



**ΠΑΝΤΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ**

Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών: *Οργανωτική και Οικονομική Ψυχολογία*

*«ΜΕΡΟΛΗΨΤΕΣ ΚΑΙ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΤΗ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ:
ΕΡΕΥΝΑ ΠΕΔΙΟΥ»*



Ερευνήτρια:

Ιωάννα Σταύρου (ΑΜ 0603Μ031)

Επιβλέπων καθηγητής:

Ιωάννης Κατερέλος

ΑΘΗΝΑ, ΙΟΥΝΙΟΣ 2007



**ΠΑΝΤΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ**

Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών: *Οργανωτική και Οικονομική Ψυχολογία*

*«ΜΕΡΟΛΗΨΙΕΣ ΚΑΙ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΤΗ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ:
ΕΡΕΥΝΑ ΠΕΔΙΟΥ»*



Ερευνήτρια

Ιωάννα Σταύρου (ΑΜ 0603Μ031)

Επιβλέπων καθηγητής:

Ιωάννης Κατερέλος

ΑΘΗΝΑ, ΙΟΥΝΙΟΣ 2007

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ	1
ΠΡΟΛΟΓΟΣ	4
ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ	5
1. ΣΥΝΟΨΗ ΔΙΑΤΡΙΒΗΣ	6
2. ΟΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΕΞΗΓΗΣΗ ΤΟΥ ΥΠΟ ΕΞΕΤΑΣΗ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΟΣ	7
2.1. Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	7
2.2. ΟΡΙΣΜΟΣ ΒΑΣΙΚΩΝ ΕΝΝΟΙΩΝ	8
2.2.1. Η ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ	8
2.2.2. ΕΙΔΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΩΝ	9
2.2.2.1. Η ΑΤΥΠΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ	10
2.2.2.2 Η ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΕ ΜΗΧΑΝΙΚΑ ΜΕΣΑ	11
Η ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ	11
Η ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΕ Η/Υ	12
2.2.2.3. Η ΤΥΠΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ	12
Η ΔΟΜΗ	13
Η ΔΙΕΞΑΓΩΓΗ ΤΗΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗΣ	15
Η προετοιμασία	15
Ο χώρος και ο χρόνος	16
Η υποδοχή του υποψηφίου	17
Οι ερωτήσεις	17
Καταγραφή των πληροφοριών	18
Η μη λεκτική επικοινωνία	19
Αξιολόγηση της προσωπικότητας	20
Αξιολόγηση της εγκυρότητας των απαντήσεων	20
Ο εσωτερικός υποψήφιος	20
Κλείσιμο της συνέντευξης	21
Αξιολόγηση του τρόπου διεξαγωγής της συνέντευξης	21
Η τελική προσφορά	22
2.2.2.4 Η ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΑΠΟ ΕΠΙΤΡΟΠΗ	22
2.2.2.5. Η ΟΜΑΔΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ	23
2.2.2.6. Η ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΨΥΧΟΛΟΓΙΚΗΣ ΠΙΕΣΗΣ (STRESS INTERVIEW)	23
2.3. ΟΙ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΚΕΣ ΤΗΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗΣ	24
2.4. ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΠΑΡΟΥΣΑΣ ΕΡΕΥΝΑΣ	25
2.5. ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΚΑΙ ΕΠΙΦΥΛΑΞΕΙΣ	26
3. ΘΕΩΡΗΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ:	27
3.1. ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΚΕΣ ΤΗΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗΣ	27

3.1.1. ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ	27
3.1.1.1. Το φύλο	28
3.1.1.2. Η εμφάνιση	29
3.1.1.3. Η ηλικία	30
3.1.2. ΜΕΡΟΛΗΠΤΙΚΕΣ ΔΙΑΣΤΡΕΒΛΩΣΕΙΣ	31
3.1.2.1. Το φαινόμενο του «όμοιος με εμένα» (similar to me effect)	31
3.1.2.2. Το φαινόμενο της προσωπικής προτίμησης (personal liking biases)	32
3.1.2.3. Η χημεία με τους συνεργάτες	32
3.1.3. ΕΠΙΛΕΚΤΙΚΗ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ	33
3.1.3.1. Αξιολόγηση στοιχείων της προσωπικότητας	33
3.1.3.2. Η πρώτη εντύπωση (snap judgment)	33
3.1.3.3. Οι θετικές πληροφορίες (halo effect)	34
3.1.3.4. Οι δυσμενείς πληροφορίες (horn effect)	34
3.1.3.5. Ο ιδανικός υποψήφιος	35
3.1.3.6. Η επιρροή του προηγούμενου υποψηφίου (recency effect/contrast effect)	35
3.1.4. ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΝΤΥΠΩΣΕΩΝ	36
3.1.5. ΜΗ ΛΕΚΤΙΚΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ	36
3.1.6. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΩΝ	37
3.1.6.1. Έδραση ελέγχου (Locus of Control)	37
3.1.6.2. Η διαστρέβλωση αυτοεξυπηρέτησης (self serving bias)	38
3.1.6.3. Το θεμελιώδες σφάλμα απόδοσης (fundamental attribution error)	38
3.1.7. Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΣΥΝΕΝΤΕΥΚΤΗ	38
4. ΥΠΟΘΕΣΕΙΣ	41
5. ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ	42
5.1. ΤΟ ΧΡΟΝΙΚΟ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ	42
5.2. ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΕΣ	42
5.3. ΥΛΙΚΟ	43
5.4. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ	45
5.5. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ	46
6. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ	49
6.1. ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ	49
6.1.1. ΤΟ ΦΥΛΟ	49
6.1.2. ΕΜΦΑΝΙΣΗ	50
6.1.3. ΠΕΠΟΙΘΗΣΕΙΣ	51
6.1.4. ΔΙΚΑΣΤΙΚΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ	51
6.1.5. ΥΓΕΙΑ	51
6.1.6. ΤΟ ΚΑΠΝΙΣΜΑ	52
6.1.7. ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ	52
6.1.8. ΗΛΙΚΙΑ	54

6.1.9. ΚΑΤΑΓΩΓΗ-ΦΥΛΗ	55
6.2. ΜΕΡΟΛΗΠΤΙΚΕΣ ΔΙΑΣΤΡΕΒΛΩΣΕΙΣ	58
6.2.1. ΤΟ ΦΑΙΝΟΜΕΝΟ ΤΟΥ «ΟΜΟΙΟΣ ΜΕ ΕΜΕΝΑ» (SIMILAR TO ME EFFECT)	58
6.2.2. ΤΟ ΦΑΙΝΟΜΕΝΟ ΤΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΗΣ (PERSONAL LIKING BIASES)	61
6.2.3. ΧΗΜΕΙΑ ΜΕ ΤΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ	62
6.3. ΕΠΙΛΕΚΤΙΚΗ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ	63
6.3.1. ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΑΣ	63
6.3.2. Η ΠΡΩΤΗ ΕΝΤΥΠΩΣΗ	72
6.3.3. ΘΕΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΔΥΣΜΕΝΕΙΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ (HORN & HALO EFFECT)	75
6.3.4. Ο ΙΔΑΝΙΚΟΣ ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ	79
6.3.5. Η ΕΠΙΡΡΟΗ ΤΟΥ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΟΥ ΥΠΟΨΗΦΙΟΥ	79
6.4. ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΝΤΥΠΩΣΕΩΝ	80
6.5. ΜΗ ΛΕΚΤΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ	83
6.6. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΩΝ	84
6.6.1. ΕΔΡΑΣΗ ΕΛΕΓΧΟΥ	84
6.6.2. ΔΙΑΣΤΡΕΒΛΩΣΗ ΑΥΤΟΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ (self serving bias)	89
6.6.3. ΘΕΜΕΛΙΩΔΕΣ ΣΦΑΛΜΑ ΑΠΟΔΟΣΗΣ	89
6.7. Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΣΥΝΕΝΤΕΥΚΤΗ	91
7. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	92
ΞΕΝΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ ΚΑΙ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	95
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ ΚΑΙ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	102

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Το παρόν σύγγραμμα αποτελεί τη διπλωματική διατριβή της συγγραφέως και υποβάλλεται στα πλαίσια των μεταπτυχιακών σπουδών της στο τμήμα Ψυχολογίας του Παντείου Πανεπιστημίου Αθηνών για την απόκτηση του μεταπτυχιακού τίτλου του προγράμματος της «Οργανωτικής και Οικονομικής Ψυχολογίας».

Ο τίτλος της διπλωματικής διατριβής είναι: *«Μεροληψίες και διακρίσεις κατά τη συνέντευξη επιλογής προσωπικού: Έρευνα πεδίου»*. Σκοπός της είναι να εντοπίσει, επισημάνει και αναλύσει όλους τους ενδογενείς και εξωγενείς παράγοντες που ενδέχεται να παρεμβάλλονται στη διαδικασία της συνέντευξης και να επηρεάζουν την έκβασή της.

Η εκπόνηση της διατριβής βασίστηκε σε δύο μεθόδους. Η πρώτη αφορούσε στην άμεση παρατήρηση της συνέντευξης με φυσική παρουσία της ερευνήτριας και τήρηση πρακτικών, ενώ η δεύτερη στη μαγνητοσκόπηση των συνομιλιών που έλαβαν χώρα κατά τη διάρκεια της συνέντευξης. Οι δύο αυτές μέθοδοι εφαρμόστηκαν ταυτόχρονα σε μία σειρά από συνεντεύξεις που διεξήχθησαν σε πραγματικό περιβάλλον εργασίας. Αυτό κατέστη δυνατό με τη συνδρομή της εταιρίας συμβούλων επιχειρήσεων **«GRANT THORNTON CONSULTING ΑΕ»**, η οποία συγκαταλέγεται στις πλέον καταξιωμένες και εξειδικευμένες σε ζητήματα διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού.

Αξίζει τέλος να σημειωθεί ότι μία πρωταρχική επιδίωξη, κατά τη συγγραφή της διατριβής, ήταν η παροχή της δυνατότητας πρόσβασης του αναγνώστη στο υλικό της έρευνας. Αυτό επιτεύχθηκε με την παράθεση των συνεντεύξεων στο παράρτημα της διατριβής με τη μορφή γραπτού κειμένου, όπως αυτό προέκυψε από την απομαγνητοσκόπηση των συνομιλιών μεταξύ του συνευεκτή και του συνεντευξιαζόμενου. Η χρήση της συγκεκριμένης μορφής κρίθηκε σκόπιμη προκειμένου να διαφυλαχθεί το ανώνυμο των συνομιλιών, σύμφωνα με τις οδηγίες της αρχής προστασίας προσωπικών δεδομένων.

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Η παρούσα διπλωματική διατριβή δεν θα είχε ολοκληρωθεί αν κάποιοι άνθρωποι δεν είχαν αγκαλιάσει με ενδιαφέρον το όλο εγχείρημα.

Για το λόγο αυτό θα ήθελα στην παρούσα ενότητα να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα καθηγητή κ. Ιωάννη Κατερέλο, λέκτορα του Παντείου Πανεπιστημίου για την πολύτιμη συνδρομή του.

Θερμές ευχαριστίες οφείλω στην Grant Thornton Consulting ΑΕ και ειδικότερα στους κ.κ. Άγγελο Σιμωνεάτο (Διοικητικό Σύμβουλο) και Θανάση Μακατσώρη (Διευθυντή του Τμήματος Ανθρώπινου Δυναμικού), καθώς χωρίς τη βοήθειά τους θα ήταν αδύνατο να πραγματοποιηθεί η παρούσα έρευνα.

Ένα μεγάλο ευχαριστώ τέλος στον γραμματέα του Μεταπτυχιακού Προγράμματος Ιωάννη Κούτρα, στις συμφοιτήτριες μου Ελένη και Μαρία, στο φίλο μου Σπύρο, καθώς και στην οικογένειά μου για την κατανόηση και την αμέριστη συμπαράσταση κατά την εκπόνηση αυτής της διατριβής.

1. ΣΥΝΟΨΗ ΔΙΑΤΡΙΒΗΣ

Τέσσερις είναι οι ενότητες που απαρτίζουν την παρούσα διπλωματική διατριβή.

Στην πρώτη ενότητα θεωρήθηκε σκόπιμο, πριν την εκτενή ανάλυση των μεροληψιών και διακρίσεων που ενδέχεται να παρατηρηθούν κατά τη συνέντευξη, να παρατεθούν στοιχεία που αφορούν γενικότερα τη διαδικασία επιλογής προσωπικού και ειδικότερα πληροφορίες αναφορικά με τη συνέντευξη ως έννοια, μέθοδο και δομή, ώστε ο αναγνώστης να έχει μία σφαιρική άποψη για τη διαδικασία, πριν προβούμε σε διαπιστώσεις για τις προβληματικές που παρουσιάζει.

Στη δεύτερη ενότητα, παρατίθενται οι προβληματικές που απαντώνται κατά τη συνέντευξη επιλογής προσωπικού, καθεμία από τις οποίες ακολουθεί μία θεωρητική ανάλυση και αναφορά σε εμπειρικά δεδομένα, όπως αυτά προκύπτουν από παλαιότερες έρευνες. Ακολουθεί μία αξιολόγηση των εν λόγω προβληματικών και διατυπώνονται οι υποθέσεις της παρούσας εργασίας, σχετικά με τα ζητήματα που καλούμαστε με το παρόν κείμενο να εξετάσουμε και τα αποτελέσματα που αναμένουμε ότι θα λάβουμε. Τέλος γίνεται μία αναφορά στους περιορισμούς και τις επιφυλάξεις της παρούσας εργασίας.

Ακολουθεί, στην τρίτη ενότητα, η παράθεση της μεθοδολογίας που ακολουθήθηκε προκειμένου να εκπονηθεί η συγκεκριμένη διατριβή, καθώς και στοιχεία αναφορικά με το δείγμα αυτής της έρευνας, τους λοιπούς συμμετέχοντες, το υλικό και τις διαδικασίες.

Το κυρίως σώμα του παρόντος κειμένου (ενότητα τέταρτη) αποτελεί αναμφίβολα η εμπειρική διερεύνηση του ζητήματος, με την ανάλυση των δεδομένων που έχουν συλλεγεί, την εξαγωγή και ερμηνεία συμπερασμάτων και τέλος την κριτική αξιολόγηση των αποτελεσμάτων. Ακολουθούν προτάσεις για μελλοντική περαιτέρω έρευνα και το σύγγραμμα ολοκληρώνεται με την παράθεση προτάσεων για τον περιορισμό των προβληματικών που απαντώνται κατά τη συνέντευξη επιλογής προσωπικού.

Ο αναγνώστης μπορεί να ανατρέχει στο παράρτημα, όπου παρατίθενται αυτούσιες οι συνεντεύξεις πάνω στις οποίες διενεργήθηκε η παρούσα έρευνα, καθώς και στη βιβλιογραφία που χρησιμοποιήθηκε για να στηρίξει θεωρητικά το όλο εγχείρημα.

2. ΟΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΕΞΗΓΗΣΗ ΤΟΥ ΥΠΟ ΕΞΕΤΑΣΗ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΟΣ

2.1. Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

Η διαδικασία επιλογής του κατάλληλου υποψηφίου, ανάμεσα σε πολλούς αιτούντες, για την κάλυψη μιας κενής θέσης εργασίας, αποτελείται από διάφορα στάδια, των οποίων η προετοιμασία και η επιμελής εκπλήρωση αποτελεί αδιαμφισβήτητη προϋπόθεση μιας επιτυχούς επιλογής.

Πρωταρχικό στάδιο είναι η περιγραφή και ανάλυση της θέσης, δηλαδή ο αναλυτικός καθορισμός των στοιχείων που απαρτίζουν τη συγκεκριμένη κενή θέση εργασίας που ενδιαφερόμαστε να καλύψουμε. Περιλαμβάνει μία συνοπτική και περιεκτική αναφορά στα καθήκοντα, τις υπευθυνότητες, τις αρμοδιότητες, τους στόχους και το λόγο ύπαρξης της συγκεκριμένης θέσης. Δεύτερο στάδιο της διαδικασίας πρόσληψης αποτελεί ο εντοπισμός και η προσέλευση των κατάλληλων υποψηφίων. Προτιμότερο θα ήταν αυτή η αναζήτηση υποψηφίων να ξεκινάει από το εσωτερικό μιας επιχείρησης, προκειμένου να δώσει την ευκαιρία και το κίνητρο στα παλιά στελέχη της, που διαθέτουν τις απαιτούμενες ικανότητες, να καταλάβουν μια ανώτερη θέση. Σε περίπτωση όμως που η επιχείρηση στραφεί στο εξωτερικό περιβάλλον διαθέτει ενδεικτικά τις παρακάτω πηγές: αγγελίες στον τύπο ή στο διαδίκτυο, συστάσεις προσώπων από το εσωτερικό της εταιρίας, συνεργασία με τον Ο.Α.Ε.Δ. ή γραφεία συμβούλων επιχειρήσεων καθώς και με πανεπιστήμια κλπ. Το τρίτο στάδιο αποτελεί η παραλαβή αιτήσεων και βιογραφικών και η προσεκτική διαδικασία απόρριψης των υποψηφίων που δεν πληρούν τα προκαθορισμένα προσόντα, αποφεύγοντας ακόμη και σε αυτό το πρώιμο στάδιο οποιαδήποτε μεροληψία μπορεί να προκύψει από στοιχεία που περιλαμβάνει ένα βιογραφικό σημείωμα (Thoms et al., 1999). Όλα τα παραπάνω περιγραφόμενα στάδια αποτελούν το πρώτο μέρος της διαδικασίας πρόσληψης προσωπικού (Σκουλάς-Οικονομάκη, 1998).

Το δεύτερο μέρος επιλογής προσωπικού περιλαμβάνει εκείνα τα στάδια κατά τα οποία συναντάμε τους υποψηφίους, προκειμένου, μέσα από κάποιες δοκιμασίες, να επιλέξουμε τον καταλληλότερο. Τέταρτο λοιπόν στάδιο είναι μια προκαταρκτική συνέντευξη (ενδεχομένως τηλεφωνική προσέγγιση) με τους υποψηφίους, ακολουθεί η

συμπλήρωση κάποιων ειδικών τεστ που αποτελούν το πέμπτο στάδιο και έπειτα οι υποψήφιοι που περνάνε με επιτυχία στο έκτο στάδιο υποβάλλονται σε νέα συνέντευξη και αξιολογούνται οι ενδεχόμενες συστάσεις τους από προγενέστερα εργασιακά τους περιβάλλοντα, προτού καταλήξουμε στην τελική επιλογή. Ιδιαίτερα σημαντικό είναι τα πρόσωπα που επιφορτίζονται με το δύσκολο αυτό έργο της επιλογής να είναι κατάλληλα εκπαιδευμένα, επαρκώς ενημερωμένα και προπαντός απαλλαγμένα από προκαταλήψεις.

Στα πλαίσια της παρούσας διατριβής, η έρευνά μας εστιάζεται στο έκτο στάδιο και ειδικότερα στην συνέντευξη ως μέθοδο επιλογής προσωπικού. Θα πρέπει ωστόσο να διευκρινίσουμε ότι πρόκειται για διαδικασία που πραγματοποιείται από εταιρία συμβούλων που μεσολαβεί στη διαδικασία κατ' εντολή του πελάτη, προκειμένου να γίνει μία αρχική αξιολόγηση των υποψηφίων και ο πελάτης να συναντήσει μόνο τους επικρατέστερους για τη θέση υποψηφίους.

2.2. ΟΡΙΣΜΟΣ ΒΑΣΙΚΩΝ ΕΝΝΟΙΩΝ

2.2.1. Η ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Ως συνέντευξη επιλογής προσωπικού ορίζεται η «πρόσωπο με πρόσωπο ανταλλαγή πληροφοριών σχετικών με την εργασία ανάμεσα σε εκπροσώπους ενός οργανισμού και κάποιο υποψήφιο, με γενικό στόχο από πλευράς οργανισμού να προσελκύσει, να επιλέξει και να διατηρήσει ένα υψηλού επιπέδου εργατικό δυναμικό» (Eder, Kucmar& Ferris, 1989, σελ. 18 στο Κάντας, Α. ,1998 σελ. 70).

Αποτελεί ένα από τα εργαλεία επιλογής προσωπικού, αλλά ως μέθοδος έχει δεχτεί πολλές επικρίσεις, τόσο για την εγκυρότητα όσο και για την αξιοπιστία της. Παρά τις όποιες αμφισβητήσεις όμως, η συνέντευξη παραμένει αρκετά δημοφιλής και έχει καθιερωθεί ως θεσμός επιλογής από τις επιχειρήσεις. Το παράδοξο αυτό μπορεί να ερμηνευτεί, αν συλλογιστεί κανείς πως, ούτε για τον εργοδότη φαντάζει λογικό να προσλάβει κάποιον που ποτέ του δεν έχει συναντήσει και αντίστοιχα, ούτε ο εργαζόμενος θα ήθελε να εργαστεί σε μια επιχείρηση χωρίς να γνωρίζει κάποιον εκπρόσωπο της. Από την άλλη, οι εκπρόσωποι της επιχείρησης, επιλέγοντας τη μέθοδο αυτή, αισθάνονται πως έχουν τον έλεγχο και συνάμα την ευθύνη για την επιλογή ή την απόρριψη κάποιου υποψηφίου.

Υπάρχουν ωστόσο και υποστηρικτές της μεθόδου οι οποίοι ισχυρίζονται, πως με κάποιες παρεμβάσεις στο σχεδιασμό, τη δομή και την οργάνωση της συνέντευξης, μπορεί να βελτιωθεί η απόδοσή της. Αν μάλιστα με το δύσκολο αυτό έργο επιφορτιστεί ένα άριστα καταρτισμένο προσωπικό, τότε μπορούμε να ελπίζουμε σε περισσότερα αξιόπιστα αποτελέσματα (Corbridge & Pilbeam, 1998).

Οι αντικειμενικοί στόχοι μίας συνέντευξης είναι τρεις. Πρώτον να συλλέξει πληροφορίες ώστε να αποσαφηνιστούν ανακρίβειες και να συμπληρωθούν ελλείψεις που διαπιστώθηκαν κατά τα προηγούμενα στάδια (αίτηση, τεστ, βιογραφικό σημείωμα κλπ.). Δεν πρέπει να παραβλέπουμε το γεγονός ότι η διαπροσωπική επαφή έχει το πλεονέκτημα της ελεύθερης έκφρασης του υποψηφίου και της αξιολόγησης στοιχείων της προσωπικότητας του και των επικοινωνιακών του δεξιοτήτων (ενδιαφέρον, ενθουσιασμός, συναισθηματική ισορροπία, έκφραση κλπ.). Δεύτερο να παράσχει στους υποψηφίους μία ρεαλιστική περιγραφή της θέσης εργασίας (περιεχόμενο και συνθήκες εργασίας, αμοιβή), διευκολύνοντάς τους να αποφασίσουν αν πραγματικά επιθυμούν την πρόσληψή τους. Τέλος να προβάλει την επιχείρηση, την κουλτούρα και τους στόχους της (Χυτήρης, 2001).

2.2.2. ΕΙΔΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΩΝ

Υπάρχουν διαφορετικά είδη συνέντευξης τα οποία συναντάμε σε ένα εργασιακό περιβάλλον και τα οποία καλούνται σε κάθε περίπτωση να ανταποκριθούν σε συγκεκριμένες ανάγκες. Ενδεικτικά αναφέρουμε τη συνέντευξη επιλογής προσωπικού, τη συνέντευξη αξιολόγησης προσωπικού, την ερευνητική συνέντευξη, τη συνέντευξη αποχώρησης εργαζομένου κλπ. Στο παρόν κείμενο θα επικεντρωθούμε στην πρώτη κατηγορία, εκείνη που χρησιμοποιείται ευρέως κατά τη διαδικασία επιλογής προσωπικού.

