



Christian Püttjer & Uwe Schnierda

# PŘIJÍMACÍ POHOVOR V ANGLIČTINĚ

**200** nejčastějších otázek a nejlepších odpovědí





---

Christian Püttjer & Uwe Schnierda

# PŘIJÍMACÍ POHOVOR V ANGLIČTINĚ

**200** nejčastějších otázek a nejlepších odpovědí

Grada Publishing

**Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy**

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude **trestně stíháno**.

**Christian Püttjer & Uwe Schnierda**

## **Přijímací pohovor v angličtině**

**200 nejčastějších otázek a nejlepších odpovědí**

---

TIRÁŽ TIŠTĚNÉ PUBLIKACE:

Přeloženo z německého originálu knihy Christiana Püttjera a Uweho Schnierdy *Das überzeugende Vorstellungsgespräch auf Englisch, Die 200 entscheidenden Fragen und die besten Antworten*, vydaného nakladatelstvím Campus Verlag GmbH ve Frankfurtu nad Mohanem, Německo 2009. Copyright © 2009 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main. © der überarbeiteten Auflage 2011 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main. All rights reserved

Vydala Grada Publishing, a.s.

U Průhonu 22, 170 00 Praha 7

tel.: +420 234 264 401, fax: +420 234 264 400

[www.grada.cz](http://www.grada.cz)

jako svou 5515. publikaci

Překlad Světlana Hessová

Odpovědný redaktor Petr Somogyi

Grafická úprava a sazba Eva Hradiláková

Počet stran 192

První vydání, Praha 2014

Vytiskla Tiskárna v Ráji, s.r.o., Pardubice

Czech Edition © Grada Publishing, a.s., 2014

Cover Design © Eva Hradiláková

Cover Photo © fotobanka allphoto

ISBN 978-80-247-5159-7

---

ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE:

ISBN 978-80-247-9221-7 (ve formátu PDF)

ISBN 978-80-247-9222-4 (ve formátu EPUB)

---

# Obsah

O autorech .....	7
Angličtina: Nová výzva v přijímacím pohovoru .....	8
Ucházejte se o místo s pomocí naší metody .....	11
1. Jaké očekáváte situace při rozhovoru? .....	13
2. Jaké vám budou kladeny otázky? .....	18
3. Why should we give you the job? .....	20
4. What can you do for us? .....	31
5. Are you customer-oriented? .....	43
6. How good are your PC skills? .....	55
7. What do you know about our company? .....	62
8. How do you cope with change? .....	72
9. How do you motivate yourself for work duties? .....	84
10. Do you have a realistic self-image? .....	96
11. How do you deal with conflict? .....	108
12. How do you deal with stress questions and unlawful questions? .....	120
13. Are you able to dispel prejudice? .....	132
14. What kind of people manager are you? .....	141
15. What are your salary expectations? .....	154
16. What can you expect in the second interview? .....	164
17. What questions should you ask? .....	177
18. Ohlédnutí zpět: Co se vám líbilo? .....	179
19. Formulace, které vám pomohou posunout se dál .....	181
Doslov: Více jistoty v dvojnásobně stresující zkoušce .....	186



## O autorech



**Christian Püttjer a Uwe Schnierda** pracují od roku 1992 společně jako koučové a poradci v oblasti plánování kariéry, přípravy na přijímací pohovory a rétoriky. Už více než dvacet let znají a zkoumají přání a naděje, ale také obavy a těžkosti uchazeček a uchazečů o zaměstnání. Autoři své rozsáhlé zkušenosti ze seminářů, přípravy podkladů pro přijímací pohovory a z koučování jednotlivců zachytili v řadě praktických příruček, které exklusivně vydalo nakladatelství Campus Verlag. Konkrétní tipy, srozumitelný jazyk a motivující rady již pomohly více než milionu čtenářek a čtenářů.

