvis din nye udsigt bliver en muggen husgavl, så sig ikke at du kommer til at savne udsigten over søerne og de mange fine inspirationer du fik mens du kiggede. Det er jo en alvorlig ulempe. Og sig ikke at du er bange for at projektet ikke kan gennemføres.

6. Hvorfor skulle vi ansætte dig?

Det har du vist allerede svaret på – synes du. Men lad dig ikke slå ud. Fortsæt på de gode takter fra svaret på spørgsmål 4 om dine erfaringer og dine styrker. Men pral ikke. Ret synsvinklen væk fra dig selv og forbind i stedet dine forcer med virksomhedens selvoplevede behov. Under dit svar på 2 og 3 har du allerede fået et indtryk af hvor interviewerens nikker mest ivrigt.

7. Hvad lægger du vægt på i et job?

Hold dit svar centreret omkring mulighederne i virksomheden. Tal om din vilje til at gøre et godt stykke arbejde og om at blive anerkendt for det. Husk at være offensiv, ikke defensiv – svaret skal dreje sig om muligheder snarere end om tryghed. Altså hvad du kan gøre for virksomheden, og ikke hvad den kan gøre for dig. Husk at holde dig strengt til virksomhedens interesser – disse mennesker er muligvis blinde, men de kan altså ikke se at du bliver en bedre medarbejder fordi arbejdspladsen ligger tæt på din bopæl eller at stillingen på andre måder vil gøre dit liv lettere. Det drejer sig om hvordan du kan gøre virksomhedens liv lettere. Udelukkende! Synsvinklen i spørgsmålet er med andre ord en fælde – fald ikke i!

8. Hvordan ser du stillingen – kan du give en definition af den?

Hold dit svar kort og praktisk. Tænk i "ansvarsområder", "ansvarsfølelse" og – afhængigt af jobbet – "vision" og "udvikling". Vær sikker på at du virkelig forstår hvad stillingen involverer, før du forsøger at svare. Hvis du ikke er sikker, så spørg hellere interviewerens – det er det eneste ansvarlige. Virk en smule ydmyg, a la "Jeg forestiller mig at ...". Men du skal ikke undgå spørgsmålet. De er interesserede i at ansætte en der kan tænke selv, og de kan altid rette dig af i forhold til virkeligheden.

9. Hvor lang tid vil det tage dig at kunne yde det optimale for firmaet?

Vær realistisk. Sig at det vil tage et halvt år til et år før du venter at have et så komplet kendskab til virksomheden at dit fulde potentiale kommer til udtryk. Men det afhænger selvfølgelig af jobbet karakter. Pas på med at virke usikker i umulige spørgsmål som disse – dit non-verbale udtryk er muligvis meget vigtigere end hvad du siger.

10. Hvor længe regner du med at blive hos os?

Sig at du er interesseret i en karriere i virksomheden, men indrøm at det vil kræve at du fortsat føler dig udfordret og får gode udviklingsmuligheder. Støt dig til tankegangen: "Så længe begge parter får noget ud af det". Det er fair, og du virker som om du kender dit eget værd.

11. Din ansøgning antyder at du måske er overkvalificeret til stillingen. Hvad mener du om det?

Understreg dine langsigtede interesser i virksomheden, og sig at du regner med at en god indsats giver nye muligheder i virksomheden. Bemærk at en stærk virksomhed har brug for dygtige medarbejdere, og at erfarne ledere altid er i høj kurs. Nævn at din arbejdsgiver vil indløse sin investering hurtigere fordi du er velkvalificeret. Sig at en voksende og ambitiøs virksomhed aldrig kan have for meget talent. Ingen kan være overkvalificerede i en virksomhed med muligheder!

12. Er du god til at samarbejde med andre?

Det job du søger, skulle gerne passe til de arbejdsmetoder du trives med. Så henvis til tidligere erfaringer med den arbejdsform – eller de arbejdsformer – der er relevant. Du vinder ikke noget ved at komme ind på hvordan du har overkommet samarbejdsvanskeligheder – det er for kompliceret, og det er negativt. Alle har oplevet samarbejdsproblemer og idioter på deres vej. Velfungerende og konstruktive mennesker lader det glide ud af deres hukommelse. Så du kan simpelthen ikke huske samarbejdsproblemer medmindre de har været mediedækkede. Brug dit svar til at tale om hvorvidt du er opgaveorienteret, resultatorienteret eller noget helt tredje – eller fortæl en anekdote om et vellykket samarbejde, en vellykket handel eller et interview med en superstjerne.