Αν και κάποιος θα μπορούσε να ισχυριστεί πως υπάρχουν τόσα είδη συνέντευξης όσοι είναι και οι συνεντευκτές (Jucius, 1979), μπορούμε να διακρίνουμε τη συνέντευξη επιλογής προσωπικού στις εξής κατηγορίες: την τυπική, την άτυπη, τη συνέντευξη με μηχανικά μέσα, την ομαδική συνέντευξη, τη συνέντευξη από επιτροπή, καθώς και τη συνέντευξη στρες. Κάποιες επιχειρήσεις επιλέγουν να υποβάλλουν τους υποψηφίους σε μία από τις παραπάνω μορφές συνέντευξης, ενώ άλλες διαδοχικά σε περισσότερες από μία (French, 1986). Στη συνέχεια θα

αναφερθούμε επιγραμματικά σε όλα τα είδη αλλά λίγο πιο εκτεταμένα σε εκείνα που λάβανε χώρα κατά τη διάρκεια της παρούσας έρευνας:

2.2.2.1. Η ΑΤΥΠΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Πρόκειται για μία προκαταρκτική συνέντευξη η οποία προηγείται της τυπικής και ως στόχο έχει να δώσει την ευκαιρία στον υποψήφιο να συζητήσει για την προσφερόμενη θέση εργασίας, να δει το εργασιακό περιβάλλον και να αποφασίσει αν πραγματικά ενδιαφέρεται να κάνει αίτηση. Στα θετικά της στοιχεία μπορούμε να αναφέρουμε το γεγονός ότι δίνει την ευκαιρία στον εργοδότη να κάνει μία ρεαλιστική και ακριβή περιγραφή της θέσης εργασίας, καθώς και των προοπτικών εξέλιξης που ενδεχομένως προσφέρει, με ένα τρόπο πολύ πιο άμεσο από ότι μια αγγελία. Έρευνες επιβεβαιώνουν πως μια τέτοια προσέγγιση έχει θετική συσχέτιση με την επαγγελματική ικανοποίηση και την αφοσίωση στον οργανισμό, ενώ σχετίζεται αρνητικά με τις πρόωρες αποχωρήσεις από την εργασία (Riggio, 2003). Δίνει επίσης τη δυνατότητα στον εργοδότη να διαφημίσει και να «πλασάρει» τη συγκεκριμένη θέση εργασίας τονίζοντας τα θετικά της στοιχεία και προωθώντας γενικά μια καλή εικόνα της επιχείρησής του. Μπορεί επίσης να επηρεάσει θετικά τους καλούς υποψηφίους, δίνοντας τους ενθαρρυντικές πληροφορίες, αλλά και να συλλέξει χρήσιμες πληροφορίες που θα τον βοηθήσουν κατά την κατάρτιση του τελικού καταλόγου των υποψηφίων. Από την άλλη πλευρά, ο υποψήφιος έρχεται σε επαφή με το εργασιακό περιβάλλον και τους πιθανούς μελλοντικούς συναδέλφους του, βλέπει το κλίμα που επικρατεί κατά την εκτέλεση της εργασίας και ίσως ένα μέρος της κουλτούρας της. Έχει επίσης τη δυνατότητα να υποβάλλει ερωτήσεις ή να σκεφτεί τα ζητήματα που θα τον ενδιέφεραν να θίξει κατά τη διάρκεια της τυπικής συνέντευξης. Τέλος μπορεί πιο εύκολα να σχηματίσει εικόνα για το πρότυπο του ιδανικού υποψηφίου.

Στα αρνητικά της συγκαταλέγονται το κόστος σε χρόνο και χρήμα, η ανάγκη για καλή προετοιμασία εντύπων και ερωτήσεων, προκειμένου να έχει κάποια ουσιαστική έκβαση η όλη διαδικασία, το γεγονός ότι υπάρχει μεγαλύτερος κίνδυνος απ' ότι σε μία τυπική συνέντευξη για «ευαίσθητες» ερωτήσεις και τέλος το γεγονός ότι εκθέτει το εργασιακό περιβάλλον και τους υπαλλήλους περισσότερο, ενδεχομένως, από όσο θα ήθελε ο εργοδότης. Από την πλευρά του υποψηφίου τα αρνητικά εντοπίζονται κυρίως στο ότι είναι εύκολο να λάβει κανείς παραπλανητικές

πληροφορίες ή ο ίδιος νιώθοντας οικειότητα, μέσα από μία χαλαρή συζήτηση, να αποκαλύψει περισσότερες πληροφορίες από όσες θα επιθυμούσε. Τέλος δεν υπάρχουν σαφή κριτήρια αξιολόγησης μιας άτυπης συνέντευξης και από την άλλη δεν ελέγχεται νομικά, οπότε είναι περισσότερο εκτεθειμένη σε μεροληπτικές κρίσεις (Breakwell, 1990).

Η άτυπη συνέντευξη αποτελεί ένα στάδιο που θα μπορούσε και να παραλειφθεί ωστόσο, παρότι κοστίζει σε χρόνο και χρήμα, μπορούμε να πούμε ότι το κόστος της αντισταθμίζεται από το γεγονός ότι απαλλάσσει την εταιρία από υποψηφίους που δεν ενδιαφέρονται πραγματικά για τη συγκεκριμένη θέση ή εκτίμησαν από μόνοι τους ότι τα προσόντα τους δεν επαρκούν για την επιτυχή κάλυψή της.

2.2.2.2 Η ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΕ ΜΗΧΑΝΙΚΑ ΜΕΣΑ

Η ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Αποτελεί έναν αρκετά σύγχρονο αλλά όχι ιδιαίτερα δημοφιλή τρόπο επιλογής προσωπικού. Χρησιμοποιείται από τις εταιρίες τα τελευταία χρόνια, κυρίως κατά την πρώτη φάση επιλογής των προσώπων που θα αποτελέσουν την τελική λίστα των υποψηφίων, οι οποίοι σε επόμενο στάδιο θα αξιολογηθούν σε μία «πρόσωπο με πρόσωπο» συνέντευξη. Κατά κάποιο τρόπο αποτελεί μια εναλλακτική μορφή της άτυπης συνέντευξης. Ιδιαίτερα χρήσιμη εμφανίζεται στις περιπτώσεις που η προσφερόμενη θέση περιλαμβάνει τηλεφωνική εργασία ή πρόκειται για υποψήφιο ο οποίος ενδεχομένως να διαμένει σε άλλη πόλη ή χώρα και οι δύο πλευρές προσπαθούν να διερευνήσουν αν θα είχε πραγματικά νόημα για μία προσωπική συνάντηση, αποκλείοντας αντικειμενικούς λόγους για τους οποίους η κάθε πλευρά μπορεί και να απείχε από τη διαδικασία.

Στα θετικά της αναμφίβολα προσμετράται το κέρδος σε κόστος και χρήμα. Άμεσα και ανώδυνα οι δύο πλευρές μπορούν να διευκρινίσουν τις προθέσεις τους, να διαπιστώσουν αν ενδιαφέρονται για μία συνεργασία, καθώς και αν τα απολύτως αναγκαία κριτήρια που έχουν τεθεί από την κάθε πλευρά πληρούνται. Επίσης δίνει άμεσα πολλές πληροφορίες για τις τηλεφωνικές συνήθειες και ιδιαιτερότητες του υποψηφίου. Τέλος εκθέτει στο ελάχιστο τον συνεντευκτή, και κατά συνέπεια όλη τη διαδικασία της συνέντευξης, σε μεροληψίες και διακρίσεις όσον αφορά παράγοντες μη συσχετιζόμενους με την εργασία, όπως η ηλικία, η φυλή, το χρώμα κλπ.

Ωστόσο αυξάνει τις πιθανότητες διακρίσεων απέναντι σε κατά τα άλλα αξιόλογα πρόσωπα, που παρουσιάζουν όμως ιδιαιτερότητες στον τρόπο έκφρασης ή στην προφορά τους. Δεδομένου μάλιστα ότι η μη λεκτική επικοινωνία αποτελεί ένα μεγάλο και αναντικατάστατο κομμάτι των διαπροσωπικών επαφών, η έλλειψή της συνιστά ένα ακόμη σοβαρό μειονέκτημα αυτής της μεθόδου (Beardwell, Holden & Claydon, 2004).

Η ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΕ Η/Υ

Πρόκειται για ένα είδος αυστηρά δομημένης συνέντευξης που προτιμάται κατά το πρώτο στάδιο επιλογής των υποψηφίων, οι οποίοι στη συνέχεια θα υποβληθούν σε μία «πρόσωπο με πρόσωπο» συνέντευξη. Περιλαμβάνει μία σειρά από ερωτήσεις, κοινές για όλους τους υποψηφίους, οι οποίες εμφανίζονται μόνο μία φορά στην οθόνη και οφείλουν να απαντηθούν με τη σειρά που εμφανίζονται. Ο Η/Υ έχει τη δυνατότητα να αξιολογεί τις χρονικές καθυστερήσεις του υποψηφίου, να συγκρίνει τις απαντήσεις του με το προφίλ του ιδανικού υποψηφίου ή με τις απαντήσεις άλλων υποψηφίων και τελικά να δημιουργεί το ατομικό του προφίλ (Gatewood & Field, 1998).

Η μέθοδος αυτή, όπως και η τηλεφωνική, εξοικονομεί χρόνο και χρήμα. Επίσης περιορίζοντας τις διαπροσωπικές επαφές περιορίζει ταυτόχρονα και τα μεροληπτικά ανθρώπινα σφάλματα. Ωστόσο η έλλειψη της άμεσης επικοινωνίας στερεί τον συνεντευκτή από αυθόρμητες αντιδράσεις και γενικότερα πληροφορίες μη λεκτικές.

2.2.2.3. Η ΤΥΠΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Τυπική ονομάζεται η τελική συνέντευξη στην οποία υποβάλλονται οι υποψήφιοι που πέρασαν με επιτυχία όλα τα προηγούμενα στάδια. Διαφέρει από την άτυπη τόσο ως προς το χρόνο κατά τον οποίο διεξάγεται, όσο και από τη δομή και τον τρόπο διεξαγωγής της. Συνηθέστερη κατηγορία είναι η «πρόσωπο με πρόσωπο» συνέντευξη, εκείνη δηλαδή κατά την οποία ένας συνεντευκτής εξετάζει έναν υποψήφιο. Ενδέχεται όμως ανάλογα με τους στόχους και τα κριτήρια επιλογής μιας επιχείρησης ή από την ιδιαιτερότητα που παρουσιάζει μια θέση εργασίας, ένας υποψήφιος να εξετάζεται από ομάδα συνεντευκτών ή πολλοί υποψήφιοι να εξετάζονται ομαδικά. Θα εξετάσουμε λοιπόν τα βασικά χαρακτηριστικά στοιχεία μίας

ατομικής συνέντευξης, τα οποία κατά το μεγαλύτερο μέρος συμπίπτουν με εκείνα των άλλων κατηγοριών.

Η ΔΟΜΗ

Μία συνέντευξη μπορεί να διακριθεί σε δομημένη και μη δομημένη.

Η μη δομημένη συνέντευξη είναι εκείνη κατά την οποία ο συνεντευκτής μπορεί να υποβάλλει στον υποψήφιο όποιες και όσες ερωτήσεις επιθυμεί, χωρίς να είναι υποχρεωμένος να τις επαναλαμβάνει σε κάθε υποψήφιο. Για την ακρίβεια αυτός ο τύπος συνέντευξης έχει περισσότερο την έννοια μιας συζήτησης και αλληλεπίδρασης με τον κάθε υποψήφιο χωριστά. Στα θετικά της στοιχεία προσμετράται το γεγονός ότι είναι εντελώς προσαρμοσμένη στον κάθε υποψήφιο, ο οποίος στην ουσία μπορεί και να κατευθύνει τη συζήτηση στα πεδία που τον ενδιαφέρουν. Από την άλλη πλευρά όμως είναι εμφανές πως η συνέντευξη αυτή χωλαίνει, καθώς δεν υπάρχει κανένα έγκυρο κριτήριο αξιολόγησης των υποψηφίων, εφόσον δεν υπάρχουν συγκρίσιμα δεδομένα. Έρευνες έχουν δείξει πως υπάρχει μεγαλύτερη συσχέτιση ανάμεσα στα αποτελέσματα της δομημένης συνέντευξης και της επαγγελματικής απόδοσης ($r = .34$), σε σύγκριση με τη μη δομημένη που η συσχέτιση εμφανίζεται κατά πολύ μικρότερη ($r = .17$), (Spector, 2000).

Η δομημένη συνέντευξη διακρίνεται ανάλογα με το βαθμό δόμησής της στις εξής κατηγορίες:

➤ αυστηρά δομημένη

A. Στην περίπτωση αυτή υπάρχουν συγκεκριμένα θέματα πάνω στα οποία θα αξιολογηθούν οι υποψήφιοι και είναι κοινά για όλους.

B. Υπάρχει μία συγκεκριμένη βαθμολογική κλίμακα αξιολόγησης της διάστασης – θέματος που κάθε φορά αξιολογείται, έτσι ώστε να επιτυγχάνεται σταθερός τρόπος βαθμολόγησης των υποψηφίων.

Γ. Οι ερωτήσεις που υποβάλλονται στους υποψηφίους είναι προκαθορισμένες.

Υπάρχουν δύο είδη αυστηρά δομημένης συνέντευξης.

Το πρώτο είδος έχει τον τίτλο «καταστασιακή συνέντευξη» (situational interview) και βασίζεται στη θεωρία που υποστηρίζει πως οι προθέσεις του ανθρώπου σχετίζονται άμεσα με τη συμπεριφορά του (Latham, 1989). Επομένως εντοπίζοντας τις προθέσεις ενός ατόμου έχουμε έναν τρόπο να προβλέψουμε τη μελλοντική του συμπεριφορά. Στη συγκεκριμένη συνέντευξη υποβάλλονται στους υποψηφίους ερωτήσεις, σχετικές με την εργασία και τις κύριες θεματικές ενότητες που

επιθυμούμε να εξετάσουμε, οι οποίες απαντάνε στην ερώτηση «τι θα έκανες αν...». Για να γίνει πιο κατανοητό αυτό το είδος θα φέρουμε ένα παράδειγμα. Σε περίπτωση που επιθυμούμε να εξετάσουμε τη συνέπεια του υποψηφίου, η οποία έχει καθοριστεί ως κυρίαρχο χαρακτηριστικό για την κάλυψη της θέσης εργασίας, θα μπορούσαμε να θέσουμε την εξής ερώτηση: «Εάν αρρώσταινε το παιδί σας και ο/η σύζυγος βρισκόταν σε επαγγελματικό ταξίδι τι θα κάνατε;». Βαθμολογούμε εκ των προτέρων τις πιθανές απαντήσεις και έπειτα αξιολογούμε τους υποψηφίους. Τα κύρια μειονεκτήματα της μεθόδου αυτής είναι ότι οι περισσότεροι υποψήφιοι θα αναγνώριζαν την επιθυμητή απάντηση και θα προσαρμόζανε αναλόγως τις απαντήσεις τους, καθώς και το γεγονός ότι οι ανθρώπινες προθέσεις δεν μπορούν να εξομοιωθούν με πραγματική συμπεριφορά.

Το δεύτερο είδος μιας αυστηρά δομημένης συνέντευξης είναι η «*σχεδιασμένη συνέντευξη συμπεριφορικής περιγραφής*» (patterned behavior description interview-PBDI). Αποτελεί τον αντίποδα της καταστασιακής συνέντευξης και βασίζεται στη θεωρία που πρεσβεύει πως «ο καλύτερος προφήτης του μέλλοντος είναι το παρελθόν» (Janz, 1989). Στην περίπτωση αυτή ο συνεντευκτής δεν θέτει ερωτήσεις υποθετικές, αλλά επικεντρώνεται σε πραγματικά περιστατικά που έλαβαν χώρα στο παρελθόν, πάντα με γνώμονα τη θεματική που επιθυμεί να εξετάσει, εντοπίζοντας έτσι χαρακτηριστικά και συνήθειες του υποψηφίου, τα οποία εφόσον επέδειξε στο παρελθόν ενδεχομένως να τα παρουσιάσει και στο μέλλον. Έτσι η ερώτηση που θέσαμε στο προηγούμενο παράδειγμα θα τροποποιούνταν στο «τι έκανες όταν...» και θα είχε ως εξής: «Ποια ήταν η τελευταία φορά που χρειάστηκε να μείνεις στο σπίτι και να απουσιάσεις από την εργασία σου; Τι συνέβη και πως το χειρίστηκες;». Σύμφωνα με τον Salgado (1999) οι ερωτήσεις που βασίζονται σε συμπεριφορές που επέδειξε ο υποψήφιος στο παρελθόν επιδεικνύουν μεγαλύτερη εγκυρότητα από τις ερωτήσεις που αναφέρονται σε πιθανές μελλοντικές συμπεριφορές (0.51 vs. 0.39). Πειραματικά ευρήματα των Vance et al. (1978) αποδεικνύουν επίσης πως η αξιολόγηση που βασίζεται σε συμπεριφορική κλίμακα και κριτήρια εξωτερικής επίδοσης είναι πιο ακριβής και λιγότερο επιρρεπής στην πιθανότητα υπερεκτίμησης, εξιδανίκευσης ή επιεικής εκτίμησης υποψηφίων.

Οι μέθοδοι αυτοί υπόκεινται στην κρίση του συνεντευκτή, ο οποίος ανάλογα με τους στόχους, την κουλτούρα της επιχείρησης και τις απαιτήσεις της θέσης εργασίας, καλείται να επιλέξει την καταλληλότερη.

- ημιδομημένη
- χαλαρά δομημένη

Στις δύο αυτές περιπτώσεις υπάρχουν σωρευτικά ή εναλλακτικά τα εξής:

- A. Συγκεκριμένες διαστάσεις πάνω στις οποίες γίνεται η αξιολόγηση.
- B. Συγκεκριμένος τρόπος αξιολόγησης με βάση κάποια βαθμολογική κλίμακα.

Σε καμία ωστόσο περίπτωση δεν υπάρχουν προκαθορισμένες ερωτήσεις όπως συμβαίνει στην αυστηρά δομημένη συνέντευξη. Στις περιπτώσεις αυτές οι διαστάσεις που αξιολογούνται δεν έχουν όλες την ίδια βαρύτητα, έτσι ώστε να δίνεται η δυνατότητα στον συνεντευκτή να εξετάσει και περιφερειακούς παράγοντες χωρίς όμως να κινδυνεύει να διαμορφώσει την κρίση του αποκλειστικά από αυτούς. Πρόκειται για μια πιο ευέλικτη μορφή συνέντευξης που, από τη μια πλευρά αξιολογεί τους υποψηφίους πάνω στους ίδιους άξονες, αλλά από την άλλη δίνει τη δυνατότητα στον συνεντευκτή να προσαρμόσει τη συνέντευξη στις ιδιαιτερότητες του κάθε υποψηφίου που έχει απέναντί του. Επιπλέον δίνει την ευκαιρία στον συνεντευκτή να ανανεώνεται και κάνει το έργο του λιγότερο τυποποιημένο και ανιαρό, γεγονός που έχει αντίκτυπο και στον συνεντευξιαζόμενο (Κάντας, 1998).

Οι Salgado & Moscoso (2002) διακρίνουν δύο διαφορετικούς τύπους συνέντευξης, τη συμβατική και την συμπεριφοράς, όπου η μεν πρώτη αξιολογεί στοιχεία της προσωπικότητας του υποψήφιου, η δε δεύτερη εστιάζει σε ζητήματα επαγγελματικής εμπειρίας, γνώσεων κλπ. Αποτελούν και οι δύο έγκυρο προβλεπτικό παράγοντα της επαγγελματικής επίδοσης, αξιολογούν ωστόσο διαφορετικές πτυχές της επαγγελματικής επίδοσης του υποψηφίου. Θεωρώντας λοιπόν ότι οι δύο αυτές μέθοδοι αλληλοσυμπληρώνονται, οι ερευνητές προτείνουν ένα μεικτό σχήμα το οποίο θα περιλαμβάνει στοιχεία και των δύο τύπων, προκειμένου να προσεγγίζεται πιο σφαιρικά η εικόνα του κάθε υποψήφιου.

Σύμφωνα επίσης με τα ευρήματα των Lin et al. (1992) φαίνεται πως όσο αυξάνει η δομή μίας συνέντευξης τόσο ελαχιστοποιούνται οι μεροληψίες που σχετίζονται με τη φυλή ή την ηλικία. Στην ίδια κατεύθυνση λειτουργεί και ένα μεικτό σχήμα επιτροπής συνεντευκτών οι οποίοι είναι εκπρόσωποι διαφορετικών φυλών.

Η ΔΙΕΞΑΓΩΓΗ ΤΗΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗΣ

Η προετοιμασία

Ο συνεντευκτής πριν συναντήσει τον υποψήφιο θα πρέπει να έχει προετοιμαστεί για τη συζήτηση που θα ακολουθήσει. Αρχικά θα πρέπει να καθορίσει

τους αντικειμενικούς στόχους της συνέντευξης, τα στοιχεία δηλαδή που οφείλει να έχει ο υποψήφιος για να ανταποκριθεί στις ανάγκες της θέσης εργασίας. Έπειτα να εξακριβώσει ποια στοιχεία έχει στη διάθεσή του από τα στάδια που έχουν προηγηθεί, όπως βιογραφικό και αίτηση, προκειμένου να συγκεντρώσει την προσοχή του σε ζητήματα που δεν έχουν πρωτύτερα προσεγγιστεί. Έπειτα καλείται να καθορίσει τη δομή που θα ακολουθήσει (δομημένη ή μη συνέντευξη) και να αποφασίσει αν θα κρατάει σημειώσεις κατά τη διάρκειά της ή αν επιθυμεί να την ηχογραφήσει/μαγνητοσκοπήσει. Τέλος πριν τη συνάντηση με τον κάθε υποψήφιο οφείλει να ρίχνει μια τελευταία ματιά στα στοιχεία του, ώστε να είναι έτοιμος να προβεί στις κατάλληλες ερωτήσεις, να λύσει τυχόν απορίες και γενικότερα να κατευθύνει σωστά την όλη συζήτηση (Flippro, 1976).

Ο χώρος και ο χρόνος

Η συνέντευξη πρέπει να διεξάγεται σε χώρο κατάλληλα διαμορφωμένο, ώστε να εξυπηρετεί το συγκεκριμένο σκοπό. Ο χώρος θα πρέπει να έχει τον κατάλληλο φωτισμό και θερμοκρασία, να είναι καλαίσθητος και γενικότερα να επικρατεί τάξη και καθαριότητα. Οι θέσεις θα πρέπει να είναι έτσι τοποθετημένες ώστε να υπάρχει άμεση οπτική επαφή συνεντευκτή και συνεντευξιζόμενου. Δεν θα πρέπει να υπάρχουν έπιπλα που μπορούν να δημιουργήσουν την αίσθηση ανωτερότητας από πλευράς συνεντευκτή, όπως για παράδειγμα μία διευθυντική πολυθρόνα. Επίσης ο χώρος θα πρέπει να είναι απερίσπαστος από εξωτερικούς θορύβους, όπως τηλέφωνα ή συνομιλίες τρίτων (Σκουλάς & Οικονομάκη, 1998).

Ο χρόνος για τη διεξαγωγή της συνέντευξης θα πρέπει να συμφωνείται από κοινού με τον υποψήφιο, δίνοντας του έτσι περισσότερο την αίσθηση μιας συνάντησης, παρά μιας εξέτασης. Καλό θα ήταν να φροντίζουμε ώστε ο υποψήφιος να προσέρχεται λίγο νωρίτερα από την καθορισμένη ώρα της συνέντευξης, ώστε να έχει τη δυνατότητα να εξοικειωθεί κάπως με το περιβάλλον και να μετριάσει η νευρικότητα του (Breakwell, 1990). Σε καμία περίπτωση ο συνεντευκτής δεν πρέπει να κοιτάζει τακτικά το ρολόι του, διότι μπορεί να προκαλέσει άγχος και νευρικότητα στον υποψήφιο (French, 1986). Ο χρόνος δε που αφιερώνεται για μία συνέντευξη θα πρέπει από τη μία πλευρά να έχει κάποια σεβαστή διάρκεια, προκειμένου να καλυφθούν κάποια υπό συζήτηση-εξέταση ζητήματα, αλλά από την άλλη να μην είναι υπερβολικός με συνέπεια να εξαντλεί τον υποψήφιο (Liden & Parsons, 1986).