## Angličtina: Nová výzva v přijímacím pohovoru

V rámci naší poradenské činnosti stále častěji pracujeme s klienty, kteří se chtějí připravit na přijímací pohovor v anglickém jazyce. V době globalizovaných pracovních procesů se tomu ani nelze divit. Někteří z nich se chtějí ucházet o práci v dceřiných společnostech severoamerických koncernů. Jiní by rádi pracovali pro velké asijské společnosti v Evropě. Další naopak usilují o místo v zahraničí. A pak také existují firmy, které se rozhodly používat jako obchodní jazyk angličtinu, a proto do procesu výběru uchazečů o práci zařazují pohovor v anglickém jazyce.

---

### Proč vůbec existují přijímací pohovory v anglickém jazyce?

V poslední době se přijímací pohovory v angličtině objevují stále častěji. Zatímco dříve se to týkalo převážně uchazečů, kteří chtěli pracovat v USA, Velké Británii, Kanadě, Austrálii a na Novém Zélandu, dnes se situace mění. Původní skupina uchazečů o práci v zahraničí přirozeně stále existuje. K nim ovšem nyní přibyla další, jež musí rovněž podstoupit přijímací pohovor v angličtině, ovšem spíše ve své zemi nebo jinde v Evropě. Faktem však zůstává, že nábor zaměstnanců získal mezinárodní charakter a využití angličtiny při výběru pracovníků se díky tomu zintenzivnilo.

Personální agentury, které hledají vhodné pracovníky po celé Evropě, proto vedou pohovory s kandidáty v anglickém jazyce. I mezinárodně působící domácí společnosti se ovšem chtějí ujistit, že se jejich potenciální zaměstnanci budou schopni domluvit anglicky. Dceřiné firmy amerických koncernů, jež sídlí v Evropě, sice často používají v běžném pracovním životě jazyk země, v níž působí, při přímém kontaktu s centrálou v USA nebo při mezinárodních jednáních je však znalost angličtiny nezbytná. Vzhledem k tomu, že angličtina hraje v pracovním životě stále významnější roli, vedou se v ní přijímací pohovory mnohem častěji než dříve.



## Čeká vás dvojnásobně stresující zkouška

Přijímací pohovory v angličtině zatěžují uchazeče a uchazečky skutečně dvojnásobně. Koneckonců tato interview jsou dostatečně stresující sama o sobě. Je třeba představit své silné stránky, splnit požadavky firmy, uvést příklady pracovních úspěchů a přesvědčivě prezentovat své osobní měkké dovednosti (soft skills), jako je schopnost týmové práce, komunikativnost a odolnost proti stresu. Abyste při přijímacím pohovoru uspěli, je třeba pochopit i strategii zástupců firmy, uvádět ve správném okamžiku vhodné argumenty a nenechat se znejistit. To vše se lépe řekne, než udělá. Nyní k tomu přibyl další zatěžující faktor: jako uchazeč musíte navíc přepnout do cizího jazyka. Jak vyličíte anglicky svůj profesní vývoj? Jak budete v cizím jazyce prezentovat své silné stránky? A jak v angličtině objasníte, že jste se důkladně informovali o svém budoucím zařazení a s ním spojených úkolech? Zatímco si budete v duchu – v rodném jazyce – připravovat odpovědi, musíte současně promýšlet, jak to celé také vyjádříte v angličtině. A teprve pak tuto dvojnásobně stresující zkoušku zvládnete.

## Buďte přesvědčiví i v angličtině

V tuto chvíli začíná naše práce. Shromáždili jsme pro vás stovky příkladů anglických formulací, zaměřených na požadavky přijímacích pohovorů. Přitom se však nejedná o suchou gramatiku nebo pouhý výčet slovíček. Právě naopak: v praktických souvislostech se naučíte, jaké můžete použít odpovědi na nejčastěji kladené otázky při přijímacích pohovorech. A to v anglickém jazyce. Neboť právě tak jako existuje technická nebo obchodní angličtina, existuje i „profesní angličtina“. A ta je nepostradatelná vždy, kdy se jedná o váš kariérní postup.

