SERIA: KONKRETNE ROZWIĄZANIA

ROZMOWA, PO KTÓREJ DZWONIĄ

Gotowe odpowiedzi na 30 najtrudniejszych pytań, metoda STAR i plan przygotowań na 72 godziny przed rozmową kwalifikacyjną

PLAN 72 GODZIN

Praktyczny przewodnik • Wydanie I • 2026

Spis treści

	Zanim zaczniemy	3
1	Co naprawdę sprawdza druga strona stołu	4
2	Plan 72 godzin	7
3	Ogłoszenie rozebrane na dowody	9
4	Pierwsze 90 sekund	11
5	Bank pięciu historii	13
6	Trudne pytania o przeszłość	15
7	Trudne pytania o przyszłość i pod presją	19
8	Pieniądze bez zażenowania	23
9	Dzień rozmowy: stres, ekran, ciało	25
10	Po rozmowie: mail, cisza, odmowa, oferta	27
11	Pytania nie na miejscu i plan na dłużej	29
	Ściągawka	32

NA START

Zanim zaczniemy

Ten e-book jest zbudowany jak plan ratunkowy. Zakłada, że rozmowę masz za jeden, dwa, najwyżej trzy dni albo że po kilku odmowach chcesz wreszcie zrozumieć, co poprawić. Masz 72 godziny? Idź po kolei. Masz 24? Rozdział 1, skrócona wersja planu z rozdziału 2 i od razu ćwiczenia. Rozmowa jest jutro rano, a jest 23:00? Ściągawka z końca książki i sen. Serio: wyspany kandydat z trzema dobrymi historiami wypada lepiej niż niewyspany z trzydziestoma.

Dwie uczciwe uwagi. Po pierwsze: żadna książka nie zagwarantuje Ci zatrudnienia. Decyzja zależy też od rzeczy, na które nie masz wpływu: liczby kandydatów, budżetu, osoby z wewnątrz firmy, która „już prawie została wybrana". Ten plan robi coś innego: sprawia, że na rozmowie pokazujesz to, co naprawdę masz, a nie to, co zostawił z Ciebie stres.

Po drugie: nie znajdziesz tu ani jednej rady, jak kłamać. Nie dopisujemy doświadczenia, nie zawyżamy wyników. Kłamstwo na rozmowie to dług, który spłaca się w okresie próbnym albo przy pierwszym telefonie po referencje. Uczysz się czegoś trudniejszego i skuteczniejszego: mówić prawdę w najlepszym możliwym świetle.

Pytania rekruterów zapisuję w formie „Pan/Pani", a przykładowe odpowiedzi raz w formie męskiej, raz żeńskiej — dopasuj je do siebie.

Kiedy najpierw ktoś inny niż ta książka? Jeśli lęk przed rozmowami jest tak silny, że je odwołujesz, masz ataki paniki albo od tygodni czujesz, że nie dajesz rady, porozmawiaj z lekarzem lub psychologiem. Jeśli spotkała Cię dyskryminacja, masz wątpliwości co do umowy albo „pracodawca" chce od Ciebie pieniędzy lub danych bankowych, zajrzyj najpierw do rozdziału 11.

Przygotuj notes albo plik w telefonie. Każde ćwiczenie to kawałek Twojej ściągi na dzień rozmowy. Zaczynamy.

ROZDZIAŁ 1

Co naprawdę sprawdza druga strona stołu

Wtorek, 22:40. Rozmowa w czwartek o 10:00. Masz otwartych kilka kart: „50 najczęstszych pytań”, „Jak odpowiadać na pytanie o wady”, forum, na którym ktoś pisze, że zapytano go o ulubione zwierzę i „wszystko spalił”. Czytasz trzecią listę i czujesz, jak żołądek zjeżdża piętro niżej, bo każda lista ma inne „jedyne dobre” odpowiedzi. Zaczynasz uczyć się ich na pamięć, choć już wiesz, że na rozmowie i tak wszystko wyleci Ci z głowy.

Zatrzymajmy tę karuzelę. Nie da się przygotować na każde pytanie. Da się na trzy, które stoją za każdym z nich.

Po pierwsze: czy umiesz to robić? Kompetencje i dowody. Nie „jestem sumienny”, tylko: co konkretnie robisz i z jakim efektem.

Po drugie: czy chcesz to robić — i to właśnie tutaj? Motywacja. Firma boi się kandydata, który przyjmie ofertę, a po trzech miesiącach odejdzie z nudów albo do konkurencji.