Η υποδοχή του υποψηφίου

Ο συνεντευκτής θα πρέπει να υποδέχεται τον υποψήφιο αυτοπροσώπως αποκαλώντας τον με το όνομά του και έπειτα να αυτοσυστήνεται, εξηγώντας ταυτόχρονα τη θέση που κατέχει ο ίδιος στην εταιρία. Καλό θα ήταν να προσφέρει στον υποψήφιο νερό, καφέ ή αναψυκτικό, αποφεύγοντας όμως τα οινοπνευματώδη ποτά που μπορεί να τον φέρουν σε δύσκολη θέση. Στόχος είναι να ηρεμήσει ο υποψήφιος ώστε να αποδώσει καλύτερα κατά τη διάρκεια της συνέντευξης. Ένας βαθμός νευρικότητας ωστόσο είναι αναμενόμενος και όχι κατακριτέος. Η συζήτηση μπορεί να αρχίσει με την περιγραφή της θέσης εργασίας, κάτι ήδη γνωστό για τον υποψήφιο, και να ακολουθήσουν οι καθιερωμένες ερωτήσεις για τις οποίες πιθανότατα είναι ήδη προετοιμασμένος (Breakwell, 1990).

Οι ερωτήσεις

Ο συνεντευκτής έχοντας κάνει ανάλυση της θέσης εργασίας και έχοντας προσδιορίσει τα κριτήρια επιλογής του κατάλληλου υποψηφίου, θα πρέπει να υποβάλλει και σχετικές με αυτά τα κριτήρια ερωτήσεις. Οι ερωτήσεις αυτές δεν θα πρέπει να είναι μακροσκελείς και θα πρέπει να είναι ξεκάθαρες και ευθείς, ώστε να ενθαρρύνουν τον υποψήφιο να εκφραστεί.

Ανάλογα με τον τρόπο διατύπωσης διακρίνουμε τις εξής κατηγορίες:

Κλειστές ερωτήσεις, που συνήθως απαντώνται μονολεκτικά, με ναι ή όχι, και δεν διευκολύνουν τη συζήτηση, οι οποίες συνήθως επιλέγονται απλά για τη διασταύρωση στοιχείων του βιογραφικού ή της αίτησης.

Ανοιχτές ερωτήσεις, που από τη μια μεριά δίνουν την ευκαιρία στον υποψήφιο να εκφράσει τις απόψεις του και να μιλήσει για τον εαυτό του και από την άλλη επιτρέπουν στον συνεντευκτή να διαπιστώσει την ευφράδεια, την κρίση και τον τρόπο σκέψης του υποψηφίου. Η κατηγορία αυτή κρύβει τον κίνδυνο ο υποψήφιος να μακρηγορεί και να απομακρύνεται από τα ζητήματα που ενδιαφέρεται να εξετάσει ο συνεντευκτής.

Κατοπτρικές ονομάζονται οι ερωτήσεις που στην ουσία αποτελούν επανάληψη των ήδη λεχθέντων από τον υποψήφιο, προκειμένου να τον παροτρύνουμε να τα επεξηγήσει.

Καθοδηγητικές είναι οι ερωτήσεις που οδηγούν τον υποψήφιο σε συμφωνία με τις απόψεις του συνεντευκτή, έτσι όπως διαφαίνονται από τον τρόπο που διατυπώθηκε η

ερώτηση. Θα πρέπει να αποφεύγονται καθώς δεν δίνουν την ευκαιρία στον υποψήφιο να δώσει μία ανεπηρέαστη και πιο εκτεταμένη απάντηση.

Υποθετικές είναι εκείνες οι ερωτήσεις που χρησιμοποιούνται κυρίως στην καταστασιακή συνέντευξη, κατά την οποία δίνουμε κάποια υποθετικά σενάρια στον υποψήφιο και του ζητάμε να πάρει θέση. Χρησιμεύουν γιατί ερευνάται η κριτική σκέψη και η αναλυτική ικανότητα του υποψηφίου, αλλά την ίδια στιγμή λαμβάνουμε στοιχεία που μπορούν να μαρτυρήσουν μια μελλοντική συμπεριφορά.

Ευαίσθητες είναι οι ερωτήσεις που επεμβαίνουν σε προσωπικά δεδομένα του υποψηφίου (π.χ. οικογενειακή κατάσταση, ιατρικό ιστορικό). Δεν θα πρέπει να γίνεται κατάχρηση της συγκεκριμένης κατηγορίας και θα πρέπει να προσφεύγουμε σε αυτές μόνο όταν πραγματικά οι πληροφορίες που αναζητάμε θεωρούνται ουσιώδεις για την εκτέλεση της συγκεκριμένης εργασίας. Στην περίπτωση αυτή θα πρέπει να προετοιμάσουμε τον υποψήφιο για το γεγονός ότι θα του υποβληθεί μία ευαίσθητη ερώτηση, στην οποία δεν είναι υποχρεωμένος εάν δεν θέλει να απαντήσει. Του εξηγούμε επίσης για ποιο λόγο τη θεωρούμε σημαντική, όσον αφορά τη συγκεκριμένη θέση εργασίας, και την θέτουμε με τρόπο ευθύ και ξεκάθαρο (Κάντας, 1998).

Καταγραφή των πληροφοριών

Ο συνεντευκτής δεν θα πρέπει να στηρίζεται αποκλειστικά και μόνο στη μνήμη του και στις εντυπώσεις που του αφήνει ο κάθε υποψήφιος. Αν σκεφτεί κανείς πόσους υποψηφίους θα συναντήσει, μπορεί να κατανοήσει πόσο δύσκολο θα είναι να ανασύρει στη μνήμη του με λεπτομέρεια όλα τα απαραίτητα στοιχεία για την τελική επιλογή. Συνήθως ο ανθρώπινος εγκέφαλος λειτουργεί επιλεκτικά και αφαιρετικά. Συγκρατεί κυρίως πληροφορίες που έλαβε στην αρχή και στο τέλος ή εκείνες που του έκαναν ιδιαίτερη εντύπωση. Για να είναι λοιπόν πιο αξιόπιστα τα κριτήρια επιλογής του κατάλληλου υποψηφίου οφείλει, κατά τη διάρκεια της συνέντευξης, να κρατά σημειώσεις που αργότερα θα τον βοηθήσουν στο δύσκολο αυτό έργο. Προτιμότερο θα ήταν να σημειώνει κάπως κωδικοποιημένα τις πληροφορίες που λαμβάνει, έτσι ώστε να διατηρείται η οπτική επαφή με τον υποψήφιο. Επίσης να σημειώνει όλες τις πληροφορίες που λαμβάνει ή ταυτόχρονα μία θετική και μία αρνητική για να μην αισθανθεί αμήχανα ο υποψήφιος για μια άσχημη πληροφορία που χρειάστηκε να δώσει. Τέλος καλό θα ήταν να εξηγεί στον υποψήφιο ότι κρατά σημειώσεις προς

όφελός του, προκειμένου να μην αδικηθεί κανείς από την απατηλή μνήμη του συνεντευκτή (Cuming, 1985).

Η μη λεκτική επικοινωνία

Ως μη λεκτική συμπεριφορά χαρακτηρίζεται οποιαδήποτε ανθρώπινη λειτουργία δεν περιλαμβάνει λόγια. Οι εκφράσεις του προσώπου, η στάση του σώματος, η οπτική επαφή, οι φυσικές λειτουργίες (π. χ. η εφίδρωση) είναι κάποια από τα χαρακτηριστικά που μαρτυρούν στοιχεία για τα συναισθήματα του ανθρώπου που έχουμε απέναντί μας.

Για τα πρόσωπα του περιβάλλοντός μας με τα οποία συναναστρεφόμαστε είναι πολύ πιο εύκολο να ερμηνεύσουμε αυτά τα μη λεκτικά σημάδια καθώς, με το πέρασμα του χρόνου, εξοικειωνόμαστε με αυτά και μπορούμε να τα αναγνωρίζουμε. Ωστόσο κατά τη διάρκεια μιας συνέντευξης, που έχουμε άγνωστα άτομα απέναντί μας, δεν μπορούμε να κρίνουμε με βεβαιότητα τη μη λεκτική τους συμπεριφορά, καθώς διαφέρει από άνθρωπο σε άνθρωπο. Έτσι για κάποιον η αποφυγή της οπτικής επαφής μπορεί να σημαίνει έλλειψη αυτοπεποίθησης, ενώ για άλλον να αποτελεί ένδειξη σεβασμού.

Υπάρχουν ωστόσο ερευνητικά ευρήματα (Gifford, Ng and Wilkinson, 1985) που βεβαιώνουν πως συχνά οι συνεντευκτές κατά την αξιολόγηση των κοινωνικών δεξιοτήτων και των κινήτρων των υποψηφίων λαμβάνουν υπόψη τους μη λεκτικά σημάδια. Στα ίδια πλαίσια και οι Anderson & Shackleton (1990) διαπίστωσαν πως η μη λεκτική συμπεριφορά των υποψηφίων συμφωνούσε με την αντίληψη που σχημάτιζε ο συνεντευκτής για τα χαρακτηριστικά του υποψηφίου και κατ' επέκταση με την τελική επιλογή πρόσληψης.

Σε κάθε περίπτωση πάντως μπορούμε να λάβουμε υπόψη μας τις αλλαγές στην ψυχολογική διάθεση του ατόμου καθώς, σε αντίθεση με το λόγο, τα συναισθήματα είναι πολύ πιο δύσκολο να ελεγχθούν και να νοθευτούν. Προτείνεται λοιπόν να προσέχει ο συνεντευκτής σε ποιες ερωτήσεις ο συνεντευξιαζόμενος έδειξε αλλαγή συναισθημάτων, ακόμα κι όταν δεν μπορεί να κρίνει με βεβαιότητα προς ποια κατεύθυνση έγινε αυτή η αλλαγή. Χρήσιμο θα είναι επίσης, όταν γίνεται συζήτηση σχετικά με τις συναισθηματικές αντιδράσεις του ατόμου να παρατηρούμε ταυτόχρονα τα σημάδια της μη λεκτικής του επικοινωνίας (Breakwell, 1990).

Αξιολόγηση της προσωπικότητας

Η συνέντευξη καλείται σε κάποιο βαθμό να αξιολογήσει στοιχεία της προσωπικότητας του υποψηφίου. Η ελάχιστη όμως χρονική διάρκεια αλληλεπίδρασης των δύο αυτών άγνωστων ανθρώπων δεν επιτρέπει στον συνεντευκτή να αξιολογήσει με ακρίβεια και συνέπεια την προσωπικότητα του υποψηφίου. Μπορούμε να αναλογιστούμε τη σημασία του ζητήματος, αν σκεφτούμε πόσες φορές στην καθημερινή μας πρακτική, που λειτουργούμε και περισσότερο αυθόρμητα, δεν θεωρήσαμε πως είχαμε «ψυχολογήσει» κάποιον άνθρωπο και τελικά η πρώτη μας εντύπωση διαψεύστηκε με το πέρασμα του χρόνου. Κατά συνέπεια περισσότερο αξιόπιστες πληροφορίες μπορεί να λάβει κάποιος μόνο από τα ειδικά τεστ προσωπικότητας που κατασκευάστηκαν προκειμένου να αξιολογούν, με μεγαλύτερη ακρίβεια, τα ψυχολογικά χαρακτηριστικά των ανθρώπων (Hindle, 1998).

Αξιολόγηση της εγκυρότητας των απαντήσεων

Οι περισσότεροι υποψήφιοι έρχονται προετοιμασμένοι σε μια συνέντευξη με στόχο να παρουσιάσουν τον καλύτερό τους εαυτό και να αποφύγουν να αποκαλύψουν στοιχεία που ενδεχομένως θα τους εκθέσουν. Έτσι σε πολλές ερωτήσεις καταλήγουν να δίνουν τυποποιημένες απαντήσεις που δεν εκφράζουν τις ατομικές τους ιδιαιτερότητες και απόψεις. Έργο του συνεντευκτή είναι να προκαλέσει το συνομιλητή του με ευγενικό τρόπο, ώστε να ξεφύγει πέρα από τα προβλεπόμενα και καθιερωμένα. Αυτή την προθυμία θα κρίνει στη συνέχεια, παρά την απάντηση αυτή καθαυτή.

Ο συνεντευκτής θα πρέπει επίσης να είναι σε εγρήγορση, ώστε να εντοπίζει τυχόν αντιφάσεις και ασυνέπειες στα λεγόμενα του υποψηφίου προκειμένου, είτε να τις ελέγχει επανερχόμενος με νέες ερωτήσεις, είτε να τις εντοπίζει και να του τις επισημαίνει, προκαλώντας έτσι περισσότερες εκμυστηρεύσεις (Κάντας, 1998).

Ο εσωτερικός υποψήφιος

Μια θέση εργασίας ενδέχεται εκτός από τους εξωτερικούς υποψηφίους να τη διεκδικεί και κάποιος υπάλληλος της επιχείρησης που επιθυμεί να προαχθεί (εσωτερικός υποψήφιος). Στην περίπτωση αυτή το έργο του συνεντευκτή γίνεται πολύ πιο δύσκολο. Υπάρχει μεγαλύτερος κίνδυνος για μεροληψίες, άλλοτε θετικές και άλλοτε αρνητικές, οπότε προκειμένου να αποφευχθούν, είναι προτιμότερη η συνέντευξη από περισσότερους συνεντευκτές. Τέλος πρέπει και σε αυτόν τον

υποψήφιο να υποβληθούν οι ίδιες ερωτήσεις με τους υπόλοιπους υποψηφίους, ακόμη και αν πρόκειται για πράγματα ήδη γνωστά στον συνεντευκτή, προκειμένου να συγκριθούν οι απαντήσεις του με τις πληροφορίες που συγκεντρώθηκαν από τους άλλους υποψηφίους (Breakwell, 1990).

Κλείσιμο της συνέντευξης

Ο συνεντευκτής θα πρέπει, όταν η συζήτηση φτάσει στο τέλος της, να το δηλώσει με τρόπο εμφανή στον υποψήφιο, έτσι ώστε να τον βγάλει από τη δυσάρεστη θέση να παραμείνει περισσότερο από το επιθυμητό ή να αποχωρήσει πριν την ολοκλήρωση της διαδικασίας. Συνήθως αφήνει το στυλό στο τραπέζι, σηκώνεται από τη θέση του, κλείνει τη συζήτηση και αποχαιρετά τον υποψήφιο.

Οφείλει επίσης να ενημερώσει τον υποψήφιο για τον τρόπο που θα ειδοποιηθεί για το αποτέλεσμα. Σαφέστατα δυσκολότερη είναι η περίπτωση της απόρριψης του υποψηφίου. Κάποιες εταιρίες προτιμούν την πιο τυπική μέθοδο της επιστολής, άλλες δηλώνουν πως μόνο σε περίπτωση που επιλεγεί ο υποψήφιος θα επικοινωνήσουν μαζί του, ενώ άλλες ειδοποιούν τον υποψήφιο για το αποτέλεσμα και εξηγούν τους λόγους της απόρριψης (Flippo, 1976). Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δίνεται στους επικρατέστερους υποψηφίους, που όμως δεν κέρδισαν τη θέση εργασίας, καθώς ενδέχεται η εταιρία να τους αξιοποιήσει μελλοντικά για την κάλυψη νέων θέσεων (French, 1986).

Αξιολόγηση του τρόπου διεξαγωγής της συνέντευξης

Ο συνεντευκτής μετά το πέρας της συνέντευξης οφείλει να κρίνει εκτός από τον υποψήφιο και το δικό του ρόλο στην όλη διαδικασία. Πρέπει να αξιολογήσει κατά πόσο όλα τα στάδια της συνέντευξης διεκπεραιώθηκαν με συνέπεια στους κανόνες που επιβάλλει μία τυπική και αμερόληπτη συνέντευξη. Στην περίπτωση που διαπιστώσει λάθη από μέρους του, οφείλει να αξιολογήσει τις επιπτώσεις που ενδεχομένως είχαν αυτά στις απαντήσεις του υποψηφίου. Πετυχημένη θεωρείται η συνέντευξη από την οποία ο υποψήφιος δεν έφυγε έχοντας άλυτες απορίες. Ο συνεντευκτής οφείλει να τηρεί τη δομή της συνέντευξης, όχι όμως σε βάρος του υποψηφίου. Οφείλει να παρακολουθεί επισταμένα τις απαντήσεις και γενικότερα τις αντιδράσεις του, να απαντάει με ειλικρίνεια στις ερωτήσεις του και να δηλώνει την ενδεχόμενη άγνοιά του, επιφυλασσόμενος να απαντήσει εγκαίρως (Flippo, 1976).

Η τελική προσφορά

Ο συνεντευκτής αφού επιλέξει τους επικρατέστερους υποψηφίους και ολοκληρώσει και τον τελευταίο γύρο συναντήσεων, θα πρέπει να είναι σε θέση να διακρίνει τον καταλληλότερο για τη θέση εργασίας. Το επόμενο στάδιο είναι να ανακοινώσει στον επικρατέστερο υποψήφιο την επιτυχία του και να προχωρήσει στην τελική προσφορά, η οποία θα πρέπει να περιλαμβάνει αναλυτικά τα καθήκοντα εργασίας, το ωράριο και τις χρηματικές απολαβές. Ο συνεντευκτής προτού προβεί στην οικονομική προσφορά θα πρέπει να λάβει υπόψη του τον οικονομικό προγραμματισμό της εταιρίας και να αποφασίσει μέχρι ποιο όριο προτίθεται να διαπραγματευτεί. Εναλλακτικά μπορεί, αντί για έναν αρκετά υψηλό μισθό, να προτείνει στον υποψήφιο ανταγωνιστικά και ελκυστικά πακέτα προσφορών, συμπληρωματικά του μισθού. Ιδιαίτερα σημαντικό είναι, προκειμένου να αποφευχθούν παρερμηνείες, η τελική προσφορά να γίνει εγγράφως. Με τον ίδιο τρόπο οφείλει να δηλώσει και ο υποψήφιος ότι συνομολογεί τους όρους της πρόσληψής του (Hindle, 1998).

2.2.2.4 Η ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΑΠΟ ΕΠΙΤΡΟΠΗ

Υπάρχουν περιπτώσεις που η συνέντευξη επιλογής προσωπικού γίνεται από περισσότερους από έναν συνεντευκτές. Η δομή της, τα βασικά της χαρακτηριστικά και ο απώτερος στόχος της είναι κατά το μεγαλύτερο μέρος τους κοινά με τα στοιχεία που περιγράψαμε μόλις παραπάνω για την ατομική συνέντευξη. Κάποιες διαφοροποιήσεις παρουσιάζονται κυρίως ως προς τον τρόπο διεξαγωγής της.

Συνηθίζεται να χρησιμοποιείται ευρέως όταν πρόκειται για επιλογή προσωπικού υψηλών θέσεων ή για «εσωτερικούς» υποψηφίους. Κρίνεται επίσης αναγκαία και στις περιπτώσεις που προσλαμβάνεται πολύ εξειδικευμένο προσωπικό, οπότε είναι απαραίτητη και η παρουσία των μελών του οργανισμού που κατέχουν τις ειδικές αυτές γνώσεις. (Breakwell, 1990).

Στα μειονεκτήματα καταλογίζεται η αυστηρότητα που αποπνέει η μέθοδος αυτή καθώς και το γεγονός ότι είναι ελάχιστα ευέλικτη και προσαρμοσμένη στις ιδιαιτερότητες του κάθε υποψηφίου. Δεν πρέπει ωστόσο να παραβλέπουμε και τη σχέση που ενδεχομένως συνδέει τους συνεντευκτές, τις προσωπικές τους συμπάθειες, συμμαχίες και προστριβές που μπορούν να ενεργήσουν σε κάποιες περιπτώσεις σε βάρος των υποψηφίων.

Τα μέλη της επιτροπής θα πρέπει να είναι σε αριθμό τόσα, όσα πραγματικά χρειάζονται για την αξιολόγηση του υποψηφίου και τα καθήκοντα τους να είναι εμφανώς διαχωρισμένα και κυρίως προκαθορισμένα. Προτιμότερες είναι οι επιτροπές που αποτελούνται από μονό αριθμό συνεντευκτών ώστε να αποφεύγονται οι ισοψηφίες, σε διαφορετική περίπτωση τη λύση δίνει ο πρόεδρος της επιτροπής, του οποίου η ψήφος έχει μεγαλύτερη βαρύτητα (Cuming, 1985).

2.2.2.5. Η ΟΜΑΔΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Αποτελεί ένα παρεμφερή τρόπο επιλογής, με αυτόν που συναντάμε στα κέντρα αξιολόγησης. Επιγραμματικά θα αναφέρουμε πως πρόκειται για ένα σύγχρονο τρόπο αξιολόγησης των υποψηφίων. Οι τελευταίοι αναλαμβάνουν κάποια έργα (ενδεχομένως επίλυση υποθετικών εργασιακών προβλημάτων) και κρίνονται, τόσο για τη διεκπεραίωση της εργασίας τους, όσο και για τη συνεργασία ή την ανταγωνιστικότητα που επιδεικνύουν, τις σχέσεις που αναπτύσσουν με τους υπόλοιπους υποψηφίους, αλλά και ατομικά τους χαρακτηριστικά όπως αυτοπεποίθηση και ηγετικές ικανότητες (French, 1986). Ακολουθεί έπειτα η τυπική συνέντευξη. Έτσι ο συνεντευκτής έχει και απτά δείγματα της συμπεριφοράς του υποψηφίου και δεν στηρίζεται αποκλειστικά και μόνο στην αυτοπεριγραφή του.

Στα πλεονεκτήματά αυτής της μεθόδου λογίζεται πρώτα από όλα η εξοικονόμηση χρόνου και χρήματος, καθώς αξιολογούνται σε λιγότερο χρόνο περισσότεροι υποψήφιοι. Επίσης το γεγονός ότι ο συνεντευκτής δεν είναι αναγκασμένος να επαναλαμβάνει σε κάθε υποψήφιο χωριστά πληροφορίες για την εταιρία και τέλος το ότι οι απορίες και οι ερωτήσεις κάποιου υποψηφίου μπορούν να καλύψουν ζητήματα που σε άλλους υποψηφίους ίσως είχαν διαφύγει (Corbridge & Pilbeam, 1998). Ωστόσο χρειάζεται ειδική εκπαίδευση και αρκετή εμπειρία για ένα τόσο εξειδικευμένο τρόπο αξιολόγησης.

2.2.2.6. Η ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΨΥΧΟΛΟΓΙΚΗΣ ΠΙΕΣΗΣ (STRESS INTERVIEW)

Πρόκειται για ειδική μορφή συνέντευξης, κατάλληλη μόνο για θέσεις εργασίας που απαιτούν ψυχραιμία, συντονισμό και υπομονή, προκειμένου να επιτευχθεί το έργο. Περιλαμβάνει αυστηρές ερωτήσεις, οι οποίες υποβάλλονται με επιθετικό τρόπο στον υποψήφιο. Συχνά ο συνεντευκτής αμφισβητεί τα λεγόμενα του συνεντευξιζόμενου ή τον διακόπτει, έτσι ώστε να ελέγξει τις αντιδράσεις του και τον τρόπο που θα χειριστεί την κατάσταση. Συχνά περιλαμβάνει και πρακτικές που

πιθανότητα θα φέρουν σε δύσκολη θέση τον υποψήφιο, όπως το να του προσφερθεί τσιγάρο, ενώ δεν υπάρχει σταχτοδοχείο.

Διαφωνία υπάρχει σχετικά με το αν θα πρέπει να ενημερώνονται οι υποψήφιοι, μετά το πέρας της συνέντευξης, για το γεγονός ότι όλοι οι υποψήφιοι υποβάλλονται σε συνέντευξη κάτω από τις ίδιες συνθήκες και ότι δεν υπήρχε κάτι προσωπικό με τον συγκεκριμένο υποψήφιο. Κάποιοι υποστηρίζουν πως, αν δεν δοθούν οι απαραίτητες επεξηγήσεις πολλοί υποψήφιοι θα σχηματίσουν λανθασμένη εικόνα για την εταιρία, γεγονός που μπορεί να βλάψει τη φήμη της. Μια άλλη μερίδα πρεσβεύει πως, αν αποκαλυφθεί το γεγονός ότι οι συνθήκες στρες ήταν προσχεδιασμένες, θα προκαλέσει την αντίδραση των υποψηφίων (Greenlaw & Biggs, 1979).