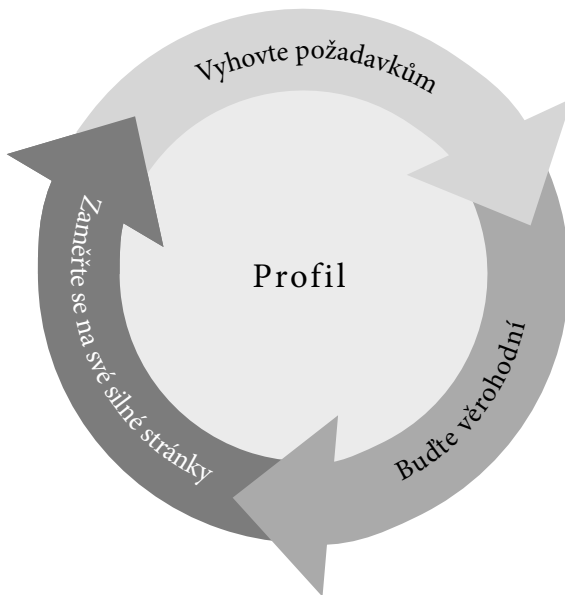
Vzhledem k tomu, že jste – jak jsme se již zmínili – při přijímacích pohovorech v angličtině vystavováni dvojnásobnému stresu, nabízíme vám i dvojnásobnou pomoc. Za prvé se naučíte přizpůsobit se přáním personalistů, budoucích přímých nadřízených a dalších vedoucích pracovníků ve firmě. Proto je při přijímacích pohovorech v angličtině například důležité dát najevo praktický přístup a dostatečně zdůraznit svůj osobní podíl na úspěších firmy. Za druhé v knize najdete formulace, které vám pomohou

se dobře prezentovat v angličtině. Přitom jsme se společně s naším jazykovým odborníkem dr. Stevem Williamsem shodli na tom, že se musí jednat o všeobecně srozumitelnou a pochopitelnou angličtinu. Koneckonců nebudete vystupovat jako rodilý mluvčí, ale jako domácí specialista v oboru, případně domácí vedoucí pracovník. Představte se jako machr, který své schopnosti dokáže přesvědčivě vylíčit i v anglickém jazyce. V našem tréninkovém programu vám názorně vysvětlíme, jak to bude přesně probíhat.

## Ucházejte se o místo s pomocí naší metody

Nevýrazní uchazeči, působící jeden jako druhý, zbytečně komplikují sobě i potenciálním zaměstnavatelům cestu k pracovnímu místu a dobrému zaměstnanci. Vy to udělejte lépe: při přijímacím řízení získáte více pozornosti, dokážete-li svůj profil prezentovat přesvědčivě a věrohodně.

---



Naše metoda (Püttjer & Schnierda-Profil-Methode®), kterou jsme vytvořili během téměř dvacetileté poradenské činnosti, dopomohla k úspěchu už mnoha uchazečům o práci.

Metodu charakterizují tři klíčové složky: zabudujte tím, že dokonale vyhovíte požadavkům, popište své silné stránky a vystupujte věrohodně.

- 1. Vyhovte požadavkům:** Čím více při přijímacím pohovoru vyhovíte požadavkům na danou práci, tím vyšší bude vaše úspěšnost. Podívejte se na pohovor očima personalisty. Uvádějte argumenty, které vás představí jako ideálního kandidáta. Vaše prezentace pak bude přesně odpovídat nárokům druhé strany.
- 2. Zaměřte se na své silné stránky:** Líčením nesnází a problémů nikoho o ničem nepřesvědčíte – ani potenciálního zaměstnavatele! Proto se vyhněte znevažování a relativizování a raději zdůrazněte svoje přednosti. Vaše silné stránky nebude možné přehlédnout.
- 3. Buďte věrohodní:** Při přijímacím pohovoru se nepodbízejte, důležitá je vaše osobnost! Neskrývejte se za prázdné fráze a abstraktní formulace, místo toho uvádějte jasné příklady, které vaše vystupování oživí. Budete působit věrohodněji.

# 1. Jaké očekáváte situace při rozhovoru?

Než se začneme věnovat vlastnímu tréninkovému programu, rádi bychom vás naučili vnímat situace, v nichž můžete použít profesní angličtinu. Uvidíte, že své nově získané a zdokonalené jazykové znalosti budete moci uplatnit nejen při klasických přijímacích pohovorech. Existuje mnoho dalších příležitostí, kdy se hodí umět prohodit pár anglických vět k nějakému pracovnímu tématu.