13. Er du god til at have mange bolde i luften? Og er du god til prioritere dine opgaver?

Svaret er i princippet det samme som til spørgsmål 12. Henvis til tidligere jobs hvor det har været vigtige kvalifikationer. Du har alt at miste og intet at vinde i denne type spørgsmål, så rod dig ikke ud i hypotetiske udredninger, og fortæl ikke din lille historie om stress. Det er tabu! Din arbejdsgiver ved om dette job giver stress eller ej – du finder ud af det.

14. Er du god til at overholde en deadline?

Selvfølgelig har du haft oplevelser med at dårlig prioritering, manglende inspiration eller din forfængelighed omkring dit arbejde har udfordret en deadline – og selvfølgelig har du ikke altid overholdt dem. Men det kan din interviewer ikke tjekke, og der findes kun ét gyldigt svar på dette spørgsmål: "Ja, absolut!". Og så er det selvfølgelig godt at supplere argumentationen med eksempler på tidligere jobs hvor deadlines netop var vigtige.

15. For lederstillinger: Hvad ser du på når du hyrer folk?

Tænk i "færdigheder", "initiativ" og "sociale kompetencer i samarbejdet med andre". Nævn at du kan lide at ansætte folk som ser ud til at kunne bevæge sig op i virksomheden.

16. For lederstillinger: Har du nogensinde været nødt til at fyre medarbejdere? Hvad var grunden? Og hvordan håndterede du situationen?

Indrøm at situationen ikke var nem, men sig at det faldt godt ud for begge parter. Vis at du ligesom alle andre ikke holder af ubehagelige opgaver, men at du kan løse dem effektivt og – i tilfælde af fyringer – humant.

17. Hvilke vigtige trends ser du i branchen?

Vær forberedt med to eller tre trends som viser din indsigt i branchen. Du kunne overveje teknologiske udfordringer og muligheder, eller fx økonomiske og konkurrencemæssige forhold. Det er her du skal vise at du kan tænke med virksomhedens visionære briller på.

18. Hvorfor forlader du dit nuværende job?

Kom hurtigt til pointen og vær så ærlig som du kan uden at skade dig selv. Hvis du blev skåret fra i en fyringsrunde, så sig det. Ellers: indikér at det var din egen beslutning. Men nævn ikke personlige konflikter. Intervieweren vil nok bruge nogen tid på dette spørgsmål, specielt hvis det fremgår klart at du er sagt op. Argumentet "vi var enige om at være uenige" kan være brugbart. Husk at dine referencer kan tjekkes, så opfind ikke historier.

19. Hvordan har du det med at opgive fordelene ved dit nuværende job i jagten på et nyt?

Du er bekymret, naturligvis. Men ikke panikslagen. Du er villig til at løbe en risiko for at finde det rigtige job. Sig *ikke* at tryghed vil kunne komme til at interessere dig mere end at finde det rigtige job. Du har is i maven og tro på egne evner.

20. Hvad kan (kunne) du bedst lide ved dit nuværende (seneste) job? Og hvad kan (kunne) du lide mindst?

Vær forsigtig og vær positiv. Find flere ting du kunne lide end ikke kunne lide – og kom ikke ind på personlige konflikter. Hvis du får dit seneste job til at lyde forfærdeligt, vil intervieweren undre sig over at du blev der indtil nu.

21. Hvad synes du om din chef?

Vær så positiv som du kan. En potentiel chef vil sandsynligvis tænke på om du omtaler ham eller hende i tilsvarende termer en gang i fremtiden. Og hvem siger i øvrigt at de dér chefer ikke kender hinanden? Fortæl hvad du oprigtigt ser som din tidligere chefs styrker, gerne i kraft af eksempler. Men undgå "både og"-eksempler, som uundgåeligt vil føre dig over i det kritiske.

22. Hvorfor er du ikke nået længere i din karriere?

Sig at det er en af grundene til at du søger nye udfordringer. Vær ikke defensiv!