2.3. ΟΙ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΚΕΣ ΤΗΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗΣ

Όπως κάθε αλληλεπίδραση μεταξύ ανθρώπων διέπεται από κάποιους κανόνες, αλλά διαμορφώνεται και ανάλογα με τις περιστάσεις, τα στοιχεία της προσωπικότητας των εμπλεκόμενων προσώπων, τις διαθέσεις τους και τα βιώματά τους, έτσι και κατά τη διάρκεια μιας συνέντευξης υπεισέρχονται συχνά και τέτοιοι παράγοντες. Αν συνυπολογίσει κανείς όσα ήδη αναφέρθηκαν για τη δομή, τη διαδικασία και τα είδη της συνέντευξης μπορεί να αντιληφθεί και την έκταση που μπορεί να λάβει το ζήτημα. Στόχος του συνεντευκτή είναι να προσπαθήσει, κατά το μέτρο που κάτι τέτοιο είναι ανθρώπινα δυνατό, να αποκλείσει αυτές τις παρεμβαλλόμενες μεταβλητές ή έστω να τις περιορίσει σε επίπεδα που δεν καθορίζουν την τελική του απόφαση. Κριτικό πνεύμα, ανοιχτό μυαλό, εκπαίδευση και εμπειρία είναι τα μέσα που διαθέτει για να καταπολεμήσει αυτά τα προβλήματα.

Στην παρούσα εργασία θα αναπτύξουμε τα συνηθέστερα παραπτώματα στα οποία υποπίπτει ένας ακατάλληλος συνεντευκτής, θα προσπαθήσουμε να προσεγγίσουμε τα αίτια και να προτείνουμε λύσεις για την αντιμετώπιση τους, επεξεργαζόμενοι πραγματικά στοιχεία.

Οι προβληματικές που εντοπίστηκαν από παλαιότερες έρευνες και τις οποίες μόνο επιγραμματικά θα αναφέρουμε εδώ, καθώς θα τις προσεγγίσουμε αναλυτικότερα στη συνέχεια, συνοψίζονται στις εξής:

A) Διακρίσεις (φύλο, φυλή, εθνικότητα, εμφάνιση, οικογενειακή κατάσταση, πεποιθήσεις κλπ)

B) Μεροληπτικές διαστρεβλώσεις

Το φαινόμενο του «όμοιος με εμένα» (similar to me effect)

Το φαινόμενο της προσωπικής προτίμησης (personal liking biases)

Η χημεία με τους συνεργάτες

Γ)Επιλεκτική επεξεργασία πληροφοριών

Αξιολόγηση στοιχείων της προσωπικότητας

Η πρώτη εντύπωση (snap judgment)

Οι θετικές πληροφορίες (halo effect)

Οι δυσμενείς πληροφορίες (horn effect)

Ο ιδανικός υποψήφιος

Η επιρροή του προηγούμενου υποψηφίου

Δ)Δημιουργία εντυπώσεων

Ε)Μη λεκτική συμπεριφορά

Στ)Διαδικασίες αποδόσεων

Έδραση ελέγχου (Locus of Control)

Η διαστρέβλωση αυτοεξυπηρέτησης (self serving bias)

Το θεμελιώδες σφάλμα απόδοσης (fundamental attribution error)

2.4. ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΠΑΡΟΥΣΑΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Η παρούσα προσπάθεια φιλοδοξεί να εξετάσει ένα ιδιαίτερα ευαίσθητο και κρίσιμο ζήτημα σε μία εποχή που το κομμάτι της διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού αρχίζει να εδραιώνεται στη χώρα μας. Μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις αρχίζουν σταδιακά να εξοικειώνονται με την έννοια και τις διαδικασίες που αφορούν την επιλογή και τη διαχείριση του προσωπικού. Σταδιακά πληθαίνουν και οι εταιρίες συμβούλων επιχειρήσεων, οι οποίες, μεταξύ άλλων, αναλαμβάνουν ως διαμεσολαβητές τη διαδικασία προσέλκυσης και επιλογής των υποψηφίων για λογαριασμό πελατών τους. Αν και οι μέθοδοι επιλογής ποικίλουν, η προσωπική συνέντευξη φαίνεται να κρατάει ακόμη γερά τα σκήπτρα, αν όχι της μόνης μεθόδου αξιολόγησης για πλειάδα επιχειρήσεων στη χώρα μας, τουλάχιστον ως ενός μέρους της διαδικασίας.

Σε μία εποχή όπου το ακαδημαϊκό επίπεδο των υποψηφίων εμφανίζεται ολοένα και πιο υψηλό και σε μία χώρα όπου τα επίπεδα ανεργίας είναι εξίσου υψηλά, ώστε όλο και περισσότεροι καταρτισμένοι και αξιόλογοι υποψήφιοι να «διακινούνται» στην αγορά εργασίας, το έργο των αρμοδίων για την προσέλκυση και επιλογή του καταλληλότερου υποψηφίου για μία θέση εργασίας γίνεται ολοένα και πιο δύσκολο. Εφόσον όμως οι υποψήφιοι πληρούν τα τυπικά προσόντα, είναι ευκολότερο να εξετάσουμε τους παράγοντες που τελικά επιδρούν και οδηγούν στην τελική επιλογή.

Στόχος λοιπόν της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι να εξετάσει το ζήτημα των μεροληψιών κατά τη συνέντευξη επιλογής προσωπικού, όπως αυτές διενεργήθηκαν στον ελληνικό χώρο, από Έλληνες συμμετέχοντες και για λογαριασμό ελληνικών επιχειρήσεων. Πρόκειται για μία ρεαλιστική προσέγγιση του ζητήματος με πραγματικά υποκείμενα, αναμένοντας έτσι ότι τα αποτελέσματα που θα λάβουμε θα είναι όσο το δυνατόν πιο αντικειμενικά και ενδεικτικά, τουλάχιστον ενός μέρους, της ελληνικής πραγματικότητας. Δεδομένου ότι στη χώρα μας, σε αντίθεση με χώρες του εξωτερικού, η έρευνα πάνω στο εν λόγω ζήτημα είναι σχετικά φτωχή, ευελπιστούμε με την παρούσα προσπάθεια να φωτίσουμε κάποιες πτυχές της ευαίσθητης αυτής διαδικασίας, δίνοντας το έναυσμα για περαιτέρω μελέτη και ανάλυση.

2.5. ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΚΑΙ ΕΠΙΦΥΛΑΞΕΙΣ

Το γεγονός ότι η συγκεκριμένη έρευνα αποτελεί διπλωματική διατριβή, προϋπόθεση για τη λήψη μεταπτυχιακού τίτλου, σημαίνει εκ των πραγμάτων *περιορισμένα χρονικά πλαίσια για τη διεξαγωγή της έρευνας και τη σύνταξη της εργασίας και κατά συνέπεια περιορισμούς στα μέσα που χρησιμοποιήθηκαν.*

Αν και καταβλήθηκε κάθε προσπάθεια για να είναι κατά το δυνατό πληρέστερη και επαγγελματική η όλη εργασία διατηρούμε κάποιες επιφυλάξεις αναφορικά με τα αποτελέσματα αρχικά και κύρια εξαιτίας του *μικρού δείγματος* των 20 υποψηφίων που ενδεικτικά χρησιμοποιήθηκε για την ανάλυση των συνεντεύξεων.

Θα πρέπει επίσης κατά την αξιολόγηση των δεδομένων να λάβουμε υπόψη μας το γεγονός ότι *τόσο ο συνεντευκτής όσο και ο συνεντευζιάζόμενος γνωρίζουν ότι η συνέντευξη μαγνητοσκοπείται*, κάτι που αναμένουμε να επηρεάσει έστω και ελάχιστα τα εμπλεκόμενα μέρη. Ωστόσο το γεγονός ότι όλοι οι υποψήφιοι υποβλήθηκαν στην ίδια ακριβώς διαδικασία ενημέρωσης και μαγνητοσκόπησης δημιουργεί ένα σταθερό παράγοντα που παρεμβαίνει στη διαδικασία και ο οποίος λαμβάνεται υπόψη από τον ερευνητή.

Τέλος θα πρέπει κατά την εξαγωγή των συμπερασμάτων να προσμετρήσουμε και το πλαίσιο στο οποίο έλαβε χώρα τούτο το εγχείρημα. Στην περίπτωση που εξετάζουμε οι συνεντεύξεις πραγματοποιούνται από *εταιρία «μεσολαβητή» με γνώμονα τις ανάγκες και τα αιτήματα των εταιριών πελατών*, από εξειδικευμένους ωστόσο συμβούλους, οι οποίοι οφείλουν να γνωρίζουν αλλά και να εφαρμόζουν μεθόδους αξιοκρατικές και αμερόληπτες.

3. ΘΕΩΡΗΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ:

3.1. ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΚΕΣ ΤΗΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗΣ

Ήδη αναφερθήκαμε επιγραμματικά στις προβληματικές μίας συνέντευξης επιλογής προσωπικού. Στη συνέχεια θα προσπαθήσουμε να προσεγγίσουμε κάθε μία ξεχωριστά, αναφερόμενοι τόσο στην έννοια αυτής όσο και στο αντίκτυπο που φαίνεται, μέσα από πειραματικά και ερευνητικά ευρήματα, να έχει κατά τη διαδικασία της αξιολόγησης των υποψηφίων από το συνεντευκτή.

3.1.1. ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

Παρατηρούνται σε περιπτώσεις που λαμβάνονται υπόψη στοιχεία που δεν σχετίζονται άμεσα με την εργασία ή τις δυνατότητες του υποψηφίου για την εκτέλεσή αυτής της εργασίας. Μπορεί να συναντήσουμε διακρίσεις σε όλα τα στάδια επιλογής προσωπικού, κατά την αναζήτηση υποψηφίων, π. χ. σε μία αγγελία, κατά τη διάρκεια μιας άτυπης συνέντευξης, αλλά και στο τελευταίο στάδιο αξιολόγησης, την τυπική συνέντευξη.

Σύμφωνα με τους Eder & Harris (1999) υπάρχουν τρεις διαφορετικοί τρόποι εργασιακών διακρίσεων οι οποίοι είναι νομικά αποδεκτοί: *Ανόμοια μεταχείριση υποψηφίων*, με την έννοια ότι ο συνεντευκτής μεταχειρίζεται λιγότερο ευνοϊκά τους υποψήφιους που ανήκουν σε μία ομάδα μειονεκτούντων, *ανόμοια επίδραση των κατ'επίφαση μεθόδων* που διαχειρίζεται ο συνεντευκτής προκειμένου να αξιολογήσει τον υποψήφιο (π.χ. κριτήρια, πρακτικές, τεστ εμφανώς ουδέτερα) καθώς και το γεγονός ότι δεν αρκεί ο συνεντευκτής να απέχει από τις διακρίσεις, αλλά θα πρέπει να διευκολύνει τους υποψήφιους αυτής της κατηγορίας *παρέχοντας τους τα αναγκαία μέσα* για μία ισότιμη συμμετοχή στη διαδικασία.

Σε πολλές χώρες έχουν θεσπιστεί νομοθετήματα που όχι μόνο δεν επιτρέπουν κατά τη διάρκεια της επαγγελματικής συνέντευξης ερωτήσεις σχετικές με ευαίσθητα προσωπικά δεδομένα όπως το φύλο, η φυλή, οι πεποιθήσεις, η καταγωγή κλπ, αλλά απαγορεύουν στον συνεντευκτή να ανατρέχει σε δεδομένα από τα οποία θα μπορούσε να συνάγει πληροφορίες που να σχετίζονται με τέτοια ευαίσθητα δεδομένα.

Παρακάτω θα παραθέσουμε κάποιες από τις διακρίσεις που απαντώνται συχνότερα.

3.1.1.1. Το φύλο

Παλιότερα το *φύλο* αποτελούσε κυρίαρχο κριτήριο επιλογής, ωστόσο μέχρι σήμερα, αν και έχει γίνει μεγάλη πρόοδος, υπάρχουν ακόμη επαγγέλματα που επιλέγουν αποκλειστικά υποψηφίους του ενός φύλου. Και αν σε κάποιες περιπτώσεις είναι η φύση της εργασίας που υπαγορεύει διαχωρισμό στο φύλο, όπως για παράδειγμα εργασίες που απαιτούν σωματική δύναμη, υπάρχουν και περιπτώσεις που στερεοτυπικά επιλέγεται για την κάλυψη της θέσης εκπρόσωπος του ενός φύλου (π.χ. γραμματεία) (Van Vianen & Willemssen's, 1992).

Αρκετές έρευνες έχουν επικεντρωθεί στο ζήτημα του φύλου και στην επιρροή που αυτό μπορεί να έχει κατά τη διαδικασία της επιλογής προσωπικού λαμβάνοντας υπόψη το ρόλο που μπορεί να διαδραματίσει το φύλο τόσο από την πλευρά του υποψηφίου, όσο και από την πλευρά του συνεντευκτή. Ο Byrne (1971), για παράδειγμα, εξήγησε την επιρροή που ενδέχεται να έχει η ομοιότητα του φύλου (συνεντευκτής και συνεντευξιζόμενου) στις αξιολογήσεις του συνεντευκτή. Ισχυρίζεται λοιπόν πως η ομοιότητα όσον αφορά δημογραφικά χαρακτηριστικά, όπως το φύλο, γίνεται αντιληπτή ως ομοιότητα σε συμπεριφορές και αξίες, η οποία με τη σειρά της οδηγεί σε διαπροσωπική έλξη των δύο μερών. Αυτή η διαπροσωπική συμπάθεια, από την άλλη, έχει ως συνέπεια τη διενέργεια μίας διαστρεβλωμένης θετικά συνέντευξης, η οποία θα μπορούσε ενδεχομένως να περιλαμβάνει πιο ήπιες ή θετικές ερωτήσεις σε σχέση με αυτές που επιλέγονται για το αντίθετο φύλο. Κατά συνέπεια και ο τρόπος που θα αξιολογηθούν αυτές οι απαντήσεις θα είναι όλο και πιο θετικές όσον αφορά τους εκπροσώπους του ίδιου φύλου.

Ωστόσο υπάρχουν και ευρήματα που υποστηρίζουν πως αξιολογούνται θετικότερα από τον συνεντευκτή υποψήφιοι του αντίθετου φύλου. Ειδικότερα οι Graves & Powell (1995) διαπίστωσαν πως γυναίκες συνεντευκτές αξιολογούσαν θετικότερα υποψηφίους του αντίθετου φύλου παρά γυναίκες, γεγονός που μπορεί να ερμηνευτεί σύμφωνα με τη θεωρία της κοινωνικής ταυτότητας και την ανάγκη όσων ανήκουν σε κάποια μειονότητα να αποστασιοποιηθούν από αυτή και να ενισχύσουν τους δεσμούς τους με ισχυρότερες ομάδες. Το 2005 ο Goldberg διαπίστωσε με τη σειρά του πως η διαφορά του φύλου των δύο πλευρών είχε σημαντική επιρροή στη συνολική εκτίμηση της αξιολόγησης της συνέντευξης και τα συμπεράσματα επικεντρώθηκαν στην προτίμηση που επέδειξαν οι άντρες συνεντευκτές για γυναίκες υποψήφιες. Ωστόσο η αλληλεπίδραση αυτή επηρεάστηκε σε μεγάλο βαθμό από την εμφάνιση των υποψηφίων, παράγοντας που τελικά μετρίασε τη μεροληψία.

3.1.1.2. Η εμφάνιση

Παρά το γεγονός ότι πολύ οργανισμοί σε πολλές χώρες κατάφεραν να θεσπίσουν μέτρα που να περιορίζουν και να ελέγχουν τις ενδεχόμενες μεροληψίες σε βάρος υποψηφίων για λόγους, φυλής, φύλου, ηλικίας, οικογενειακής κατάστασης πεποιθήσεων κλπ δεν συμπεριέλαβαν το πιο εμφανές χαρακτηριστικό που μπορεί να οδηγήσει σε διακρίσεις: Το ελκυστικό παρουσιαστικό. Οι Watkins & Johnston (2000) διαπίστωσαν από τα πειράματά τους ότι η ελκυστική εμφάνιση δεν επηρέαζε την άποψη των συνεντευκτών στην περίπτωση που η ποιότητα της αίτησης (βιογραφικού σημειώματος) ήταν υψηλή. Ωστόσο στην περίπτωση που η ποιότητα της αίτησης ήταν μέτρια αξιολογούνταν θετικότερα τα βιογραφικά τα οποία συνοδευόταν από τη φωτογραφία ενός ελκυστικού υποψηφίου, σε σχέση με τα βιογραφικά που δεν είχαν καμία φωτογραφία (ομάδα ελέγχου). Διαπίστωσαν επίσης πως το φύλο του συνεντευκτή δεν άσκησε καμία επιρροή ως προς τα παραπάνω αναφερόμενα αποτελέσματα

Η γενικότερη *εξωτερική εμφάνιση* φαίνεται να παίζει επίσης καθοριστικό ρόλο. Τα στερεότυπα απαιτούν κατά τη διάρκεια μιας συνέντευξης οι υποψήφιοι να προσέρχονται με ένα πολύ συγκεκριμένο και προσεγμένο στυλ αμφίεσης και κόμμωσης, σε βαθμό που μια ιδιαίτερα μοντέρνα εμφάνιση θα ήταν απορριπτέα (Graves & Powell, 1995). Ο Forsythe (1990) διαπίστωσε επίσης πως, όταν επρόκειτο για την κάλυψη θέσης ανώτερου στελέχους, η αυστηρή, επαγγελματική και ανδροπρεπής εμφάνιση, ανεξαρτήτως του φύλου του υποψηφίου, εκτιμώταν ευνοϊκότερα σε σχέση με μία πιο θηλυκή ή πρόχειρη παρουσία.

Επίσης το *βάρος* αποτελεί λόγο διάκρισης, όπως αποδεικνύουν ερευνητικά αποτελέσματα (Larkin & Pines, 1979, Pingitore et al., 1994). Στην έρευνα του Kleges et al (1989) οι αξιολογητές έκριναν τους ευτραφείς υποψήφιους ως λιγότερο ικανούς, με φτωχές εργασιακές συνήθειες, αποδίδοντας τους παράλληλα περισσότερες πιθανότητες για αποχή από την εργασία. Περαιτέρω τα αποτελέσματα έδειξαν ότι τα υποκείμενα αξιολόγησαν μόνο τους ευτραφείς ως μοναχικούς, καταθλιπτικούς, αγχώδης, με έλλειψη πειθαρχίας και ως πιο επιρρεπείς σε προβλήματα στη συνεργασία με άλλους.

Τέλος *εμφανείς σωματικές μειονεξίες* δεν θα πρέπει να αποτελούν λόγο αποκλεισμού ενός υποψηφίου από τη διαδικασία, εφόσον η μειονεξία πραγματικά δεν ασκεί καμία ουσιαστική επιρροή στην εκπλήρωση των ανατιθέμενων καθηκόντων,

και θα πρέπει περαιτέρω ο εργοδότης να παρέχει εκείνα τα μέσα που κρίνονται αναγκαία προκειμένου να διευκολύνει τον υποψήφιο (Eder & Harris, 1999)

3.1.1.3. Η ηλικία

Η ηλικία επίσης μπορεί να αποτελέσει παράγοντα διακρίσεων όσον αφορά την επιλογή κάποιου νέου συνεργάτη. Η σύγχρονη τάση θέλει να προτιμώνται οι νεότεροι και καλά καταρτισμένοι νέοι ακόμη και για υψηλόβαθμες θέσεις, καθώς στοιχίζουν λιγότερο από έναν έμπειρο και μεγαλύτερο ηλικιακά υποψήφιο και έχουν παράλληλα το πλεονέκτημα της άριστης τεχνολογικής κατάρτισης και ευέλικτης χρήσης των νέων μέσων εργασίας. Παράλληλα οι σύγχρονοι επαγγελματίες είναι περισσότερο δεκτικοί σε αλλαγές και προάγουν τη χρήση νέων μεθόδων εργασίας. Ωστόσο μεροληψίες δεν παρατηρούμε μόνο ως προς τους ηλικιακά μεγαλύτερους αλλά και ως προς τους νέους, όταν πρόκειται για θέση ευθύνης ή διοίκησης προσώπων, τις οποίες δύσκολα κάποιος εργοδότης εμπιστεύεται σε νέο συνεργάτη, ανεξάρτητα από την ποιότητα της δουλειάς του ή την πληρότητα της κατάρτισής του. Εκτενής πάνω στον παράγοντα της ηλικίας και τις διακρίσεις που μπορεί αυτή να προκαλέσει είναι και η ανάλυση του Grossman (2005).

Άλλες παράμετροι που συνιστούν αιτίες διακρίσεων είναι οι *θρησκευτικές* και *προπάντων πολιτικές αντιλήψεις* των υποψηφίων, *ενδεχόμενα προβλήματα υγείας*, αλλά και το *δικαστικό τους ιστορικό* (Gatewood & Feild, 1998).

Η *οικογενειακή κατάσταση* του υποψηφίου είναι επίσης ένα κριτήριο που, ενώ δεν σχετίζεται με την επίδοση στην εργασία, υπεισέρχεται συχνά στην τελική φάση αξιολόγησης. Στην περίπτωση αυτή πλήττονται κυρίως οι εγκυμονούσες γυναίκες ή νέες μητέρες.

Ανάλογα με το ιστορικό μιας χώρας, τις καταβολές της και τις παραδόσεις της, συναντάμε διακρίσεις σε διαφορετικά επίπεδα. Αν για τους Αμερικάνους το κυρίαρχο πρόβλημα εντοπίζεται στον παραγκωνισμό των μαύρων υποψηφίων, στην Ελλάδα η ομάδα που πλήττεται περισσότερο είναι οι γυναίκες υποψήφιες και ιδίως εκείνες που βρίσκονται στην πιο «παραγωγική» τους ηλικία. Η διαφοροποίηση αυτή μπορεί να εξηγηθεί αν αναλογιστεί κανείς το γεγονός ότι στη χώρα μας ζούνε κατά συντριπτική πλειοψηφία λευκοί, ενώ μόλις λίγα χρόνια πριν οι γυναίκες πέτυχαν

ισότητα δικαιωμάτων και ευκαιριών και άρχισαν να ανταγωνίζονται τους άντρες στον επαγγελματικό στίβο. Εξάλλου η παραδοσιακή και συντηρητική ελληνική οικογένεια δεν έχει ακόμη αποβάλλει το ρόλο της γυναίκας συζύγου και μητέρας και του άντρα «κουβαλητή» του σπιτιού.

Σε αντίθεση όμως με το εξωτερικό, όπου οι υποψήφιοι που άδικα απορρίπτονται στρέφονται στη δικαιοσύνη για να διαφυλάξουν τα δικαιώματά τους και να καταπολεμήσουν τέτοιες συμπεριφορές, στον ελληνικό χώρο, δεδομένου ότι η αγορά εργασίας είναι μικρή και στιγματίζονται, οι καταγγελίες γίνονται πιο δειλά και με μικρότερη συχνότητα.

3.1.2. ΜΕΡΟΛΗΠΤΙΚΕΣ ΔΙΑΣΤΡΕΒΛΩΣΕΙΣ

Πρόκειται για την επικέντρωση του συνεντευκτή σε κάποια θετικά ή μη χαρακτηριστικά του υποψηφίου, τα οποία χωρίς να σχετίζονται άμεσα με τα κριτήρια επιλογής, επηρεάζουν καθοριστικά την τελική του απόφαση.

3.1.2.1. Το φαινόμενο του «όμοιος με εμένα» (similar to me effect)

Στην περίπτωση αυτή ο συνεντευκτής προτιμά τους υποψηφίους που παρουσιάζουν κοινά χαρακτηριστικά με τον ίδιο. Άλλοτε θα είναι κοινά βιογραφικά στοιχεία, όπως σπουδές ή καταγωγή, άλλοτε κοινά χόμπι ή χιούμορ και άλλοτε στοιχεία του χαρακτήρα. Ο συνεντευκτής αισθάνεται πιο οικεία με τον συγκεκριμένο υποψήφιο, περισσότερη ασφάλεια για τις ικανότητές του και του δίνει λανθασμένα περισσότερες πιθανότητες επιτυχίας. Με τον τρόπο αυτό η επιλογή ενός προσώπου που του μοιάζει ενισχύει και τη δική του αυτοεικόνα (Σκουλάς & Οικονομάκη, 1998). Ο Knouse (1994) διαπίστωσε πως διευθυντικά στελέχη έδειχναν σαφή προτίμηση για υποψηφίους με τους οποίους είχαν σχετικές σπουδές ή προϋπηρεσία, όπως αυτά αναγραφόταν στο βιογραφικό τους σημείωμα, γεγονός που τους έδινε ένα προβάδισμα για μία πρώτη συνέντευξη.