---

## Od tradičního přijímacího pohovoru k vytváření sítě sociálních kontaktů

Klienti, které v naší poradenské praxi koučujeme při kariérním rozvoji nebo přímo při přípravě na přijímací pohovor, nám popisují situace, kdy bylo zapotřebí využít angličtinu:

- tradiční přijímací pohovor v angličtině (představovací rozhovor),
- tradiční přijímací pohovor v mateřském jazyce (představovací rozhovor),
- přijímací pohovor po telefonu,
- kontaktní rozhovor s headhunterem,
- pohovor v assessment centru,
- sebereprezentace v assessment centru,
- vytváření sítě profesních kontaktů (zasedání, veletrhy, pracovní obědy, obchodní kontakty).

**Tradiční přijímací pohovor v angličtině.** Situace, jako je tradiční představovací rozhovor v anglickém jazyce, od vás bude z hlediska profesní angličtiny vyžadovat největší úsilí. Můžete totiž očekávat bezpočet otázek z vašeho oboru: Jaké máte znalosti a schopnosti? V čem spočívají vaše přednosti? V jakých pracovních oborech se vyznáte? Čeho jste dosud ve své profesi dosáhli? Uchazeči o vedoucí místa se setkají i s otázkami týkajícími se řídicích kompetencí a motivování spolupracovníků. Interview může celkově

trvat – podle pozice, o kterou se ucházíte – i dvě a více hodin. Častokrát můžete absolvovat i několik pracovních pohovorů, než místo definitivně získáte.

**Tradiční přijímací pohovor v mateřském jazyce.** I když začne pracovní pohovor ve vašem rodném jazyce, ještě nemusí být nic jisté. Naši klienti líčí i případy, kdy byl zařazen krátký test znalosti anglického jazyka. Větší část interview se sice odehrává ve vašem jazyce, v jednu chvíli je ale uchazeč požádán, aby svoji životní dráhu popsal také v angličtině, protože jak vyplývá z jeho materiálů, má velmi dobré znalosti jazyka. Zároveň můžete očekávat i nějaké anglické dotazy k vašemu životopisu, které musí být rovněž zodpovězeny anglicky.

**Přijímací pohovor po telefonu.** Personální agentury a firmy pracovní pohovory po telefonu rády využívají k tomu, aby získaly o uchazeči první dojem. Obvykle jsou předem dohodnuté a uchazeč bývá většinou upozorněn, že rozhovor bude veden v angličtině. Tato interview bývají kratší než osobní přijímací pohovory, ale i v tomto případě byste měli působit přesvědčivě. Právě kvůli nedostatku času a absenci vizuální zpětné vazby musíte při takovém pohovoru odpovídat na otázky přesně a k věci. Budete-li při telefonickém rozhovoru hledat slovíčka a správné formulace, skončí pohovor dříve, než vám bude milé.

**Kontaktní rozhovor s headhunterem.** Personální agentury působí v mezinárodním prostředí, proto není divu, že přímé vyhledávání, tzv. headhunting, probíhá stále častěji v angličtině. Při prvním navázání kontaktu prostřednictvím mezinárodních personálních agentur se samozřejmě nejedná přímo o hloubkový pracovní pohovor. Oslovené kandidátky a kandidáti by ovšem měli umět v anglickém jazyce uvést několik důležitých hesel ke svému profilu. Znalost angličtiny od vás bude vyžadována i v dalším průběhu pohovorů, aby se porovnal vaše profesní představy s nabídkami headhunterů. Angličtina je povinností také v případě, že oslovíte personální agentury se zájmem pracovat v zahraničí. Předvedte již při kontaktním rozhovoru s headhunterem, že máte dobré znalosti angličtiny.

**Pohovor v assessment centru.** Assessment centrum představuje výběrové řízení, kdy účastníci plní více různých úkolů, jako jsou například skupinové diskuse, prezentace a modelové situace. Testují se především jejich měkké dovednosti, jako je týmová práce, výkonnost, ochota riskovat nebo řídicí kompetence. I v assessment centru může hrát profesní angličtina důležitou roli, neboť v mnohých z nich také probíhají rozhovory v anglickém jazyce.