23. Hvad mener du at du bør have i løn?

Løn er et delikat emne. Udsæt – så længe du kan gøre det på en høflig måde – at binde dig til et bestemt tal. Du kunne sige: "Jeg forstår at spektret for dette job er mellem X og Y. Og det finder jeg rimeligt". Du kunne også svare med et spørgsmål: "Måske kan du hjælpe mig på vej – er der en tilsvarende stilling i virksomheden jeg kan sammenligne med?".

Hvis du bliver stillet dette spørgsmål under en indledende runde, kan du sige at du behøver at vide mere om stillingens ansvarsområde før du kan give et meningsfuldt svar. Bliver interviewer ved, kan du fx svare: "Du ved at jeg tjener X nu. Og som alle andre vil jeg gerne forbedre min løn, men min hovedprioritet er jobbet som sådan." (Husk at jobskifte ikke i sig selv gør dig mere værd).

Hvis et rekrutteringsfirma er involveret, kan din kontakt dér måske hjælpe dig med at afklare lønspørgsmålet. Han eller hun kan måske endda afprøve dine lønkrav med firmaet forud for samtalen.

Hvis der ikke er noget lønspektrum knyttet til stillingen og interviewer fortsætter med at udfordre dig på spørgsmålet, er der ikke andet at gøre end at nævne et tal. Giv ikke det indtryk at penge ikke betyder noget og at du er villig til at acceptere hvad som helst. Men giv heller ikke indtryk af at penge er det vigtigste. Intervieweren prøver måske at finde ud af hvor meget du ønsker jobbet. Forbind spørgsmålet om løn med selve jobbet, og understreg at det er jobbet der er det vigtige.

Tal så lidt om løn som muligt indtil du når den sidste runde i interviewprocessen. På dette tidspunkt ved du at virksomheden er oprigtigt interesseret i dig, og at lønforhandlingssituationen derfor er knap så asymmetrisk.

24. Hvad er dine mål på længere sigt?

Relater dine mål til virksomheden implicit eller eksplicit, men ansku det ikke overfladisk ved at sige: "Jeg vil have dette job". Nævn specifikke faglige mål.

25. Hvor tilfreds er du med din karriere for så vidt?

Sig at du alt i alt er glad for hvad du har opnået foreløbig, og at du ikke har noget at klage over, når man tager livets normale op- og nedture i betragtning. Giv et positivt og selvsikkert indtryk af dig selv, men overdriv ikke. Et svar som: "Det kører fantastisk! Jeg er ovenud tilfreds med mig selv og befinder mig stort set kun i en tilstand af lykke!" vil sandsynligvis få interviewer til at overveje om du prøver at bedrage ham – eller dig selv. Den mest overbevisende selvsikkerhed er som regel den stille selvsikkerhed.

26. Hvad er dine dårlige sider?

Sig noget som er positivt forklædt som noget negativt (ledelsesjob: jeg skal blive bedre til at uddelegere = jeg er i kontrol), eller noget meget alment som alle kan være enige om. Det bedste svar er naturligvis det altomfattende og intetsigende positive: Jeg stiller meget store krav til mig selv. Et tilgiveligt åndeligt problem. Sig aldrig sandheden her. Dine virkelige dårlige sider er noget du taler med dine venner, kone og psykolog om.

27. Body talk

Nu har du svartyper på rede hånd som du kan bruge i din forberedelse til jobsamtalen. Men det nytter ingenting hvis dit korpus ikke udstråler en tilpas selvsikkerhed og åbenhed. Vær til stede i samtalen med et åbent, lyttende og interesseret ansigt – et godt eksempel er studieværten Martin Breum i Deadline.

Vær bevidst om at det kan være bedre at skifte siddestilling indimellem end at låse sig fast i en stilling. En fremadlænet "parat" stilling kan blive for offensiv i længden, ligesom en tilbagelænet "behagelig" stilling kan udstråle ligegyldighed hvis du holder den for længe. En rank holdning og hænder der hviler fladt ud med håndryggen opad, udstråler selvsikkerhed og handlekraft, men overdriv ikke. Krumme håndflader der vender opad, (og eventuelt fingerpilning) udstråler usikkerhed og handlingslammelse. Led efter mellempositioner til hænderne og frem for alt naturlige skift mellem åbne/lukkede og parate/tilbagelænedede kropsholdninger alt efter hvad din stol tilbyder.

Kilde: Kommunikations Forum