Μεροληψία ωστόσο μπορεί να προκύψει και από τον αντίθετο πόλο, επηρεάζοντας την εξέλιξη της διαδικασίας. Σύμφωνα με την έρευνα του Goldberg (2003) για τα δημογραφικά χαρακτηριστικά των υποψηφίων, η φυλετική ομοιότητα συνεντευκτή και υποψηφίου οδηγεί τον υποψήφιο σε θετικότερες αξιολογήσεις του συνεντευκτή και της επιχείρησης, ενώ αντίθετα υποψήφιοι που ανήκουν σε φυλετικές

μειονότητες αποστασιοποιούνται από την ομάδα καταγωγής τους δείχνοντας τη σαφή τους προτίμησή για το συνεντευκτή και την επιχείρηση την οποία αντιπροσωπεύει.

Υπάρχει ωστόσο και ο αντίλογος των Sears & Rowe (2003) οι οποίοι υποστηρίζουν πως σε ορισμένες περιπτώσεις η ομοιότητα συνεντευκτή και συνεντευξιαζόμενου μπορεί να συμβάλλει στην ενίσχυση της εγκυρότητας μίας συνέντευξης, τεκμηριώνοντας πειραματικά την άποψή τους.

Τέλος σύμφωνα με τον Goldberg και τα αποτελέσματα της έρευνάς του (2005) η ηλικιακή ομοιότητα δεν φάνηκε να σχετίζεται με προνομιακή μεταχείριση κατά τη διαδικασία της συνέντευξης επιλογής προσωπικού.

3.1.2.2. Το φαινόμενο της προσωπικής προτίμησης (personal liking biases)

Το γεγονός ότι ένας συνεντευκτής συμπάθησε κάποιο υποψήφιο ή του άρεσε εμφανισιακά, του δίνει ένα προβάδισμα σε σχέση με τους υπόλοιπους υποψηφίους που διαθέτουν τα ίδια προσόντα. Ενδεχομένως αυτή η θετική εντύπωση που δημιουργείται να επιδρά και στον τρόπο που ο συνεντευκτής αξιολογεί τις πληροφορίες, πιο θετικά τις καλές και λιγότερο αυστηρά τις αρνητικές. Έρευνες δείχνουν ότι οι γυναίκες συνεντευκτές είναι αυτές που επιλέγουν περισσότερο εμφανίσιμους υποψηφίους ανεξάρτητα από το φύλο τους (Gatewood & Field, 1998). Επίσης σύμφωνα με ερευνητικά ευρήματα (Binning et al., 1988) συνεντευκτές και των δύο φύλων συνηθίζουν να απευθύνουν περισσότερες ερωτήσεις με θετική χροιά σε υποψηφίους του αντίθετου από αυτούς φύλου. Το γεγονός αυτό μετριάζει την ένταση της συζήτησης και κατά συνέπεια οι συνεντευκτές λαμβάνουν περισσότερες θετικές απαντήσεις.

3.1.2.3. Η χημεία με τους συνεργάτες

Πρόκειται για την περίπτωση κατά την οποία επιλέγεται όχι απαραίτητα ο καλύτερος υποψήφιος, αλλά εκείνος που φαίνεται πιο συνεργάσιμος και ταιριαστός με τους υπάρχοντες υπαλλήλους και προϊσταμένους της εταιρίας. Η περίπτωση αυτή αποτελεί εν μέρει μεροληψία και έχει να κάνει με τις περιστάσεις κάτω από τις οποίες την εξετάζουμε. Αν μιλάμε για μια μεγάλη πολυεθνική, όπου οι θέσεις εργασίας δεν είναι σταθερές και τα διευθυντικά στελέχη διαδέχονται το ένα το άλλο, αντιλαμβανόμαστε πως μια περιστασιακή χημεία και συνεργασία δεν αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για την επιλογή κάποιου υποψηφίου. Από την άλλη πλευρά,

όταν μιλάμε για μικρές επιχειρήσεις όπου οι θέσεις εργασίας είναι πιο σταθερές και η συνεργασία των εργαζομένων πιο στενή, η «χημεία» ανάμεσα στους υπαλλήλους ανάγεται σε αρκετά κρίσιμο κριτήριο (Κάντας, 1998).

Παρόλο που τα παραπάνω σφάλματα διαπράττονται και από άντρες, αλλά και από γυναίκες συνεντευκτές υπάρχουν και διαφοροποιήσεις. Έρευνες έχουν δείξει πως το φύλο του συνεντευκτή επιδρά ως προς τους τύπους της μεροληψίας (Breakwell, 1990). Έτσι οι γυναίκες συνεντευκτές δίνουν μεγαλύτερη βαρύτητα στην ευθύτητα και την εντιμότητα του υποψηφίου και αξιολογούν θετικότερα εκείνους που επιδεικνύουν ενθουσιασμό, ενώ οι άντρες συνεντευκτές, για παράδειγμα, δεν ενδιαφέρονται ιδιαίτερα για την προσωπική ζωή των υποψηφίων και για το πώς περνούν τον ελεύθερο χρόνο τους.

3.1.3. ΕΠΙΛΕΚΤΙΚΗ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ

3.1.3.1. Αξιολόγηση στοιχείων της προσωπικότητας

Σύμφωνα με τον Karen van Dam (2003) οι συνεντευκτές κατά τη διάρκεια της συνέντευξης εξάγουν κάποια συμπεράσματα σχετικά με την προσωπικότητα των υποψηφίων και χρησιμοποιούν αυτά τα συμπεράσματα προκειμένου να προβούν σε αποφάσεις. Αν και υπάρχουν ευρήματα (Barrick et al. 2000) που φαίνεται να επικροτούν την άποψη ότι η συνέντευξη επιλογής προσωπικού μπορεί να αξιολογήσει αρκετά ικανοποιητικά χαρακτηριστικά όπως η εξωστρέφεια, η ευχάριστη προσωπικότητα ή η διάθεση για εμπειρίες, ο Karen van Dam πρεσβεύει πως σε κάθε περίπτωση, προκειμένου να είναι ασφαλείς για τις επιλογές τους, οι συνεντευκτές θα πρέπει να βασίζονται σε πιο ακριβείς πληροφορίες, όπως τα αποτελέσματα σωστά σταθμισμένων και έγκυρων τεστ, όταν πρόκειται να αξιολογήσουν χαρακτηριστικά όπως η συναισθηματική σταθερότητα ή η ευσυνειδησία.

3.1.3.2. Η πρώτη εντύπωση (snap judgment)

Συχνά οι συνεντευκτές διαμορφώνουν γνώμη για τους υποψηφίους πριν από την τελική συνέντευξη, άλλοτε από τα βιογραφικά τους στοιχεία και άλλοτε κατά την άτυπη συνέντευξη και συνάντηση μαζί τους αλλά ακόμη και από την πρώτη στιγμή της συνάντησης, από τα πρώτα λόγια, την πρώτη εικόνα ή τη χειραψία. Έτσι αξιολογούν τους υποψηφίους δίνοντας βαρύτητα στις αρχικές πληροφορίες, χωρίς να

επεξεργάζονται τα νεότερα στοιχεία. Η συνέντευξη έρχεται τελικά να παίξει τον άχαρο ρόλο της επιβεβαίωσης της αρχικής εντύπωσης του συνεντευκτή, ο οποίος άθελα του, με τον τρόπο αυτό, κατευθύνει προς αυτή την κατεύθυνση τον υποψήφιο (Riggio, 2003). Έρευνα των Binning et al. (1988) αναφέρει πως περισσότερες «αρνητικές» ερωτήσεις απευθύνονταν σε υποψήφιους που αξιολογούνταν πιο «αδύναμοι». Οι Phillips & Dipboye (1989) επιβεβαίωσαν παλαιότερα ευρήματα (Dipboye, 1982 & Dipboye –Macan, 1988), σύμφωνα με τα οποία η εντύπωση που είχε αρχικά σχηματίσει ο συνεντευκτής για τον υποψήφιο επηρέαζε τον τρόπο διεξαγωγής της συνέντευξης, η οποία κινούνταν σε κατεύθυνση που να επιβεβαιώνει την αρχική εντύπωση. Διαπίστωσαν λοιπόν πως, στην περίπτωση που η αρχική εικόνα ήταν θετική, ο συνεντευκτής ήταν πιθανότερο να αποδώσει την καλή επίδοση του υποψηφίου, κατά τη διάρκεια της συνέντευξης, στα προσόντα του ίδιου του υποψηφίου, ενώ την ενδεχόμενη κακή επίδοση σε εξωτερικούς παράγοντες. Το 1990 οι Macan & Dipboye επεκτείνανε την έρευνά τους επισημαίνοντας, μεταξύ των άλλων, ότι οι συνεντευκτές που είχαν σχηματίσει θετική εικόνα για κάποιον υποψήφιο πριν τη συνέντευξη ήταν λιγότερο πιθανό να αλλάξουν την άποψή τους μετά τη διενέργεια της συνέντευξης, από ότι εκείνοι που είχαν αρχικά αρνητική εντύπωση για τον υποψήφιο.

3.1.3.3. Οι θετικές πληροφορίες (halo effect)

Συχνά οι συνεντευκτές επικεντρώνονται σε ένα χαρακτηριστικό το οποίο επισκιάζει τη βαρύτητα όλων των άλλων. Αν το στοιχείο που υπερισχύει είναι θετικό, πρόκειται για την περίπτωση που ονομάζεται “halo effect” (French, 1986). Οι Fiscaro & Lance (1990) διακρίνουν τρεις θεμελιώδεις κατηγορίες. Πρόκειται α) για το μοντέλο της γενικής εντύπωσης, σύμφωνα με το οποίο η γενική εικόνα υπερισχύει οποιασδήποτε ανεξάρτητης διάστασης, β) το μοντέλο της αξιοπρόσεκτης διάστασης, όπου ένα χαρακτηριστικό επισκιάζει όλα τα άλλα και γ) το μοντέλο της ανεπαρκούς διάκρισης, σύμφωνα με το οποίο ο αξιολογητής δεν καταφέρνει να διακρίνει ανάμεσα στα ουσιώδη και μη χαρακτηριστικά του αξιολογούμενου. Το φαινόμενο αυτό παρατηρείται και κατά τη διαδικασία της επιλογής προσωπικού (Feeley, 2002).

3.1.3.4. Οι δυσμενείς πληροφορίες (horn effect)

Οι συνεντευκτές ωστόσο δίνουν μεγαλύτερη σημασία στις δυσμενείς πληροφορίες από ότι στις ευμενείς. Έρευνες (Bolster & Springbett, 1961) δείχνουν

πως χρειάζονται 8.8 θετικές πληροφορίες προκειμένου να ανατρέψουν μία αρνητική εντύπωση, ενώ αρκούν μόλις 3.8 δυσμενείς πληροφορίες για να ανατρέψουν μία θετική! Υπάρχουν δύο εξηγήσεις για το φαινόμενο αυτό (Rowe, 1989). Η μία βασίζεται στην άποψη πως οι συνεντευκτές μπορούν να προβούν σε δύο σφάλματα. Το πρώτο είναι να προσλάβουν έναν ακατάλληλο υποψήφιο, πράγμα που θα γίνει πολύ γρήγορα αντιληπτό και το δεύτερο να απορρίψουν έναν κατάλληλο υποψήφιο, πράγμα που ενδεχομένως δεν θα γίνει αντιληπτό. Έτσι προκειμένου να διαφυλάξουν τον εαυτό τους από μία λανθασμένη επιλογή, γίνονται πολύ πιο αυστηροί με τους υποψηφίους (risk aversion). Ωστόσο η απόρριψη ενός καλού υποψηφίου μελλοντικά μπορεί να δράσει σε βάρος της εταιρίας, καθώς προσφέρει καλούς υποψηφίους στην αγορά εργασίας οι οποίοι γίνονται πιθανοί ανταγωνιστές της. Η άλλη άποψη στηρίζεται στο πρότυπο του ιδανικού υποψηφίου που θα εξετάσουμε αμέσως παρακάτω.

3.1.3.5. Ο ιδανικός υποψήφιος

Κάθε συνεντευκτής έχει στο μυαλό του ένα αρχικά διαμορφωμένο πρότυπο για τον ιδανικό υποψήφιο και κατά τη διαδικασία της συνέντευξης εξετάζει αν τα στοιχεία που λαμβάνει ταιριάζουν με το πρότυπο αυτό ή όχι (Daleessio & Imada, 1984). Έτσι κάθε θετική πληροφορία που λαμβάνει έρχεται να ενισχύσει την πεποίθησή του πως βρήκε τον ιδανικό υποψήφιο, ο οποίος ανταποκρίνεται στο πρότυπο του εργαζομένου για τη συγκεκριμένη θέση εργασίας. Αντίθετα κάθε αρνητική πληροφορία τον απομακρύνει από το πρότυπο αυτό. Ακολουθώντας τη διαδικασία αυτή όμως, δεν αξιολογεί σφαιρικά τον υποψήφιο δίνοντας βαρύτητα στις πληροφορίες που λαμβάνει, αλλά μένει προσκολλημένος σε ένα τέλειο πρότυπο που συχνά απέχει από την πραγματικότητα, με αποτέλεσμα να απορρίπτει αξιόλογους ανθρώπους (Breakwell, 1990).

3.1.3.6. Η επιρροή του προηγούμενου υποψηφίου (recency effect/contrast effect)

Με αφετηρία το γεγονός ότι στη διαδικασία αυτή παρεμβαίνει καθοριστικά ο ανθρώπινος παράγοντας, δεν μπορούμε να παραβλέψουμε την επιρροή που ενδεχομένως ασκεί η σειρά συνάντησης των υποψηφίων. Έτσι μπορούν να δημιουργηθούν εξαιρετικά θετικές εντυπώσεις για ένα μέτριο υποψήφιο που είχε την τύχη να εμφανιστεί μετά από κάποιον πολύ κατώτερό του. Από την άλλη όμως και κάποιος καλός υποψήφιος ενδέχεται να αξιολογηθεί με μεγαλύτερη αυστηρότητα, αν

είχε την ατυχία να εμφανιστεί μετά από κάποιον εξίσου «δυνατό» συνεντευξιαζόμενο. Στην περίπτωση αυτή εκτός από το μοντέλο του ιδανικού υποψηφίου ο συνεντευκτής δέχεται επιρροές από τους υποψηφίους που συναντάει και αναπόφευκτα μπαίνει στη διαδικασία να τους αξιολογεί συγκριτικά (Riggio, 2003), (Corbridge & Pilbeam, 1998).

3.1.4. ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΝΤΥΠΩΣΕΩΝ

Στις μέρες μας υπάρχουν πολλές μέθοδοι (κοινωνικές και μη π.χ. εργαζόμενοι μιας επιχείρησης, διαδίκτυο, εφημερίδες κλπ) από τις οποίες μπορεί κάποιος υποψήφιος να αντλήσει πληροφορίες τόσο για το άνοιγμα μίας θέσης, όσο και για την ανάλογη προετοιμασία πριν από τη διαδικασία της συνέντευξης (Cardwell & Burger, 1998).

Έχει επίσης διαπιστωθεί (Tom, 1971) πως ένας υποψήφιος κατά την περιγραφή του χαρακτήρα και της προσωπικότητάς του θα εστιάσει περισσότερο σε στοιχεία που ομοιάζουν με την περιγραφή που θα έκανε για την ιδανική θέση εργασίας ή για την επιχείρηση που προτιμά να εργαστεί, ενώ θα εντόπιζε κανείς πολύ λιγότερες ομοιότητες στην αυτοπεριγραφή ενός υποψηφίου σε σύγκριση με μία επιχείρηση που δεν είναι της προτίμησής του.

Ο υποψήφιος γνωρίζει πως μέσα σε ελάχιστα λεπτά πρέπει να υπερασπιστεί την καταλληλότητα του για τη συγκεκριμένη θέση εργασίας και να δημιουργήσει τις θετικότερες εντυπώσεις. Γνωρίζει επίσης πως εκτός από τη συζήτηση που θα λάβει χώρα κατά τη διάρκεια αυτού του επαγγελματικού ραντεβού θα παίξουν πολλά πράγματα το ρόλο τους. Προσπαθεί έτσι με διάφορους τρόπους να προσεγγίσει και να κερδίσει τον συνεντευκτή, όπως για παράδειγμα με κολακείες ή προβολή κοινών απόψεων. Η προσεγμένη του εμφάνιση, οι απόψεις του και η γενικότερη στάση του στο χώρο αξιολογούνται από τον συνεντευκτή. Έτσι ο υποψήφιος έρχεται κατά κάποιο τρόπο να προωθήσει τον εαυτό του και συχνά επηρεάζει την επιλογή του συνεντευκτή, αποκρύπτοντας σκόπιμα αρνητικά του στοιχεία και προβάλλοντας με έντεχνο τρόπο κάποια θετικά, αλλά ενδεχομένως ανύπαρκτα, στοιχεία (Gatewood & Field, 1998).

3.1.5. ΜΗ ΛΕΚΤΙΚΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ

Έχουμε ήδη αναφερθεί στη μη λεκτική επικοινωνία. Θα επαναλάβουμε μόνο ότι το συχνότερο σφάλμα των συνεντευκτών είναι το γεγονός πως πιστεύουν ότι

μπορούν μέσα σε λίγα λεπτά να «ψυχολογήσουν» έναν υποψήφιο κι έτσι, ερμηνεύοντας υποκειμενικά κάποια στοιχεία της συμπεριφοράς του, καταλήγουν σε αυθαίρετα συμπεράσματα.

Υπάρχουν όμως και ερευνητικά ευρήματα τα οποία επισημαίνουν τη σημασία της προσωπικής επαφής, κατά τη διαδικασία επιλογής προσωπικού με συνέντευξη. Οι Silvester et al. (2000) διαπίστωσαν ότι οι υποψήφιοι αξιολογούνταν δυσμενέστερα στην τηλεφωνική συνέντευξη συγκριτικά με μία συνέντευξη πρόσωπο με πρόσωπο. Και μάλιστα εντόπισαν ότι στις περιπτώσεις που η πρόσωπο με πρόσωπο συνέντευξη πραγματοποιούνταν μετά την τηλεφωνική οι υποψήφιοι αξιολογούνταν όλο και πιο ευνοϊκά. Η διαφοροποίηση που παρατηρήθηκε αποδόθηκε, μεταξύ άλλων, και στην επιρροή και συμβολή της μη λεκτικής επικοινωνίας.

3.1.6. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΩΝ

Συχνά οι άνθρωποι προκειμένου να εξηγήσουν, να κατανοήσουν και να προβλέψουν μία συμπεριφορά καταφεύγουν σε συλλογισμούς, που ονομάζονται αποδόσεις. Χρησιμοποιούνε δηλαδή μία πληροφορία, συνήθως ανεπαρκή, προκειμένου να δημιουργήσουν και μία άλλη συμπληρωματική της. Μεταξύ τους αυτές συνδέονται με σχέση αιτίας και αποτελέσματος. Με τον τρόπο αυτό δημιουργούνε σταθερές δομές προκειμένου να κατανοήσουν και να ελέγξουν το περιβάλλον και τους κανόνες που διέπουν τις ανθρώπινες σχέσεις (Παπαστάμου, 1989). Ο Herriot (1989) εντοπίζει τις επιδράσεις αυτών των διαδικασιών απόδοσης και στις συνεντεύξεις επιλογής προσωπικού. Ειδικότερα:

3.1.6.1. Έδραση ελέγχου (Locus of Control)

Σύμφωνα με τη θεωρία της έδρασης ελέγχου του Rotter (1966) οι άνθρωποι διακρίνονται σε δύο κατηγορίες: τους «εσωτερικούς» και τους «εξωτερικούς». Οι πρώτοι θεωρούν πως ελέγχουν τις καταστάσεις και είναι υπεύθυνοι για την πορεία της ζωής τους. Έτσι δεν διστάζουν να αποδώσουν ακόμα και τις αποτυχίες στον εαυτό τους. Αντίθετα οι εξωτερικοί πρεσβεύουν πως η μοίρα καθορίζει τη ζωή τους και ότι δεν είναι σε θέση να ορίσουν τις εξελίξεις. Σύμφωνα με αυτούς ο παράγοντας τύχη και τρίτα πρόσωπα είναι πάντοτε υπεύθυνα για τις αποτυχίες τους (Deschamps, 1997).

Οι Silvester, J., Anderson-Gough, F.M., Anderson, N., Mohamed, A. (2002) διατύπωσαν πως οι συνεντευκτές δείχνουν να προτιμάνε τους «εσωτερικούς»

υποψηφίους, καθώς θεωρούν ότι τα πρόσωπα αυτά είναι περισσότερο υπεύθυνα και δυναμικά από τους «εξωτερικούς». Από την άλλη πλευρά όμως οι «εσωτερικοί» δεν αρνούνται τυχόν λάθη του παρελθόντος, εκθέτοντας έτσι τον εαυτό τους, τη στιγμή που κάποιος «εξωτερικός», προκειμένου να προφυλαχθεί, θα αποφύγει την τακτική αυτή παρουσιάζοντας τον εαυτό του πιο ωραιοποιημένο. Αν αναλογιστεί κανείς πως και ο συνεντευκτής μπορεί να είναι άλλοτε «εσωτερικός» και άλλοτε «εξωτερικός», μπορεί εύλογα να αναρωτηθεί για την ακρίβεια των αξιολογήσεων του.

Διαφορετική είναι η περίπτωση της αξιολόγησης της εσωστρέφειας ή εξωστρέφειας ενός υποψηφίου. Οι συνεντευκτές φαίνεται να προτιμάνε τους εξωστρεφείς υποψήφιους, οι οποίοι παρουσιάζουν υψηλές επιδόσεις στις συνεντεύξεις (Burger & Cardwell, 2000). Έρευνες εξάλλου βεβαιώνουν πως η εξωστρέφεια αποτελεί προβλεπτικό παράγοντα της επαγγελματικής επιτυχίας, ιδίως για επαγγέλματα που περιλαμβάνουν κοινωνική αλληλεπίδραση (Barrick & Mount, 1991).

3.1.6.2. Η διαστρέβλωση αυτοεξυπηρέτησης (self serving bias)

Σύμφωνα με το φαινόμενο αυτό οι άνθρωποι συνηθίζουν να αποδίδουν τις επιτυχίες στις ικανότητές τους και γενικότερα στον εαυτό τους, ενώ τις αποτυχίες στις περιστάσεις ή σε τρίτους. Έτσι ένας συνεντευκτής θα χρεώσει στον υποψήφιο μία συνέντευξη που τράβηξε σε μάκρος και δεν θα καταλογίσει το σφάλμα σε ενδεχόμενο δικό του κακό χρονικό προγραμματισμό. Με τη λογική αυτή η αξιολόγηση των υποψηφίων γίνεται λιγότερο αντικειμενική (Herriot, 1989).

3.1.6.3. Το θεμελιώδες σφάλμα απόδοσης (fundamental attribution error)

Συχνά προκειμένου να ερμηνεύσουμε τις συμπεριφορές των άλλων καταφεύγουμε σε ψυχολογικές ερμηνείες υποτιμώντας τις καταστάσεις. Έτσι, για παράδειγμα, ένας νευρικός υποψήφιος θα απέδιδε την αμηχανία του στην κατάσταση, ενώ ο συνεντευκτής θα την απέδιδε στο χαρακτήρα του. Και στην περίπτωση αυτή ο συνεντευκτής προβαίνει σε λανθασμένη επεξήγηση των πληροφοριών που έχει στη διάθεσή του, πάντα σε βάρος του υποψηφίου (Herriot, 1989).

3.1.7. Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΣΥΝΕΝΤΕΥΚΤΗ

Μέσα από την ανάλυση που προηγήθηκε είναι εμφανής η συμβολή του συνεντευκτή στη διαδικασία επιλογής του καταλληλότερου υποψηφίου.

Συνοψίζοντας θα επαναλάβουμε πως είναι το πρόσωπο εκείνο που αναλαμβάνει την κατάλληλη προετοιμασία της όλης διαδικασίας, εκείνος από τον οποίο εξαρτάται η συλλογή των πληροφοριών και η σωστή και αμερόληπτη αξιολόγησή τους, αλλά και εκείνος που φέρει το βάρος της τελικής επιλογής.