**Sebeprezentace v assessment centru.** Ve většině assessment center stojí účastnice a účastníci před skutečnou výzvou: sebeprezentací. Při ní jde o krátké vylíčení svého profesního životopisu a silných stránek. Jestliže má sebeprezentace probíhat v anglickém jazyce, musíte působit dynamicky – konečkonců jde o to, jaký uděláte první dojem na pozorovatele assessment centra, kteří budou na konci výběrového řízení rozhodovat o přijetí. Pokud se hned na začátku předvedete s kostrbatou angličtinou, pokazíte celý start. Kdo to chce udělat lépe, neponechá nic náhodě a sebeprezentaci v angličtině si už předem připraví doma. Měla by znít stejně jako odpověď na typickou otázku při pracovních pohovorech: „Why should we give you the job?“

**Vytváření sítě profesních kontaktů (zasedání, veletrhy, pracovní obědy, obchodní kontakty).** V profesní sféře existuje spousta dalších způsobů, jak na sebe a své pracovní úspěchy upozornit. Mnoho pracovních nabídek přichází díky kontaktům a doporučením. Ten, kdo se při workshopech, seminářích a jednáních aktivně snaží udržovat a navazovat pracovní kontakty, získá vysněné zaměstnání snáze. Jestliže se jedná o akce s mezinárodní účastí, je samozřejmě bezpodmínečně nutné, abyste dokázali anglicky pohovořit o své profesní dráze. Pro budování kariéry jsou kromě toho zajímavé i pracovní obědy a kontakty s obchodními partnery, tedy se zákazníky a dodavateli. I zde ovšem platí: čím je okruh vašich obchodních partnerů více mezinárodní, tím je profesní angličtina nepostradatelnější.

## Kdo sedí proti vám?

Při rozhovorech budou firmu zastupovat v první řadě personalisté, budoucí přímí nadřízení, představitelé vedení společnosti nebo headhunteri z personálních agentur. Můžete se však setkat i se zástupci odborů nebo

zaměstnanecké rady. Při vytváření sítě kontaktů jednáte s kolegy z jiných společností a s kontaktními osobami a obchodními partnery z jiných podniků. Důležité je brát všechny přítomné stejně vážně, a to jak při oficiálních výběrových řízeních, tak i při neformálních setkáních. Nesmí se vám stát, že se soustředíte výlučně na mluvčího a ostatní ani neuznáte za hodna pohledu. Současně s odpověďmi proto trénujte i navazování očního kontaktu se všemi přítomnými.

Když si pozorně přečtete a promyslíte naše příklady vhodných odpovědí, zjistíte, že prezentované strategie se hodí stejnou měrou pro všechny partnery při rozhovoru. Pro personalisty přítom nejsou prioritou odborné znalosti, ale spíše schopnost týmové práce, sebedotivace, řešení konfliktů a komunikativnost. Pro budoucí přímé nadřízené je naproti tomu zásadní zjistit, zda máte odpovídající odborné znalosti a zkušenosti ze své profesní oblasti. Vedení firmy se zase bude snažit odhalit, jak dlouho potrvá, než bude moci firma začít z vaší práce profitovat a zda dokážete optimalizovat pracovní procesy nebo snížit náklady. Inspirujte se proto našimi příklady odpovědí, abyste při představovacím rozhovoru vyhověli požadavkům a zájmům všech přítomných.

Podle velikosti firmy a požadavků všech zúčastněných, kteří budou rozhodovat, musíte počítat se spíše strukturovaným rozhovorem nebo s volným rozhovorem. Strukturované přijímací pohovory probíhají zejména ve velkých koncernech, aby bylo možné lépe navzájem srovnat vystupování jednotlivých uchazečů. V malých firmách a při kontaktních rozhovorech s headhunterem se rozhovor odehrává volněji. Ovšem i zde se vyskytnou určité otázky, které budete každopádně muset zodpovědět. Přestože tedy mohou probíhat přijímací řízení různě, jedno je jisté: vaše odpovědi v angličtině budou působit přesvědčivě jen tehdy, když shromáždíte dostatek informací, argumentů a příkladů.