Po trzecie: czy będzie się z Tobą dobrze pracować? Komunikacja, reakcja na krytykę, konflikty, sposób mówienia o poprzednich szefach.

A pod spodem leży czwarte pytanie, którego nikt nie wypowie na głos: czy zatrudniając Cię, nie popełnię błędu? Nietrafiona rekrutacja kosztuje firmę czas, pieniądze i nerwy zespołu. Dlatego tak wiele „trudnych” pytań to w rzeczywistości pytania o ryzyko. Luka w CV? Sprawdzają, czy nie kryje się w niej coś, co wróci. Słabe strony? Czy znasz siebie. Zwolnienie? Czy problem nie przyjdzie do nich razem z Tobą.

Rekruter i menedżer to dwie różne rozmowy

Rekruter z działu HR albo z agencji sprawdza zwykle dopasowanie: wymagania formalne, motywację, oczekiwania finansowe i sygnały ostrzegawcze. Jego pytanie brzmi: „czy mogę Cię z czystym sumieniem pokazać menedżerowi?”. Menedżer ma problem: za dużo pracy,

dziurę po kimś albo projekt, który stoi. Szuka osoby, która zdejmie mu go z głowy. Jego pytanie brzmi: „czy za trzy miesiące będzie mi lżej?”.

I rzecz najważniejsza: rozmowa kwalifikacyjna to nie egzamin, na którym ktoś poluje na Twoje błędy. Ludzie po drugiej stronie stołu chcą, żeby to była właściwa osoba, bo wtedy mogą zamknąć rekrutację i wrócić do swojej pracy. Nie grasz przeciwko nim. Pomagasz im podjąć decyzję.

Dlaczego więc dobrzy kandydaci odpadają? Rzadko z braku kompetencji. Najczęściej mówią ogólnikami bez jednego dowodu, odpowiadają po pięć minut, narzekają na poprzednią firmę, plączą się przy pieniądzach, a na „czy ma Pan jakieś pytania?” odpowiadają „nie, wszystko jasne”. Każdą z tych rzeczy da się poprawić w 72 godziny.

> **Ćwiczenie 1.1: Mapa strachu**
>
> Podziel kartkę na dwie kolumny.
>
> - W lewej wypisz 3–5 pytań, których boisz się najbardziej (np. „Dlaczego Pan odszedł?”, „Co Pani robiła przez ten rok?”, „Ile chce Pan zarabiać?”).
> - W prawej przy każdym dopisz, o co naprawdę pyta druga strona: o umiejętności, motywację, współpracę czy o ryzyko, że „to wróci”.
> - Jeśli masz za sobą odmowy, zapisz, na którym etapie zwykle odpadasz. Tam szukaj problemu. Po wysłaniu CV: najczęściej w dokumentach. Po telefonie od rekrutera: w motywacji albo pieniądzach. Po pierwszej rozmowie: w historiach i odpowiedziach. W finale: w szczegółach albo w tym, że ktoś był minimalnie bliżej.
>
> Zachowaj tę kartkę. Do każdego pytania z lewej kolumny wrócimy z gotową odpowiedzią.

Zobacz, co się właśnie stało: strach zamienił się w listę, a listę da się odhaczyć. W następnym rozdziale dostajesz zegarek: co dokładnie ro-

bisz 72 godziny, 24 godziny i godzinę przed rozmową, żeby wejść do pokoju albo przed kamerę z planem, a nie z modlitwą.

W pełnej wersji dalej:

ROZDZ. 2 Plan 72 godzin
s. 7

ROZDZ. 3 Ogłoszenie rozebrane na dowody
s. 9

ROZDZ. 4 Pierwsze 90 sekund
s. 11

ROZDZ. 5 Bank pięciu historii
s. 13

ROZDZ. 6 Trudne pytania o przeszłość
s. 15

ROZDZ. 7 Trudne pytania o przyszłość i pod presją
s. 19

ROZDZ. 8 Pieniądze bez zażenowania
s. 23

ROZDZ. 9 Dzień rozmowy: stres, ekran, ciało
s. 25

ROZDZ. 10 Po rozmowie: mail, cisza, odmowa, oferta
s. 27

ROZDZ. 11 Pytania nie na miejscu i plan na dłużej
s. 29

Ściągawka
s. 32

Cały plan: 39 zł

PDF od razu po płatności — na ekranie i w mailu.

Płatność BLIK-iem lub kartą, w minutę.

plannaproblem.pl/rozmowa-kwalifikacyjna