Σύμφωνα με έρευνα των Rogers & Sincoff (1978) ο ίδιος ο συνεντευκτής (η ηλικία του, η θέση του, η ευφράδειά του) μπορεί να επηρεάσει την απόδοση των υποψηφίων αλλά και να δημιουργήσει εντυπώσεις σχετικά με τη θέση ή την εταιρία την οποία εκπροσωπεί, άλλοτε προσελκύοντας υποψηφίους και άλλοτε μειώνοντας τη φαινομενική εγκυρότητα της διαδικασίας, όπως επιβεβαιώνουν μεταγενέστερα και οι Harris & Fink (1987). Σύμφωνα με τους Alderfer & McCord (1970) οι πιθανότητες να αποδεχτεί κάποιος υποψήφιος μία προσφορά εργασίας σχετίζεται με το ενδιαφέρον που του προκαλεί η θέση, με τα επικοινωνιακά χαρίσματα που επέδειξε κατά τη διαδικασία της συνέντευξης ο συνεντευκτής, αλλά και από το ενδιαφέρον του απέναντι στον υποψήφιο.

Υπάρχουν επιχειρήσεις που επιλέγουν για το ρόλο αυτό απόφοιτους πανεπιστημίων ψυχολογίας και ψυχιατρικής, ενώ άλλοι δίνουν μεγαλύτερη βαρύτητα στις ειδικές γνώσεις που απαιτεί η συγκεκριμένη θέση εργασίας και προτιμούν η αξιολόγηση των υποψηφίων να γίνει από πρόσωπα του ίδιου κλάδου, τα οποία διαθέτουν τις απαιτούμενες γνώσεις. Σε κάθε περίπτωση όμως ο συνεντευκτής πρέπει να κατέχει τα εξής προσόντα (Jucius, 1979):

- Γνώση πάνω στο αντικείμενο της θέσης εργασίας που καλούνται οι υποψήφιοι να καλύψουν.
- Κριτική και ώριμη σκέψη.
- Οργανωτικές ικανότητες.
- Εμπειρία και κατάλληλη εκπαίδευση πάνω στην αξιολόγηση και επιλογή προσωπικού.

Οι Eder & Harris (1999) επιγραμματικά προτείνουν κάποιες διαδικασίες προκειμένου να διασφαλιστεί το αμερόληπτο της διαδικασίας οι οποίες συνοψίζονται ως εξής:

- Διατύπωση περιγραφής της θέσης εργασίας
- Έλεγχος τόσο του περιεχομένου όσο και των τεχνικών των ερωτήσεων
- Επιλογή και εκπαίδευση των συνεντευκτών

- Έλεγχος της διαδικασίας, ενδεχομένως με τη συμμετοχή περισσότερων από ένα πρόσωπο κατά τη διαδικασία αξιολόγησης
- Τήρηση αρχείου της συνέντευξης
- Έλεγχος για αποφυγή διακρίσεων

Η επιλογή ενός κατάλληλου υποψηφίου σημαίνει, από τη μία πλευρά επένδυση σε καταρτισμένο εργατικό δυναμικό και από την άλλη, μείωση των αποχωρήσεων από την εργασία. Έτσι η εταιρία ωφελείται τόσο βραχυπρόθεσμα όσο και μακροπρόθεσμα. Ο εργαζόμενος αποδίδει τα μέγιστα στη θέση που κάλυψε, η εταιρία δεν χρειάζεται να επανέλθει στη χρονοβόρα και ακριβή διαδικασία επιλογής προσωπικού και επίσης η ανταγωνιστική αγορά εργασίας στερείται έναν αξιόλογο εργαζόμενο. Αυτοί είναι και οι απώτεροι στόχοι μιας συνέντευξης αλλά, και της όλης διαδικασίας επιλογής προσωπικού.

Κλείνοντας το κεφάλαιο αυτό θα θέλαμε να παραθέσουμε μία φράση του Bartram (2000), εμπνευσμένη από το ομώνυμο παραμύθι, η οποία περιγράφει πολύ παραστατικά την όλη διαδικασία επιλογής και το έργο του συνεντευκτή:

«You have to kiss a lot of “frogs” to find the “prince”»!

4. ΥΠΟΘΕΣΕΙΣ

Το γεγονός ότι η έρευνα διενεργείται σε εταιρία συμβούλων εργασίας, οι οποίοι καλούνται να εξυπηρετήσουν συμφέροντα και ανάγκες πελατών, αυτομάτως μας οδηγεί στην

Υπόθεση 1: Πολλές από τις διακρίσεις ή μεροληψίες που τυχόν θα συναντήσουμε, κατά την επεξεργασία των δεδομένων που έχουμε συλλέξει, θα σχετίζονται με τις απαιτήσεις του πελάτη, οπότε θα πρέπει να ανατρέξουμε εκεί ώστε να τις ερμηνεύσουμε.

Υπόθεση 2: Περαιτέρω, λαμβάνοντας υπόψη τις ιδιαιτερότητες της κουλτούρας και της νοοτροπίας της συγκεκριμένης χώρας, όπου διενεργήθηκε η έρευνα, αναμένουμε ότι θα συναντήσουμε διακρίσεις όσον αφορά το φύλο, την εμφάνιση, την οικογενειακή κατάσταση και την εθνικότητα του υποψηφίου.

Υπόθεση 3: Όσον αφορά τις μεροληπτικές διαστρεβλώσεις εκτιμούμε ότι η χημεία με τους συνεργάτες θα επηρεάσει σημαντικά και συνειδητά την απόφαση του συνεντευκτή, ωστόσο ασυναίσθητα αναμένουμε να λειτουργήσει το φαινόμενο «όμοιος με εμένα».

Υπόθεση 4: Αναμένουμε περιορισμένη επιλεκτική επεξεργασία πληροφοριών, η οποία θα επικεντρώνεται στις δυσμενείς πληροφορίες και την αξιολόγηση στοιχείων της προσωπικότητας.

Υπόθεση 5: Η μη λεκτική συμπεριφορά εκτιμούμε ότι θα έχει συμπληρωματικό ρόλο, ενισχύοντας πληροφορίες και ενδείξεις που λήφθηκαν με άλλο τρόπο.

Υπόθεση 6: Η δημιουργία εντυπώσεων από την πλευρά του συνεντευξιαζόμενου αναμένουμε να επηρεάσει την κρίση του συνεντευκτή.

Υπόθεση 7: Δεν αναμένουμε μεροληψίες που να προέρχονται από τις διαδικασίες αποδόσεων.

5. ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ

5.1. ΤΟ ΧΡΟΝΙΚΟ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Για την εκπόνηση της παρούσας διατριβής χρειάστηκαν συνολικά 12 μήνες από την ανάληψη του θέματος της διπλωματικής εργασίας μέχρι την παρουσίασή της ενώπιον της τριμελούς επιτροπής του Παντείου Πανεπιστημίου.

Φεβρουάριος 2006: Ανάληψη της διπλωματικής εργασίας με θέμα «Μεροληψίες και διακρίσεις κατά τη συνέντευξη επιλογής προσωπικού: Έρευνα πεδίου». Αναζήτηση εταιρίας με στόχο τη συνεργασία για την πραγματοποίηση της έρευνας, διαπραγμάτευση και συμφωνία.

Μάρτιος – Απρίλιος - Μάιος 2006: Συλλογή του υλικού (άμεση παρατήρηση των συνεντεύξεων, τήρηση πρακτικών, μαγνητοσκόπηση συνεντεύξεων, αγγελίες, περιγραφές θέσεων εργασίας, αναφορές στον πελάτη κλπ) και παράλληλα αναζήτηση και μελέτη του θεωρητικού υπόβαθρου της έρευνας.

Ιούνιος – Ιούλιος – Αύγουστος 2006: Απομαγνητοσκόπηση των συνεντεύξεων και καταγραφή τους σε ηλεκτρονική μορφή σε αρχείο του Word.

Σεπτέμβριος – Οκτώβριος 2006: Καταγραφή θεωρητικού μέρους.

Νοέμβριος - Δεκέμβριος 2006: Ανάλυση των εμπειρικών δεδομένων, εξαγωγή συμπερασμάτων, τελικές διορθώσεις κειμένου.

Ιανουάριος 2007: Παρουσίαση της ερευνητικής εργασίας.

5.2. ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΕΣ

Ένας άντρας συνεντευκτής 34 χρόνων, κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου και 27 υποψήφιοι δέχτηκαν να αποτελέσουν το δείγμα της παρούσας έρευνας. Από τους 27 υποψήφιους, οι 22 δέχτηκαν να βιντεοσκοπήσουμε τη συνέντευξή τους και από αυτούς συμπεριλάβαμε τους 20 στην έρευνά μας. Ειδικότερα πρόκειται για 9 άντρες και 11 γυναίκες, ηλικίας από 23 έως 37 χρόνων, απόφοιτοι ιδιωτικών σχολών, πανεπιστημίου, αλλά και κάτοχοι μεταπτυχιακού τίτλου, όλοι γνώστες της αγγλικής γλώσσας και καλοί χρήστες του Η/Υ. Οι θέσεις για τις οποίες υπέβαλλαν το

βιογραφικό τους σημείωμα καλύπτουν τα κατώτερα (γραμματεία, πωλήσεις), μεσαία (financial accountant) και ανώτερα (key account manager) στρώματα της ιεραρχίας.

Η ίδια η *ερευνήτρια* είχε συμμετοχικό ρόλο στην όλη διαδικασία, τόσο ως άμεσος παρατηρητής των συνεντεύξεων των υποψηφίων, αλλά και ως συνεντευκτής του συνεντευκτή.

Δεν θα πρέπει να παραλείψουμε να αναφερθούμε και στον οργανισμό που φιλοξένησε όλη αυτή την ερευνητική προσπάθεια και με το δικό του τρόπο έχει ενδεχομένως συμμετοχή στην όλη διαδικασία. Πρόκειται για γνωστή πολυεθνική εταιρία συμβούλων επιχειρήσεων, την «Grant Thornton Consulting AE» η οποία δραστηριοποιείται στο χώρο της παροχής υπηρεσιών σε πληθώρα επιχειρήσεων, προσφέροντας μεταξύ άλλων και υπηρεσίες διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού. Στην παρούσα έρευνα μελετήσαμε μία από τις υπηρεσίες που προσφέρει το εν λόγω τμήμα και συγκεκριμένα την προσέλκυση και εξεύρεση προσωπικού.

5.3. ΥΛΙΚΟ

Αγγελία-Δημοσίευση θέσης εργασίας: Και οι 4 θέσεις, τους υποψήφιους των οποίων επεξεργαζόμαστε στην παρούσα εργασία, δημοσιεύτηκαν στο διαδίκτυο μέσω του SKYWALKER, το οποίο αποτελεί ιστοσελίδα ευρέσεως εργασίας, καθώς φιλοξενεί εταιρίες, υποψήφιους και σχετικές αγγελίες. Τα κείμενα των αγγελιών αυτών παρατίθενται αυτούσια στο παράρτημα, ωστόσο έχουν αφαιρεθεί τα λογότυπα και κάθε άλλη αναφορά η οποία θα μπορούσε να παραπέμψει στην επωνυμία της εταιρίας-πελάτη. Οι αγγελίες περιέχουν πληροφορίες σχετικά με τις βασικές αρμοδιότητες της θέσης, τα απαιτούμενα τυπικά προσόντα, καθώς και τα επιθυμητά προσωπικά χαρακτηριστικά τα οποία καλύπτουν τις ανάγκες της κάθε θέσης, κάποια στοιχεία για την εταιρία, καθώς και πληροφορίες για τον τρόπο υποβολής του βιογραφικού σημειώματος. Οι δύο από τις 4 αγγελίες δημοσιεύτηκαν στην αγγλική γλώσσα καθώς πρόκειται για εταιρία πολυεθνική, της οποίας το μάνατζμεντ είναι κατά κανόνα αγγλόφωνο και ο υποψήφιος θα πρέπει να γνωρίζει άπταιστα την αγγλική γλώσσα.

Περιγραφές θέσεων εργασίας: Πάνω σε αυτές στηρίχτηκαν οι αγγελίες που δημοσιεύτηκαν, καθώς περιλαμβάνουν όλα εκείνα τα στοιχεία που προσδιορίζουν

τόσο τις απαιτήσεις όσο και τα καθήκοντα της θέσης, ώστε οι αρμοδιότητες να είναι καθορισμένες, αλλά και τα προσόντα προσδιορισμένα προκειμένου να αποφευχθούν αοριστίες ή μεροληψίες κατά τη διαδικασία επιλογής προσωπικού.

Κατά συνέπεια προσδιορίζουν τον τόπο και το χρόνο όπου θα παρέχεται η εργασία, τον τίτλο της θέσης αλλά και τα καθήκοντα που την απαρτίζουν, σε ποιον αναφέρεται η θέση, τα ελάχιστα τυπικά προσόντα που απαιτούνται για την κάλυψή της, αλλά και τα στοιχεία της προσωπικότητας που πρέπει να διαθέτει ο υποψήφιος προκειμένου να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις της. Ο αναγνώστης μπορεί να ανατρέξει στο παράρτημα όπου και παρατίθενται.

Ανώνυμη δήλωση αποδοχής της μαγνητοσκόπησης: Με το σχετικό έγγραφο, το οποίο παρατίθεται αυτούσιο στο παράρτημα, ενημερωνόταν οι υποψήφιοι για τη φύση της έρευνας, το θέμα, τα εμπλεκόμενα μέρη (εταιρία, πανεπιστήμιο, ερευνητής-μεταπτυχιακός φοιτητής), το απόρρητο της διαδικασίας αλλά και τη δυνατότητα των υποψηφίων να αρνηθούν τη συμμετοχή τους. Η σημείωση για την αποδοχή ή μη της μαγνητοσκόπησης πραγματοποιούνταν με ένα σημείο X ή √ στο κουτάκι που αντιστοιχούσε στην επιθυμητή απάντηση.

Βιντεοκάμερα: Για την πραγματοποίηση της έρευνας χρησιμοποιήθηκε βιντεοκάμερα τύπου Panasonic και DV TDK. Η κάμερα βρισκόταν σταθερά τοποθετημένη στη μία άκρη του τραπεζιού, σε αρκετή απόσταση από τον υποψήφιο, σε εμφανές ωστόσο σημείο ώστε να μην εγείρει καμία υποψία για το νόμιμο της διαδικασίας. Ήταν ωστόσο πάντοτε κλειστή κατά την είσοδο του υποψηφίου στην αίθουσα όπου θα πραγματοποιούνταν η συνέντευξη και ενεργοποιούνταν μόνο έπειτα από τη δική του γραπτή συγκατάθεση.

Πρακτικά: Πρόκειται για σημειώσεις που κρατούσε ο ερευνητής από την άμεση παρατήρηση της συζήτησης που λάμβανε χώρα κατά τη διενέργεια της συνέντευξης.

Βιογραφικά σημειώματα: Χρησιμοποιήθηκαν για να διαπιστωθούν οι πρώτες εντυπώσεις του συνεντευκτή πριν την προσωπική συνάντηση με τον υποψήφιο και στη συνέχεια παρατηρήσαμε και συγκρίναμε τον τρόπο προσέγγισης των υποψηφίων, αλλά και την τελική του εκτίμηση μετά το πέρας της συνάντησης, έτσι όπως διατυπωνόταν στην αναφορά προς την εταιρία πελάτη.

Αναφορές προς τον πελάτη: Πρόκειται για μία συνοπτική παρουσίαση του υποψήφιου σε μορφή Excel όπου πέρα από τα τυπικά προσόντα και στοιχεία του βιογραφικού του σημειώματος περιγράφονται οι εντυπώσεις του συνεντευκτή από την πρώτη αυτή συνέντευξη. Τα κείμενα αυτά αποτελούν και το βασικό υλικό από όπου αναμένουμε να αντλήσουμε πληροφορίες για τις εντυπώσεις που δημιούργησε ο κάθε υποψήφιος στον συνεντευκτή και για τα αίτια (τυχόν διακρίσεις ή μεροληψίες στις οποίες θα προβεί) που τον οδηγούν στην απόρριψη κάποιων από αυτούς.

Interview feedback: Πρόκειται για ένα κείμενο 6 συνολικά ερωτήσεων το οποίο ανώνυμα συμπληρώνανε οι υποψήφιοι μετά το πέρας της συνέντευξης και στη συνέχεια το αποθέτανε σε μία σφραγισμένη κάλπη. Οι ερωτήσεις αφορούσαν τη διαδικασία της συνέντευξης και ο στόχος ήταν να συλλέξουμε κάποιες πληροφορίες, τόσο για τις ερωτήσεις, όσο και για την όλη διαδικασία, όπως αυτή έγινε αντιληπτή από την άλλη πλευρά. Στο παράρτημα υπάρχει αντίγραφο αυτού του εντύπου, όπου μπορεί κανείς να δει αναλυτικά το σχετικό ερωτηματολόγιο, καθώς και ένα αρχείο σε φύλλα του Excel το οποίο παραθέτει τα συγκεντρωτικά αποτελέσματα.

Απομαγνητοσκοπημένες συνεντεύξεις: Πρόκειται για γραπτά κείμενα τα οποία προέκυψαν από την αυτολεξεί μεταφορά των συνομιλιών, που έλαβαν χώρα κατά τη διάρκεια της συνέντευξης, σε γραπτό κείμενο και συγκεκριμένα σε ηλεκτρονική μορφή σε αρχεία του Word. Πάνω σε αυτά βασίζεται η ανάλυση περιεχομένου, η μέθοδος δηλαδή που χρησιμοποιήθηκε για την επεξεργασία των δεδομένων της παρούσας έρευνας.

5.4. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

Η μέθοδος που χρησιμοποιήθηκε προκειμένου να επεξεργαστούμε τα δεδομένα που συλλέξαμε για την πραγματοποίηση της παρούσας έρευνας, όπως αναφέρεται και παραπάνω, είναι η «*ανάλυση περιεχομένου*». Ως μονάδα καταγραφής χρησιμοποιήσαμε την περίοδο, ώστε να εντοπίσουμε εκείνες τις νοηματικές ενότητες που ενδεχομένως μαρτυρούν κάποιο φαινόμενο διάκρισης ή μεροληψίας. Παράλληλα θα γίνει μία συγκριτική μελέτη του τρόπου με τον οποίο αντιμετωπίζει ο συνεντευκτής τον κάθε υποψήφιο, όπως αυτό προκύπτει από τα κείμενα, έπειτα το

πώς συνδέεται αυτός ο τρόπος με τα πορίσματά του, αλλά και πως συνδέονται, αν συνδέονται, τα πορίσματα αυτά με τις δικές του απαντήσεις στη σχετική συνέντευξη.

5.5. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Δύο εταιρίες-πελάτες αναθέτουν στην εταιρία την κάλυψη δύο θέσεων εργασίας η καθεμία, έτσι έχουμε σύνολο 4 θέσεις.

Αρχικά μαγνητοσκοπήθηκε ο συνεντευκτής, τη συνέντευξη του οποίου διενήργησε η συντάκτης της παρούσας έρευνας. Ο συνεντευκτής κλήθηκε να απαντήσει στο σύνολο των ερωτήσεων στις οποίες θα υπέβαλλε στη συνέχεια τους υποψήφιους.

Η εταιρία στη συνέχεια ανακοινώνει – προκηρύσσει τις θέσεις εργασίας δημοσιεύοντας αγγελίες στο διαδίκτυο και ειδικότερα σε ιστοσελίδα ευρέσεως εργασίας. Οι υποψήφιοι που ενημερώθηκαν και ενδιαφέρονται αποστέλλουν το βιογραφικό τους σημείωμα στην εταιρία αναφέροντας τον κωδικό της θέσης της προτίμησής τους. Αφού ολοκληρώθηκε η συλλογή των βιογραφικών ο συνεντευκτής εξέτασε τις αιτήσεις- βιογραφικά σημειώματα και κατέληξε σε εκείνα τα πρόσωπα τα οποία, σύμφωνα με τις προδιαγραφές που είχε θέσει η εταιρία-πελάτης (μέσω της περιγραφής της θέσης), πληρούσαν τα τυπικά προσόντα και τις λοιπές απαιτήσεις της θέσης. Έπειτα προσέγγισε τηλεφωνικά τα πρόσωπα, διαπίστωσε αν ακόμη ενδιαφέρονται για τη συγκεκριμένη θέση και έκλεισε ραντεβού για τη διενέργεια της συνέντευξης στα γραφεία της εταιρίας σε χρόνο που θα εξυπηρετούσε και τις δύο πλευρές.

Ο κάθε υποψήφιος κατά την άφιξή του οδηγούνταν στην αίθουσα συσκέψεων της εταιρίας, η οποία ήταν διαθέσιμη για τη συγκεκριμένη συνάντηση, του προσφερόταν νερό και στη συνέχεια η ερευνήτρια εισέρχονταν στο χώρο. Ενημέρωνε και καθυσόχαζε αρχικά τον υποψήφιο ότι η κάμερα που βλέπει δεν είναι ανοιχτή. Στη συνέχεια εξηγούσε το δικό της ρόλο, έδινε πληροφορίες για την έρευνα που διεξάγεται σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο και την εταιρία και διαβεβαίωνε για το ανώνυμο της διαδικασίας. Εξηγούσε στον υποψήφιο ότι η αξιολόγηση του σε καμία περίπτωση δεν θα επηρεαστεί από τη συμμετοχή του ή όχι στην έρευνα, ότι σε κάθε περίπτωση ακόμη και η άρνησή του θα ήταν χρήσιμη για τα στατιστικά στοιχεία της έρευνας, ώστε να μη νιώσει άσχημα αν δεν θέλει να προχωρήσει με τη

μαγνητοσκοπήση, και τον παρότρυνε να μην δεχτεί τη μαγνητοσκοπήση αν δεν είναι απόλυτα βέβαιος ότι θα μπορέσει να αποδώσει στη συνέντευξη το ίδιο καλά με ή χωρίς την κάμερα. Στη συνέχεια του έδινε να διαβάσει το κείμενο της δήλωσης συμμετοχής το οποίο παράλληλα αποτελούσε και την έγγραφη βεβαίωσή των όσων ήδη έχουν λεχθεί. Ο υποψήφιος στη συνέχεια αποφάσιζε αν θέλει να προχωρήσει η διαδικασία με ή χωρίς την ενεργοποιημένη κάμερα και αν η απάντησή του ήταν θετική τότε ενεργοποιούνταν η κάμερα και ξεκινούσε η συζήτηση.

Στη συνέχεια ακολουθούσαν οι ερωτήσεις του συνεντευκτή και η παρουσίαση της εταιρίας. Μετά το πέρας της συνέντευξης ο ερευνητής, που στο μεταξύ παρακολουθούσε την όλη διαδικασία, ευχαριστούσε τον υποψήφιο για τη συμμετοχή του στην έρευνα, απενεργοποιούσε την κάμερα (αν ήταν ανοιχτή) και μαζί με τον συνεντευκτή αποχαιρετούσαν τον υποψήφιο.

Ο τελευταίος έμενε μόνος στην αίθουσα με το έγγραφο “interview feedback”, απαντούσε ανώνυμα στις ερωτήσεις που αφορούσαν τις εντυπώσεις του από τη διαδικασία στην οποία μόλις υποβλήθηκε, έριχνε το ερωτηματολόγιο στη σφραγισμένη κάλπη και αποχωρούσε. Ο συνεντευκτής από την πλευρά του μετά τη συνέντευξη συνέτασσε άμεσα την αναφορά προς τον πελάτη, ώστε πέρα από τις σημειώσεις του να έχει ακόμη φρέσκιες τις εντυπώσεις από τον υποψήφιο. Μετά την ολοκλήρωση της μαγνητοσκοπήσης του συνόλου των συνεντεύξεων ανοίχτηκε η κάλπη και η ερευνήτρια παρέλαβε τα ανώνυμα feedback.

Ακολούθησε η απομαγνητοσκοπήση όλων αυτών των συνομιλιών, η οποία αναμφισβήτητα υπήρξε η πιο χρονοβόρα και κουραστική φάση της όλης ερευνητικής προσπάθειας. Για λόγους προστασίας του απορρήτου και της προσωπικότητας των υποψηφίων η ερευνήτρια έπρεπε να καταγράψει εντελώς μόνη σε έντυπη-ηλεκτρονική μορφή αυτολεξεί όλες τις συνομιλίες των συνεντεύξεων.