## Jaké očekáváte situace při rozhovoru?

Vaše znalosti anglického jazyka nebudou podrobeny zkoušce jen při přijímacím interview v angličtině, ale mohou být ověřovány také při pracovním pohovoru v rodném jazyce nebo při rozhovoru po telefonu.

Na konverzaci v angličtině musíte být připraveni i při jiných příležitostech, například při kontaktním rozhovoru s headhuntery, v assessment centru nebo při navazování profesních kontaktů.

Všechny protějšky vnímejte při rozhovoru stejně pozorně, a to jak při formálních, tak i neformálních setkáních. Své odpovědi směřujte nejen na jednotlivé osoby, ale obraťte se na všechny přítomné.

Přízpůsobte odpovědi partnerům, s nimiž právě hovoříte – přímí nadřízení mají jiné priority než například headhuntery.

Vždy si dávejte pozor, aby vaše odpovědi obsahovaly dostatek informací, argumentů a příkladů.

## 2. Jaké vám budou kladeny otázky?

Než se pustíme do praktické části, rádi bychom vám ještě nabídli přehled tematických okruhů, z nichž mohou pocházet otázky při přijímacím pohovoru. Koneckonců tato příručka byla koncipovaná jako praktický průvodce, otázky jsme pro vás sestavili podle toho, jak se s nimi naši klienti při výběrových řízeních ve firmách skutečně setkali. Můžete tak lépe poznat, s jakým cílem budou jednotlivé otázky kladeny. Tyto znalosti vám při rozhovoru pomohou rychleji odhalit záměry zástupců firmy a odpovídajícím způsobem takticky reagovat.

---

### Můžete očekávat tato témata

V knize najdete celkem 200 příkladů otázek z pracovních pohovorů. K tomu příslušejících 400 odpovědí – z toho 200 nevhodných a 200 vhodných – vám pomůže vytvořit si vlastní styl. Zaměřte se na úspěšné odpovědi, ale důsledně pracujte na tom, aby v středu pozornosti byl váš individuální profil.

Z jazykového hlediska (koneckonců jedná se o reálné rozhovory) jsme zvolili dobře známé tvary jako například „*didn't*“, „*haven't*“ nebo „*isn't*“ místo „*did not*“, „*have not*“ nebo „*is not*“. Přirozeně můžete stejně dobře používat i o něco formálnější projev. Naše otázky a odpovědi byly koncipované v britské angličtině – pokud se budete ucházet o místo v americké firmě, musíte případně některé výrazy přizpůsobit.

Jednotlivé kapitoly můžete studovat postupně, nebo přeskakujte z kapitoly na kapitolu. Struktura je vždy stejná: nejprve na vás čeká otázka a místo na vlastní odpověď, pak následuje příklad nevhodné a vhodné odpovědi.

V následujícím přehledu uvádíme různé tematické okruhy, které v této příručce probereme. Čekají vás tedy otázky z těchto oblastí:

## Přehled nejdůležitějších souborů otázek

Otázky týkající se profesní kvalifikace:

- [Why should we give you the job?](#) (Proč bychom měli zaměstnat právě vás?)
- [What can you do for us?](#) (Co pro nás můžete vykonat?)
- [Are you customer-oriented?](#) (Je vám vlastní orientace na zákazníka?)
- [How good are your PC skills?](#) (Na jaké úrovni jsou vaše počítačové dovednosti?)

Otázky týkající se firmy:

- [What do you know about our company?](#) (Co víte o naší firmě?)

Otázky týkající se osobní kvalifikace:

- [How do you cope with change?](#) (Jak zvládáte změny?)
- [How do you motivate yourself for work duties?](#) (Jak se motivujete k pracovním úkolům?)
- [Do you have a realistic self-image?](#) (Je vaše sebehodnocení realistické?)
- [How do you deal with conflict?](#) (Jak se vypořádáváte s konflikty?)

Stresující otázky a předsudky:

- [How do you deal with stress questions and unlawful questions?](#) (Jak se vypořádáváte se stresovými a nepřipustnými otázkami?)
- [Are you able to dispel prejudice?](#) (Dokážete vyvrátit předsudky?)