Κατά τη διάρκεια του χρόνου διενέργειας της παρούσας έρευνας η ερευνήτρια εργαζόταν στην εν λόγω εταιρία συμβούλων, οπότε είχε καθημερινή επαφή με την όλη διαδικασία και παρακολούθησε όλα τα στάδια μέχρι την τελική επιλογή. Από την άλλη πλευρά εκτός από αυτόπτης και αυτόκοος μάρτυς και άμεσος παρατηρητής των καταστάσεων είχε και τον άτυπο ρόλο του «συνεντευκτή» του συνεντευκτή, από τον οποίο ζητούσε να ερμηνεύει και να επεξηγεί το σκεπτικό κάποιων επιλογών. Με τον τρόπο αυτό πετύχαμε μία άμεση πρόσβαση σε πληροφορίες που μόνο ο ίδιος ο συνεντευκτής θα μπορούσε να μας παρέχει, προσπαθώντας παράλληλα να διατηρήσουμε μία πιο αντικειμενική ματιά στα δεδομένα.

Στο χρόνο που χρειάστηκε για να ολοκληρωθεί αυτή η διαδικασία δεν μάθαμε μόνο ποιοι υποψήφιοι προτάθηκαν σαν short-list από τον συνεντευκτή για να περάσουν στην επόμενη φάση των δεύτερων συνεντεύξεων με την εταιρία-πελάτη, αλλά και σε ποιον τελικά έγινε πρόταση συνεργασίας από την εταιρία.

6. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

Θα προσπαθήσουμε στη συνέχεια να προσεγγίσουμε καθένα από τα υπό εξέταση ζητήματα ξεχωριστά, αναλύοντας τα δεδομένα που έχουμε στα χέρια μας ώστε να διαπιστώσουμε αν και σε ποιο βαθμό εντοπίζονται οι προβληματικές που αναπτύξαμε στο θεωρητικό μέρος της παρούσας διπλωματικής εργασίας.

6.1. ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

6.1.1. ΤΟ ΦΥΛΟ

Για τις δύο από τις τέσσερις θέσεις εργασίας διαπιστώσαμε πως παρά το γεγονός ότι τόσο άντρες, όσο και γυναίκες είχαν εκφράσει ενδιαφέρον για την κάλυψη της θέσης, υποβάλλοντας τα βιογραφικά τους σημειώματα, επιλέχθηκαν και προσκλήθηκαν σε συνέντευξη εκπρόσωποι μόνο του ενός φύλου. Ειδικότερα για τη θέση της ρεσεψιόν-γραμματείας προσκλήθηκαν σε συνέντευξη μόνο γυναίκες, και για τη θέση του πωλητή προσκλήθηκαν αποκλειστικά άντρες. Διαπιστώσαμε μάλιστα ότι κριτήριο δεν αποτελούσαν τα προσόντα τους, καθώς υποψήφιοι και των δύο φύλων παρουσίαζαν μέσω του βιογραφικού τους σημειώματος επαρκή προσόντα. Φαίνεται λοιπόν πως επρόκειτο για συνειδητή επιλογή η οποία, εφόσον αποκλείει από τη διαδικασία το ένα φύλο, αποτελεί εμφανή διάκριση σε βάρος του άλλου.

Η εξήγηση που ωστόσο δόθηκε ήταν ότι οι πελάτες είχαν ζητήσει να αξιολογηθούν μόνο γυναίκες στη μία περίπτωση και μόνο άντρες στην άλλη, πρεσβεύοντας πως στις απαιτήσεις της εργασίας το άλλο φύλο δεν θα μπορούσε να ανταποκριθεί εξίσου καλά. Η εταιρία στην προσπάθεια να εξηγήσει τους λόγους για τους οποίους δεν θα έπρεπε να περιορίσουν την έρευνα στους εκπροσώπους του ενός φύλου δεν βρήκε καμία ανταπόκριση και έτσι προχώρησε τη διαδικασία σύμφωνα με τις οδηγίες των πελατών.

Όσον αφορά τις άλλες δύο θέσεις εργασίας, παρά το γεγονός ότι προσκλήθηκαν υποψήφιοι και των δύο φύλων σε συνέντευξη, αριθμητικά υπερτερούσαν οι άντρες καθώς επρόκειτο για θέσεις με ευθύνη διοίκησης υφισταμένων, οι οποίοι μάλιστα ήταν και στις δύο περιπτώσεις γυναίκες. Αν και η εταιρία προώθησε σε δεύτερο στάδιο γυναίκες, οι εταιρίες-πελάτες τις απέρριψαν και προχώρησαν στο τελικό στάδιο μόνο με άντρες υποψήφιους.

Το εύγλωττο αυτό παράδειγμα καταμαρτυρά μία πραγματικότητα της ελληνικής αγοράς εργασίας, των στερεοτύπων που ακόμη μεσουρανούν αλλά και τις δυσκολίες που έχουν να αντιμετωπίσουν οι υποψήφιοι κατά την αναζήτηση εργασίας. Από την άλλη πλευρά οι εταιρίες συμβούλων είναι αυτές που θα έπρεπε να συμβάλλουν έμπρακτα στη βελτίωση της εργασιακής νοοτροπίας και την ωρίμανση των διαδικασιών, συμβουλευοντας και καθοδηγώντας τους πελάτες τους μακριά από τέτοιου είδους μεροληψίες, και όχι να κρύβονται πίσω από τους εντολείς τους, διαπράττοντας με προσχήματα τέτοιου είδους σφάλματα.

6.1.2. ΕΜΦΑΝΙΣΗ

Όσον αφορά το βάρος δεν υπήρξε καμία διάκριση και κανένα σχετικό σχόλιο στις αναφορές προς τον πελάτη. Θα πρέπει εντούτοις να λάβουμε υπόψη μας ότι, μπορεί οι υποψήφιοι να μην είχαν άριστες αναλογίες, ωστόσο κανείς δεν ανήκε στην κατηγορία των υπέρβαρων ανθρώπων ώστε τα αποτελέσματά μας να είναι τόσο ισχυρά.

Σχετικά με τις μειονεξίες, σωματικές ή διανοητικές, θα πρέπει να επισημάνουμε ότι κανένα μέλος του δείγματός μας δεν αντιμετώπιζε σχετική αδυναμία και κατά συνέπεια δεν υπήρξε έδαφος για να ελέγξουμε αυτή τη μεταβλητή.

Τέλος όσον αφορά την εξωτερική εμφάνιση μόνο σε μία από τις τέσσερις θέσεις, αυτή του πωλητή, διαπιστώσαμε σχετικές επισημάνσεις που θα μπορούσαν να εκληφθούν ως διακρίσεις προς όφελος κάποιων υποψηφίων, αν αναλογιστεί κανείς ότι και οι δύο υποψήφιοι για τους οποίους έγιναν θετικά σχόλια πέρασαν στην επόμενη φάση των δεύτερων συναντήσεων, ενώ δεν ακολούθησε δεύτερο ραντεβού για τον υποψήφιο για τον οποίο υπήρξαν αρνητικά σχόλια για την εμφάνισή του.

Ως θετικά σχόλια αξιολογήθηκαν οι φράσεις *«εμφανίσιμη παρουσία»* και *«ευπαρουσίαστος»* που περιλαμβάνονται στην αναφορά του συνεντευκτή προς την εταιρία πελάτη σχετικά με την εντύπωση που αποκόμισε από τη συνέντευξη No 3 και No 6 αντίστοιχα. Ως αρνητικό σχόλιο εκτιμήσαμε τη φράση *«μη επαγγελματική παρουσία για τη συνέντευξη (casual ντύσιμο, αζύριστος)»* παρά το γεγονός ότι στη συνέχεια προσπάθησε ο συνεντευκτής να το μετριάσει λέγοντας στην αναφορά του προς τον πελάτη για τη συνέντευξη No 5 ότι *«ίσως ήθελε να δώσει έμφαση στο γεγονός ότι ήθελε να*

ασχοληθεί αποκλειστικά με τις πωλήσεις της συγκεκριμένης μάρκας προϊόντων, τα οποία απευθύνονται σε συγκεκριμένο νεανικό κοινό»

Το γεγονός βέβαια ότι τέτοιου είδους σχόλια παρατηρήθηκαν μόνο σε μία συγκεκριμένη θέση και μάλιστα σε άντρες υποψήφιους μας παραξένεψε αλλά υπάρχει εξήγηση για αυτό. Η φύση της θέσης του πωλητή είναι τέτοια που απαιτεί τουλάχιστον καθαρή και περιποιημένη αμφίεση καθώς ο εργαζόμενος συναναστρέφεται με το πελατολόγιο της εταιρίας και κατά κάποιο τρόπο αποτελεί το πρόσωπο της στην αγορά. Κατά αυτή την έννοια δικαιολογείται η απαίτηση ο συνεργάτης να έχει επαγγελματική και ευχάριστη παρουσία και προφίλ ταιριαστό με την εικόνα που λανσάρει η εταιρία στην αγορά.

6.1.3. ΠΕΠΟΙΘΗΣΕΙΣ

Σε κανένα στάδιο της συνέντευξης δεν έγινε καμία ερώτηση και καμία εν γένει αναφορά στα πολιτικά πιστεύω ή τις θρησκευτικές αντιλήψεις των υποψηφίων και κατά συνέπεια δεν υπήρξε καμία διάκριση αυτής της κατηγορίας.

6.1.4. ΔΙΚΑΣΤΙΚΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ

Καμία αναφορά σε δικαστικές εμπλοκές ή καταδίκες δεν υπήρξε κατά τη διάρκεια των συζητήσεων, ούτε καν προσπάθεια έμμεσης άντλησης σχετικών πληροφοριών. Αν και πολλές εταιρίες προκειμένου να προχωρήσουν στη διαδικασία πρόσληψης κάποιου υποψηφίου μεταξύ των άλλων δικαιολογητικών που ζητάνε είναι και η προσκόμιση λευκού ποινικού μητρώου, στις συγκεκριμένες περιπτώσεις γνωρίζουμε ότι κάτι τέτοιο δεν ζητήθηκε από κανέναν υποψήφιο σε κανένα στάδιο της διαδικασίας. Επομένως σχετική διάκριση δεν εντοπίστηκε.

6.1.5. ΥΓΕΙΑ

Καμία ερώτηση σχετικά με την κατάσταση της υγείας του υποψηφίου δεν εντοπίστηκε, ούτε σχετικά με το παλαιότερο ιατρικό του ιστορικό.

Η ερώτηση για το αν έτυχε ποτέ ο υποψήφιος να καθυστερήσει ή να απουσιάσει από την εργασία του, εξαιτίας κάποιου έκτακτου λόγου και πως τελικά τον αντιμετώπισαν οι εργοδότες του, δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι παραπέμπει σε ζητήματα υγείας, καθώς δεν αναζητά τους λόγους για τους οποίους κάποιος

καθυστέρησε ή απείχε από την εργασία του, αλλά επικεντρώνεται στη συχνότητα των περιστατικών και επιχειρεί να διαπιστώσει πόσο λογικό το θεωρεί ο υποψήφιος να απουσιάζει αυθαίρετα, χωρίς προηγούμενη ειδοποίηση, από την εργασία του και τι αντιμετώπιση περιμένει να έχει από την εργοδοσία.

6.1.6. ΤΟ ΚΑΠΝΙΣΜΑ

Για τη θέση της γραμματείας κατά το κλείσιμο της συνέντευξης υποβλήθηκε σε όλες τις υποψήφιες (καθώς όπως προείπαμε ήταν μόνο γυναίκες) η ερώτηση αν καπνίζουν και, σε περίπτωση που η απάντηση ήταν θετική, ρωτήθηκαν αν το συνηθίζουν κατά την εργασία τους και σε τι βαθμό. Ο συνεντευκτής εξηγούσε πως η συγκεκριμένη ερώτηση σχετίζεται με την πολιτική της εταιρίας κατά του καπνίσματος στους χώρους της εταιρίας, πράγμα που σημαίνει ότι ο καπνιστής θα πρέπει να αφήνει τακτικά το πόστο του, προκειμένου να καπνίσει σε ειδικά διαμορφωμένο για το σκοπό αυτό χώρο. Δεδομένου ότι η θέση της ρεσεψιονίστ - γραμματέως απαιτεί τη συνεχή παρουσία της στην υποδοχή, θα δημιουργούνταν πρόβλημα αν έπρεπε να απουσιάζει τακτικά. Έτσι στην αναφορά για τις 4 από τις 10 υποψήφιες επισημάνθηκε η εν λόγω συνήθεια και σε καμία δεν προτάθηκε να συνεχίσει στο επόμενο στάδιο, ωστόσο για άλλους ουσιαστικότερους λόγους που δεν σχετιζόνταν με το κάπνισμα.

6.1.7. ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

Από τους 20 υποψήφιους μόνο ένας είναι έγγαμος και οι υπόλοιποι 19 άγαμοι. Ωστόσο παρατηρήσαμε κατά τη διάρκεια της συζήτησης κάποιες αναφορές στην οικογενειακή κατάσταση των υποψηφίων.

Ειδικότερα η 4η συνέντευξη ξεκίνησε ως εξής:

«-Η Αντριάνα είναι?»

«Το mail της αδερφής μου»

Ο συνεντευκτής απόρησε με το γυναικείο όνομα στο mail, από το οποίο απέστειλε το βιογραφικό του σημείωμα ο υποψήφιος, και έμμεσα ρώτησε για τη σχέση του ονόματος αυτού με τον υποψήφιο. Ωστόσο δεν μπορούμε να εκλάβουμε ως διάκριση την εν λόγω παρατήρηση.

Στην 9η συνέντευξη και σε ερώτηση σχετικά με τη διαθεσιμότητα του υποψήφιου για υπερωριακή εργασία, ο συνεντευκτής αναφέρθηκε άμεσα στην οικογενειακή κατάσταση του υποψηφίου (γονείς, γυναίκα κλπ), χωρίς ωστόσο να υπάρχει καμία επιρροή ως προς την εξέλιξη της διαδικασίας καθώς προτάθηκε για το επόμενο στάδιο:

«Γενικά έχετε έτσι κάποιες υποχρεώσεις? Βλέπω εδώ είστε άγαμος»

«Δηλαδή αν χρειαστεί για κάποιο έργο να μείνω πάνω από το δωρο να το κάνω και όσες φορές χρειαστεί αλλά να μου πεις ξέρεις κάτι θα μένεις 2 ώρες παραπάνω γιατί πρέπει να δείχνεις κάποια πράγματα δεν πρόκειται να το κάνω»

Στη 10η συνέντευξη ο ίδιος ο υποψήφιος αναφέρθηκε στη σύζυγό του αλλά ο συνεντευκτής δεν προχώρησε σε καμία σχετική ερώτηση ή δήλωση, δεδομένου μάλιστα ότι επρόκειτο για τον μόνο έγγαμο υποψήφιο:

«Η αγγελία ας πούμε πως απαντήσατε, πως σας τράβηξε το ενδιαφέρον και απευθυνθήκατε σε εμάς?»

«Ήτανε η θέση που ήτανε financial accountant και μετά ήτανε ότι είναι Καναδέζικη η εταιρία, αν θυμάμαι, είναι και η γυναίκα μου Καναδέζα όχι ότι αυτό ήτανε, απλά σύμπτωση»

Στη 16η συνέντευξη οι ερωτήσεις σχετικά με την οικογενειακή κατάσταση της υποψήφιας ήταν περισσότερες εξαιτίας του γεγονότος ότι μόλις είχε μετοικήσει στην Αθήνα και υπήρχαν σοβαρές πιθανότητες για προσωρινή παραμονή της στην πόλη, κάτι που θα δημιουργούσε πρόβλημα στην εταιρία-πελάτη καθώς ενδιαφερόταν για μία μακροχρόνια συνεργασία. Δεν πρόκειται λοιπόν για διάκριση παρά για εξακρίβωση των προθέσεων και διερεύνηση ενός στοιχείου που η ίδια η υποψήφια εισήγαγε στη συζήτηση:

«Για ποιο πράγμα είσατε υπερήφανη από όσα έχετε κάνει στη ζωή σας?»

«Που παράτησα την Πάργα και ήρθα Αθήνα»

«Μένετε μόνη σας εδώ πέρα?»

«Τώρα με φιλοξενεί η ξαδέρφη μου μέχρι να βρω δουλειά. Μόλις τώρα πριν 2 εβδομάδες ήρθα.»

«Οι γονείς σας η οικογένεια σας το δέχτηκε ομαλά ότι δεν θα γυρίσετε πίσω?»

«Εντάξει προσπάθησαν να με μεταπείσουν, αλλά βασικά μου έχουνε δώσει το τέτοιο ότι όποτε δεν μπορώ στην Αθήνα να κατέβω πάλι κάτω, οπότε έτσι δεν έχω»

«Άλλα αδέρφια έχετε?»

«Έναν μικρότερο αδερφό»

Στη 17η συνέντευξη η υποψήφια δήλωσε ότι κατάγεται από επαρχία, σπούδαζε εξωτερικό και τώρα ζει Αθήνα. Ο συνεντευκτής ενδιαφέρθηκε να μάθει αν ζει μόνη προσπαθώντας έτσι να διακρίνει αν η οικογένεια ή ενδεχομένως αδέρφια

μένουν μαζί της, αν σκέφτεται για μόνιμη εγκατάσταση στην Αθήνα ή αν υπάρχουν έξοδα που καλύπτονται από το σπίτι. Στην ερώτηση σχετικά με το ποιες αποφάσεις θεωρεί δύσκολες, εκείνη μας απάντησε «η δημιουργία οικογένειας». Ωστόσο ο συνεντευκτής αφού διευκρίνισε ότι ενδιαφερόταν περισσότερο να μάθει για τις δύσκολες αποφάσεις σε ένα εργασιακό περιβάλλον δεν στάθηκε εκεί, αλλά, έχοντας υπόψη του την πληροφορία ότι συζεί, προχώρησε την ερώτηση και αναρωτήθηκε αν ο γάμος είναι κάτι που την απασχολεί αυτή την εποχή, στοιχείο που θα μπορούσε ενδεχομένως να θεωρηθεί περιττό στην εν λόγω συζήτηση, καθώς δεν αφορούσε τα προσόντα που εξετάζουμε για την κάλυψη της θέσης:

«-Όπου μένετε μόνη σας?»

«Όπου όχι, συζώ»

«-Which decisions are difficult for you in a working environment?»

«Aaaa, in a working environment. And I said making a family!»

«-Is it something that bothers you now, making a family?»

«Generally speaking is difficult to make a family because you know a person its lots of money. Anyway about work. Things that have to do with money»

Στη 18η συνέντευξη ο συνεντευκτής απηύθυνε στην υποψήφια μία προσωπική και ευαίσθητη ερώτηση, ωστόσο ανέφερε, ως όφειλε, ότι επρόκειτο για μία τέτοια ερώτηση και έδωσε το περιθώριο στην υποψήφια να μην απαντήσει:

«-Θα σας κάνω μια προσωπική ερώτηση αν θέλετε απαντάτε. Μένετε μόνη σας στην Αθήνα ή με την οικογένειά σας?»

«Οι γονείς μου έχουν χωρίσει. Ο πατέρας μου και ο αδερφός μου μένουν στην Κρήτη, η μητέρα μου μένει μόνη της στην Αθήνα και εγώ με μία συγγάτοικο.»

Κρίνοντας συνολικά τις ερωταπαντήσεις σχετικά με το ζήτημα της οικογενειακής κατάστασης, παρά τις ελάχιστες αναφορές που έγιναν σε αυτή, στην ουσία καμία επιρροή δεν υπήρξε στην έκβαση των συζητήσεων και σε καμία αναφορά προς πελάτη δεν τέθηκε σχετικό ζήτημα.

6.1.8. ΗΛΙΚΙΑ

Αν και το εύρος των ηλικιών των υποψηφίων που έλαβαν μέρος στη συγκεκριμένη έρευνα κυμαινόταν από 23 έως 37 ετών, μπορούμε εύκολα να παρατηρήσουμε ότι υποψήφιοι για κάθε θέση είχαν κατά μέσο όρο την ίδια ηλικία,

οπότε δεν μπορούμε να διακρίνουμε αν αυτός ο παράγοντες επηρέασε και σε ποιο βαθμό την κρίση του συνεντευκτή. Φαίνεται πως οι κατευθυντήριες γραμμές από τον πελάτη ήταν αρκετά προσδιορισμένες και κατά συνέπεια τα πρόσωπα που κλήθηκαν για μία πρώτη συνέντευξη ανήκαν ηλικιακά στην ίδια κατηγορία. Στις τελικές αναφορές προς τον πελάτη μόνο στην περίπτωση της 1ης συνέντευξης έγινε μία μικρή αναφορά στην ηλικία του υποψηφίου *«Δείχνει αρκετά ώριμος για την ηλικία του και το παρουσιαστικό του (δείχνει πιο μικρός από όσο είναι).»*, η οποία λειτουργούσε περισσότερο επανορθωτικά και δεν μπορεί να ληφθεί ως διάκριση υπέρ του υποψηφίου.

6.1.9. ΚΑΤΑΓΩΓΗ-ΦΥΛΗ

Όλες οι συνεντεύξεις ξεκινούσαν με μία ερώτηση σχετική με το αν ο υποψήφιος γεννήθηκε και μεγάλωσε στην Αθήνα και από πού κατάγεται. Στόχος αυτής της ερώτησης είναι να εντοπίσει αν η μόνιμη εγκατάσταση του υποψηφίου είναι στην Αθήνα ή αν οι προθέσεις του είναι να ζήσει μόνιμα εδώ. Πέρα από τα διαφορετικά βιώματα και προσλαμβάνουσες εικόνες που έχει κάποιος ανάλογα με την προέλευσή του, ενδιέφερε το συνεντευκτή να εξετάσει αν η συνεργασία που θα ξεκινούσε ενδέχεται να διακοπεί άμεσα για λόγους επιστροφής κάποιου στον τόπο καταγωγής του, όπου ενδεχομένως ζει το οικογενειακό του περιβάλλον. Παράλληλα αντλούσε κάποιες πληροφορίες για τις οικονομικές του ανάγκες (έξοδα για ενοίκια και πάγιους λογαριασμούς, ταξίδια κλπ), τις οποίες ενδεχομένως ο μισθός που έχει υπολογίσει η εταιρία- πελάτης να προσφέρει δεν θα είναι σε θέση να καλύπτει, κάτι που ίσως οδηγήσει τον υποψήφιο σε απόρριψη μιας πρότασης συνεργασίας ή στην περίπτωση συνεργασίας σε μία σχετικά άμεση αναζήτηση μίας πιο συμφέρουσας προσφοράς.

Σε αντίθεση με άλλες περιοχές του κόσμου, όπου η φυλή και το χρώμα του υποψηφίου αποτελεί λόγο διάκρισης, στη χώρα μας εντοπίζουμε πιο σπάνια τέτοια φαινόμενα. Όλοι οι συμμετέχοντες είναι λευκοί και όλοι Έλληνες. Μόλις 3 από τους 20 έχουν διπλή υπηκοότητα και από αυτούς μόνο ο πατέρας του ενός είναι άλλης εθνικότητας και μόνο η μία από αυτούς μιλάει κάπως σπαστά τα ελληνικά και αρκετά ανάμεικτα με τα αγγλικά. Ωστόσο οι ερωτήσεις είχαν ως νόημα να εξακριβώσουν τη σχέση του κάθε υποψηφίου με τη χώρα μας και την πρόθεση του για μόνιμη εγκατάσταση σε αυτή. Μάλιστα για τους δύο άντρες δεν υπήρξε κανένα σχετικό με

την καταγωγή σχόλιο στην αναφορά προς τον πελάτη. Για τη μία υποψήφια (συνέντευξη Νο 7) ο συνεντευκτής παρατήρησε ότι τα λίγα χρόνια που ζει στην Ελλάδα δεν της επιτρέπουν να έχει καλή γνώση της ελληνικής αγοράς ενδυμάτων και μάλλον διατηρεί κάποιες επιφυλάξεις για το αυθόρμητο της εγκατάστασής της στην Ελλάδα επισημαίνοντας συγκεκριμένα στην αναφορά προς τον πελάτη:

«Αν δεν κρύβει κάτι σημαντικό (λίγο περίεργες συνθήκες που ήρθε στην Ελλάδα) φαίνεται πολύ καλή περίπτωση. Ιδιαίτερα επικοινωνιακή, όχι ιδιαίτερα καλά ελληνικά και εκτός της ελληνικής αγοράς».