Otázky týkající se zkušeností s vedením:

- [What kind of people manager are you?](#) (Jak řídíte své podřízené?)

Otázky týkající se představ o platu:

- [What are your salary expectations?](#) (Jaké máte představy o platu?)

Otázky ve druhém kole přijímacího pohovoru:

- [What can you expect in the second interview?](#) (Co můžete očekávat ve druhém kole pohovoru?)

Vlastní otázky:

- [What questions should you ask?](#) (Na co byste se měli ptát vy?)

### 3. Why should we give you the job?

**Otázky z tematického bloku „Proč bychom měli zaměstnat právě vás?“ jsou ústředním bodem každého přijímacího pohovoru. Uchazeči se zde musí předvést: musíte sami umět zdůvodnit, proč si myslíte, že se vypořádáte s požadavky nového místa.**

---

#### Co je smyslem otázky

Aby se pracovní pohovor vůbec rozběhl, bývá na jeho začátku uchazeč zpravidla vyzván, aby vlastními slovy popsal své odborné znalosti a profesní kariéru. Zástupci firmy očekávají především informace o jeho momentálních úkolech a zvláštních pracovních úspěších. V dalším průběhu rozhovoru pak doplňujícími otázkami ověřují, do jaké míry byly uchazečovy předešlé údaje přesvědčivé.

#### Typické chyby

Nepřipravení uchazeči nehovoří přímo k tématu a ztrácejí se v podrobných popisech méně podstatných pracovních zkušeností či vzdělání, případně studia. Častokrát jen převyprávějí svůj životopis – přičemž zásadní úkoly ze současného zaměstnání zapadnou pod stůl. Stává se také, že se kandidát uchyluje jen k otřepaným frázím, aniž by zřetelně popsal vlastní individuální profil. Mnozí uchazeči se rovněž dopouštějí chyby, že se ve svých odpovědích nijak neodvolávají na požadavky nového místa.

#### Negativní příklad

Nepřipravený uchazeč často na výzvu „Tell us about your career so far“ zareaguje takto: „When I finished school, I didn't really know what I wanted to do. Luckily, my parents talked me into starting an apprenticeship. The things we had to do in training weren't always very interesting, though.“

I remember how we had to spend hours filing bits of metal, until one of the older apprentices came up with the idea of doing them on the lathe. Well, some of the things you have to do as an apprentice are a bit pointless ... All the same, I passed my final exam. The company couldn't give me a permanent position, but they kept me on for a while. Then I started looking for another job.“

## Komentář k negativnímu příkladu

Zde uchazeč přehlédl, že se personalista v první řadě zajímá o jeho pracovní profil. Z lepší odpovědi by mohl zjistit, co uchazeč umí a zda si poradí s novými úkoly. Důležitou roli samozřejmě hraje i životopis, ne ovšem tolik. Je třeba oddělovat podstatné informace od nepodstatných. Uchazeč by měl mimo to upozornit na konkrétní činnosti v jednotlivých zaměstnáních. Jinak totiž pouze říká anekdoty a otřepané fráze s minimální výpovědní hodnotou.

## Strategie odpovědí

Předneste krátkou prezentaci své profesní dráhy, kterou jste si doma připravili a naučili se ji. Pokud máte už za sebou delší pracovní kariéru, neměli byste se utápět v líčení detailů z časů vzdělávání a studia. Místo toho se soustředte na to, abyste upozornili na co nejvíce styčných bodů mezi vaším nynějším zaměstnáním a novým místem. Buďte konkrétní, zdůrazněte zkušenosti, znalosti z vašeho oboru a pracovní úspěchy, které jsou důležité pro nové místo. Ideální pracovník se koneckonců vyznačuje tím, že dokáže působení v novém zaměstnání zahájit naplno a bez většího úsilí.

## Pozitivní příklad

Lepší odpověď na výzvu „Tell us about your career so far“ by mohla znít následovně: „After I finished school, I decided to do an apprenticeship as an industrial mechanic. Even as an apprentice I was able to accompany installation teams on site. I also learned PLC programming with the company. When I finished my apprenticeship, I stayed with the same company