Αν αναλογιστεί κανείς ότι η συγκεκριμένη υποψήφια προτάθηκε για το επόμενο στάδιο εύκολα μπορεί να αντιληφθεί ότι πρόκειται περισσότερο για αντικειμενικούς προβληματισμούς παρά για μία σε βάρος της διάκριση. Στη συνέχεια παραθέτουμε αυτούσια τα σχετικά αποσπάσματα των συνεντεύξεων.

Συνέντευξη 4^η

«-Καταρχήν υπηκοότητα ελληνική παναμαϊκή?»

«Έχω γεννηθεί στο εξωτερικό στον Παναμά».

«-Και μέινετε εκεί?»

«Μέχρι 5 χρονών. Και μετά ήρθα στην Ελλάδα. Οι γονείς μου ήταν μετανάστες δηλαδή και μετά ήρθα για μόνιμη εγκατάσταση στην Ελλάδα».

Συνέντευξη 7^η

«-Μεγαλώσατε στον Καναδά?»

«Ναι»

«-Γιατί λοιπόν ήρθατε στην Ελλάδα?»

«Για να δυσκολευτώ, ναι πραγματικά για να δυσκολευτώ. Είχα πάντα τρέλα με την Ελλάδα ερχόμουνα πάντα τα καλοκαίρια μικρή και πάντα έλεγα να το δοκιμάσω να το δοκιμάσω να ζήσω εκεί...»

«-Οι γονείς σας είναι Έλληνες?»

«Ναι έχοντε γεννηθεί εδώ αλλά πήγανε εκεί μικρά 10-14 χρονών, γνωριστήκανε και μεγάλωσανε εκεί και είναι πολύ πιο εύκολα τα πράγματα στον Καναδά, επαγγελματικά και το ότι είναι όλη η οικογένεια μου εκεί και όλα τα comforts of home εκεί».

«-Η επιλογή να έρθετε Ελλάδα ήταν για περιστασιακά για εμπειρία ή αποκλείσατε τον Καναδά ως μόνιμη κατοικία»

«Ποτέ δεν θα αποκλείσω τον Καναδά γιατί είναι my home. Αν αύριο μεθαύριο I hate Greece και είμαι miserable στην Ελλάδα πάντα έχω αυτό το pillow ότι μπορώ να γυρίσω στον Καναδά αλλά δεν έχω αυτό το σκεπτικό γιατί δεν μπορώ να κάνω all forward στην Ελλάδα αν σκέφτομαι να γυρίσω. Η ιδέα is to stay. Δηλαδή έχω πάρει σπίτι έχω πάρει αυτοκίνητο για να μείνω.»

«-Η οικογένεια πως το αντιμετωπίζει αυτό?»

«Τώρα το έχουνε συνηθίσει, πηγαиноέρχονται. Στην αρχή ήταν πάρα πολύ δύσκολο πάρα πολύ».

«-Δεν τους έχετε πείσει να μετακινηθούν και εκείνοι?»

«Δεν μπορούνε. Τα αδέρφια μου είναι στο πανεπιστήμιο ο πατέρας μου έχει εταιρία η μητέρα μου δουλεύει σε άλλη μεγάλη εταιρία και δεν είναι μικροί είναι νέοι young δεν είναι κάτι που μπορούν να το κάνουν αύριο μεθαύριο. *Later on maybe*».

«-Να ρωτήσω μέχρι τώρα από την εμπειρία σας ποιες διαφορές βρήκατε στον επαγγελματικό χώρο έτσι όπως τον γνωρίζατε και έτσι όπως τον βρήκατε εδώ?»

«Μεγάλες διαφορές υπάρχουν, βασικά είναι και δύο διαφορετικοί χώροι, η μόδα και η μουσική συναυλίες, αλλά πιστεύω αυτό ότι πάρα πολλοί άνθρωποι είναι πιο *defined* δεν γίνεται...γίνεται αλλά είναι πιο σωστοί σε αυτά τα πράγματα. Αυτά, η καθυστέρηση σε *little things*, μικρά πραγματάκια ότι πρέπει να πεις ένα πράγμα 15 φορές για να γίνει ε, προπαντός στο χώρο της μουσικής το ξαναλέω. Δεν είναι όπως είναι εδώ ένα γραφείο, μια εταιρία σωστή που έχει κάποιους κανόνες είναι *a different world* η μουσική. *Its different Canada & Greece* αλλά δεν είναι *black & white* πάλι δουλειά είναι».

«-Ερχόμενη στην Ελλάδα τι είναι αυτό που σας άρεσε και τι αυτό που δεν σας άρεσε στη δουλειά».

«Πιστεύω πως στην Ελλάδα οι άνθρωποι δένονται πιο πολύ στη δουλειά»

«-Μεταξύ τους ή με τη δουλειά?»

«Μεταξύ τους και όχι μόνο στην εταιρία στο *team* αυτό αλλά και *outside* από αυτό. Ίσως επειδή είναι και Έλληνες το σκέφτομαι και έτσι γενικά γνωρίζεις εδώ. Έχω κρατήσει *relationships* με άτομα που γνώρισα στο Ηρώδειο που περάσαμε 24 ώρες για μια συναυλία που δεν θα το κάνεις στον Καναδά. Δεν ξέρω δεν θέλω να πω ότι έχει να κάνει με *race* αλλά μπορεί να είναι και αυτό. Αυτό είναι το πιο σημαντικό που *I like the most*»

«-Και τι δεν σας άρεσε?»

«Αυτό το *delay* όταν πρέπει κάποια πράγματα να γίνονται»

Συνέντευξη 10^η

«-Δεν πρέπει να αναφερθούμε στο όνομα. Καταγωγή έτσι?»

«Ιταλική. Πατέρας Ιταλός μητέρα Ελληνίδα».

«-Έχετε μεγαλώσει που?»

«Το μεγαλύτερο διάστημα εδώ.»

«-Πως ακριβώς θέλετε να μας πείτε? Γεννηθήκατε εδώ, γεννηθήκατε έξω? Πως?»

«Γεννήθηκα έξω Ιταλία, μετά λόγω εργασίας του πατέρα μου ήρθαμε εδώ, ήταν και η μητέρα Ελληνίδα και συζητούσαν πάντα αυτό το ενδεχόμενο. Εδώ στην Ιταλική σχολή έκανα το σχολείο».

«-Εδώ γράφετε γεννηθήκατε Αθήνα»

«Α...μήπως το χω κάνει λάθος, μπορεί να το χω κάνει λάθος».

6.2. ΜΕΡΟΛΗΠΤΙΚΕΣ ΔΙΑΣΤΡΕΒΛΩΣΕΙΣ

6.2.1. ΤΟ ΦΑΙΝΟΜΕΝΟ ΤΟΥ «ΟΜΟΙΟΣ ΜΕ ΕΜΕΝΑ» (SIMILAR TO ME EFFECT)

Προκειμένου να εξετάσουμε το συγκεκριμένο φαινόμενο απευθυνθήκαμε σε τρεις πηγές. Αρχικά ανατρέξαμε στα *βιογραφικά σημειώματα* των υποψηφίων και συγκρίναμε τις πληροφορίες που αντλήσαμε με τα στοιχεία που παρουσίασε ο συνεντευκτής στο δικό του βιογραφικό σημείωμα. Καταλήξαμε στη διαπίστωση ότι μόνο με έναν από τους 20 υποψήφιους είχε κοινά χαρακτηριστικά όσον αφορά τις σπουδές, αν και σε διαφορετικό αντικείμενο, ωστόσο στο ίδιο πανεπιστήμιο της Αγγλίας. Παρόλα αυτά κατά τη διάρκεια της συζήτησης ο συνεντευκτής δεν ανέφερε σε κανένα σημείο στον υποψήφιο το κοινό αυτό χαρακτηριστικό και μάλιστα παρότι ο υποψήφιος αναφέρθηκε εκτενώς σε εμπειρίες του από τις σπουδές στην αλλοδαπή, ζητώντας από τον συνεντευκτή να επιβεβαιώσει τα λεγόμενα του, ο συνεντευκτής προσπάθησε να εκφραστεί κατά το δυνατό λιγότερο. Οι *απομαγνητοσκοπημένες συνεντεύξεις* από την άλλη αποτελούν το δεύτερο μέσο ανάλυσης του συγκεκριμένου παράγοντα και η τρίτη πηγή είναι οι *αναφορές προς τον πελάτη*.

Στις συνεντεύξεις που πραγματοποιήθηκαν για τη θέση του πωλητή γινόταν συχνές αναφορές σε σπορ και αθλητικές δραστηριότητες. Αυτό εξηγείται από το γεγονός ότι ο πωλητής θα κληθεί να προωθήσει συγκεκριμένη κατηγορία ενδυμάτων που απευθύνεται σε σχετικό αθλητικό κοινό και η εταιρία-πελάτης επιθυμεί να συνεργαστεί με κάποιον που γνωρίζει και αγαπά το αντικείμενο. Κατά συνέπεια δεν εντοπίσαμε καμία αναφορά του συνεντευκτή σε χόμπι και κοινά με τον συνεντευξιζόμενο ενδιαφέροντα.

Ένα ιδιαίτερο ενδιαφέρον, που σχετίζεται με την προηγούμενη εργασιακή εμπειρία του συνεντευκτή, διακρίναμε στην ερώτηση σχετικά με την εμπειρία ενός υποψήφιου ο οποίος προωθούσε προϊόντα λογισμικού, χωρίς ωστόσο αυτό να έχει κανενός είδους επιρροή στην έκβαση της συζήτησης.

Υπήρχαν επίσης συζητήσεις με μία πιο έντονη χροιά χιούμορ, κάτι το οποίο δεν επηρέασε την κρίση του συνεντευκτή καθώς κάποιοι από αυτούς τους υποψήφιους δεν επιλέχθηκαν για το επόμενο στάδιο συζητήσεων.

Στη συνέχεια παραθέτουμε αυτούσια κάποια αποσπάσματα συζητήσεων και κάποια σχόλια που περιλαμβάνονται στις αναφορές:

Συνέντευξη 1^η

«-Γενικά με το σκι snowboard τέτοια πράγματα έχετε καμία σχέση?»

«Ότι έχω κάνει σκι έχω κάνει και μου αρέσει κιόλας γενικά με τη φύση μου αρέσει ότι έχει σχέση με τη φύση»

Συνέντευξη 3^η

«-Και μετά στο Birmingham στο Aston»

«Ναι, ναι πολύ ωραία»

«-Πολύ ωραία?»

«Τέλεια»

«-Από ποια άποψη?»

«Σαν ζωή και σαν σπουδές, έμαθα πολλά πράγματα από τους Άγγλους τους παραδέχτηκα και σαν ζωή είχα και καλή παρέα δηλαδή απορώ συν γνώμη λίγο (κινητό). Πέρασα πάρα, πάρα πολύ καλά και δεν μπορώ να καταλάβω γιατί δεν τους αρέσει η Αγγλία και φυσικά το Πανεπιστήμιο είχε πολύ ενδιαφέρον»

«-Έλληνες πολλοί όμως ε?»

«Η αλήθεια είναι ότι εγώ δεν έκανα παρέα με αυτούς. Μακριά από τους Έλληνες. Καλά δεν έκανα?»

«-Στην εστία?»

«Στην εστία έμενα, κολλητός μου Έλληνας συγκατοικός μου σε εστία 9 άτομα και 9 από την άλλη σε ένα τεράστιο πύργο έμενα στον 15^ο όροφο ήμουν ένας Βραζιλιάνο που ήτανε και κολλητός και ένας από το Κονγκό και οι υπόλοιποι ήταν Κινέζοι. Με τους Κινέζους ξέρετε δεν έχουμε και πολύ επικοινωνία. Πολύ καλά παιδιά αλλά καμία σχέση και έκανα παρέα με το Βραζιλιάνο με μία Τσέχα φίλη με μία Γαλλιδούλα, με έναν Έλληνα και με ένα Μεξικάνο ήμασταν έτσι»

«-Πολυεθνική δύναμη!»

«Ναι πολύ ωραία»

«-Οπότε όταν γυρίσατε μετά»

«Δυστυχώς πήγα να κάνω τη θητεία μου, την οποία κάνω ακόμα»

«-Διαφορετικά θα μένατε?»

«Αγγλία? Ναι θα έμενα. Έκανα ένα λάθος στην Αγγλία δεν το κυνήγησα σωστά από την αρχή γιατί δεν ήξερα. Αυτοί που μένανε στην Αγγλία ήταν αυτοί που είχαν κάνει το πρώτο τους πτυχίο στην Αγγλία το bachelor. Αυτοί που ξέρουνε, που έχουν μείνει 3-4, νομίζω έχετε μείνει 3-4 έτσι δεν είναι? αυτοί το κυνήγησαν και ξέραν πώς να το κυνήγησουν και μένανε. Δεν σας κρύβω ότι κάνω αιτήσεις και στην Αγγλία τώρα είναι λίγο δύσκολο αλλά δεν θα σταματήσω εντάξει θα πήγαινα πολύ εύκολα πίσω όχι μ' άρεσε πολύ το πολυπολιτισμικό πάρα πολύ και φυσικά τα χρήματα, πολλά!»

Συνέντευξη 5^η

«-Μας λέτε εδώ στα ενδιαφέροντα σας ιστιοπλοΐα και snowboard, έχετε συμμετάσχει και σε αγώνες?»

«Ναι παλιότερα από το '89 κάνω snowboard και ξεκίνησα και από αγώνες τώρα κάνω από ευχαρίστηση κυρίως»

«-Άρα λοιπόν θέλουμε να τα αναπτύξουμε αυτά τα σημεία. Εσείς που θα προτείνετε δηλαδή κάπου να βάλει προϊόντα τέτοια, σε ποιες περιοχές»

«Σίγουρα σε μαγαζιά που ασχολούνται με χιόνι αλλά από Θεσ/κη που ξέρω 3-4 έχουνε, άλλο μαγαζί θα ήτανε...δεν μπορώ να σκεφτώ άλλο τώρα. Εγώ αν ήθελα να πάρω κάτι από αυτή τη μάρκα θα πήγαινα σε ένα μαγαζί που ασχολείται με το χιόνι»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Έδειξε να γνωρίζει το προϊόν και να πιστεύει στο brand. Ασχολείται με το Snowboard και με την ιστιοπλοΐα.

Συνέντευξη 6^η

«-Γενικά τα TNF πως τα παρακολουθείτε ποια είναι η σχέση που έχετε?»

«Από τα χόμπι μου κυρίως και ορειβασία κάνω και snowboard και σκι αλλά είχα αγοράσει αρκετά προϊόντα όσο δούλευα στα Athletes foot που είχα και μεγάλη έκπτωση. Είναι κατά τη γνώμη μου η καλύτερη μάρκα στο είδος της. Βέβαια είναι λίγο ακριβή ήτανε λίγο ακριβή όταν ήμουν εγώ στο Athletes foot είχαν γίνει και κάποια λάθη στο δειγματισμό τότε σίγουρα είχαν φέρει κάποια προϊόντα τα οποία ήταν πολύ ακριβά για την ελληνική αγορά και πολύ εξτρίμ για την ελληνική αγορά ήταν για -40 βαθμούς κελσίου υπνόσακοι κλπ ήταν λάθος επιλογές. Τώρα βλέποντας από τον Κλαουνδάτο όπου υπάρχουν κάποια κομμάτια και άλλα μαγαζιά που είναι στον ορειβατικό χώρο βλέπω ότι το έχουν γυρίσει στο walking και την ορειβασία την απλή δεν είναι τόσο εξτρίμ όσο ήταν παλιά και βλέπω και τις τιμές είναι καλύτερες πιο ανταγωνιστικές δεν ξέρω αν άλλαξε η εταιρία στην Ελλάδα την τακτική της ή αν έχει αλλάξει γενικά».

«-Πόσο εύκολα τους βρίσκατε τους IT και τους...»

«Τους IT μάντζερ πολύ εύκολα γενικά το τμήμα πληροφορικής είναι πιο αποκομμένο από την επιχείρηση και οι κομπιουτεράδες γενικά είναι άτομα που τους αρέσει να μαθαίνουν καινούρια πράγματα και άλλωστε αν δεν μάθουν οι κομπιουτεράδες δεν... Τους οικονομικούς διευθυντές σίγουρα δεν τους έβρισκα τόσο εύκολα και αν τους έβρισκα κοίταγαν πρώτα το budget και μετά τη λύση σαν λύση»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Ασχολείται με ορειβασία και Snowboard.

Συνέντευξη 9^η

«-Γιατί να επιλέξουμε εσάς για μια τέτοια θέση»

«Αφού έχει το όνομά μου!!!»

«-Που το λέει?»

«Για δες με κεφαλαία γράμματα!!!»

Συνέντευξη 12^η

«-Καπνίζετε»

«Όχι. Είμαι καλό παιδί»

«-Είστε αυτό που λέμε το καλό παιδί καλό κορίτσι?»

«Ναι με τα γαλλικά το πιάνο το χορό»

«-Που μας το λέτε αυτό τώρα?»

«Ότι κάνω γαλλικά?»

«-Για το πιάνο!»

«Όχι δεν κάνω...»

Συνέντευξη 16^η

«-Μάλιστα. Γιατί να διαλέξουμε εσάς για αυτή τη θέση?»

«Γιατί σας θεωρώ έξυπνο άνθρωπο»

«-Μάλιστα αυτό δεν το είχα ξανακούσει ποτέ ομολογώ.»

Συνέντευξη 20^η

«-Νομίζω δεν χρειάζεται να συνεχίσουμε στα Αγγλικά»

«Γιατί ?»

«-Για να μην εκτεθούμε εμείς...!!!»

6.2.2. ΤΟ ΦΑΙΝΟΜΕΝΟ ΤΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΗΣ (PERSONAL LIKING BIASES)

Είναι λογικό, ανθρώπινο και ίσως αναμενόμενο να προκύψουν συμπάθειες ή και αντιπάθειες κατά τη διάρκεια της συνέντευξης καθώς, όπως και σε κάθε άλλη συναναστροφή και συζήτηση, τα δύο μέρη που αλληλεπιδρούν αναπτύσσουν τα δικά τους συναισθήματα και εκφράζουν στοιχεία της προσωπικότητάς τους. Το ζητούμενο είναι ο συνεντευκτής να μπορέσει να διαχειριστεί τα δικά του συναισθήματα και να διακρίνει αν ένας υποψήφιος είναι κατάλληλος για τη συγκεκριμένη θέση ώστε να μείνει ανεπηρέαστος ως προς την απόφασή του, αποφεύγοντας είτε να τον ευνοήσει είτε να τον απορρίψει. Στο ερευνητικό μας υλικό μόνο μία περίπτωση εντοπίσαμε κατά την οποία ενδέχεται ο συνεντευκτής να επηρεάστηκε από την επαφή του με την υποψήφια, καθώς, πέρα από την κάπως απότομη μεταξύ τους στιχομυθία, υπήρξε ιδιαίτερα αρνητικός και στα σχόλια που περιλαμβάνει η αναφορά προς τον πελάτη:

Συνέντευξη 11η

«-Καπνίζετε?»

«Ναι»

«-Πολύ?»

«Ναι»

«-Υπάρχει μια πολιτική στην εταιρία ότι δεν καπνίζετε μέσα στους χώρους υπάρχει άλλος χώρος»

«Αυτό ας πούμε κρίνει?»

«-Όχι, απλώς σας το αναφέρουμε ότι υπάρχει αυτή η πολιτική. Όταν θέλετε να καπνίσετε δηλαδή, ενημερώνετε κάποιον, υπάρχει μια διαδικασία. Ποιες θα ήταν οι επιθυμητές σας αποδοχές από μια τέτοια θέση?»

«Απεριόριστες»

«-Απεριόριστες? Να τις περιορίσουμε λίγο γιατί ...»

«Τι να σας πω εγώ επειδή μένω μόνη και επειδή έχω κάποιες ανάγκες στόχος μου προς το παρόν από οποιαδήποτε δουλειά είναι όσο μπορώ να τα βγάλω πέρα μόνη μου. Επειδή αυτό είναι λίγο αδύνατο στην ελληνική πραγματικότητα αφού ο βασικός μισθός με το πτυχίο μου ήταν 660 καθαρά, ξεκινώντας από εκεί και προς τα πάνω».

ΑΝΑΦΟΡΑ: Φαίνεται λίγο αυταρχική και όχι απόλυτα ειλικρινής (λακωνικές απαντήσεις). Πειράχτηκε με την ερώτηση για το κάπνισμα και φαίνεται λίγο αντιδραστική. Δεν ταιριάζει στην εταιρία. Δεν ήταν ιδιαίτερα ενθουσιώδης και επικοινωνιακή

6.2.3. ΧΗΜΕΙΑ ΜΕ ΤΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

Οι εταιρίες πελάτες, για λογαριασμό των οποίων διενεργούνται αυτές οι συνεντεύξεις, είναι μεν πολυεθνικές ωστόσο βρίσκονται ακόμη σε στάδιο ανάπτυξης και δεν είναι ιδιαίτερα πολυπληθείς. Γεγονός που οδηγεί στο συμπέρασμα ότι ο κάθε νέος συνεργάτης θα έρχεται καθημερινά σε επαφή με πολλά άτομα, όλων των κλιμακίων της ιεραρχίας και όλων των τμημάτων, πράγμα που δικαιολογεί τη σημασία που δίνεται στη σχέση που θα αναπτύξει με τους υπάρχοντες υπαλλήλους της εταιρίας. Έτσι αν και στις αναφορές προς τον πελάτη συναντάμε κάποια σχόλια αναφορικά με τη χημεία που αναμένεται να επιδείξει ή όχι ο υποψήφιος με τους μελλοντικούς του συνεργάτες, δεν μπορούμε να εκλάβουμε αυτά ως μεροληψίες, καθώς η χημεία με τους συνεργάτες ανάγεται σε ζήτημα μείζονος σημασίας για την εύρυθμη λειτουργία της επιχείρησης. Ακολουθεί παράθεση των σχετικών σημείων των αναφορών:

ΑΝΑΦΟΡΑ 11η: Δεν ταιριάζει στην εταιρία.

ΑΝΑΦΟΡΑ 13η: Φαίνεται επικοινωνιακή και φιλική, αλλά δεν θα μπορούσε εύκολα να σταθεί στο περιβάλλον της εταιρίας.

ΑΝΑΦΟΡΑ 15η: Στα τυπικά προσόντα της θέσης σίγουρα ανταποκρίνεται και με το παραπάνω, αλλά είναι πολύ χαμηλών τόνων για τα δεδομένα της εταιρίας.

6.3. ΕΠΙΛΕΚΤΙΚΗ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ

6.3.1. ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΑΣ

Το ερωτηματολόγιο που χρησιμοποιήθηκε για την αξιολόγηση των υποψηφίων περιείχε κάποιες ερωτήσεις οι οποίες προσπαθούσαν να διαπιστώσουν κάποια επαγγελματικά χαρακτηριστικά του υποψηφίου και συχνά τον καλούσαν να σκιαγραφήσει, ο ίδιος περισσότερο, στοιχεία της προσωπικότητάς του. Δεν χρησιμοποιήθηκαν τόσο ως μέσο διερεύνησης της προσωπικότητας, αλλά ως ενδείξεις για την ύπαρξη ή μη κάποιων χαρακτηριστικών. Για τη διασταύρωση λοιπόν των εντυπώσεων του συνεντευκτή επιλέχθηκαν κάποιες ερωτήσεις οι οποίες καλούσαν τον ίδιο τον υποψήφιο να περιγράψει τον εαυτό του ή να αναφερθεί σε αυτά που νομίζει ότι βλέπουν οι άλλοι σε εκείνον, ώστε αν από διαφορετικές οπτικές γωνίες προκύψουν ίδια στοιχεία να υπάρχει μία ένδειξη η οποία θα μπορούσε να επισημανθεί στον πελάτη και να διερευνηθεί περαιτέρω σε ένα επόμενο στάδιο.

Στη συνέχεια παραθέτουμε κάποιες ερωτήσεις σχετικές με στοιχεία της προσωπικότητας, τις αντίστοιχες απαντήσεις των υποψηφίων και τα αποσπάσματα των αναφορών προς τον πελάτη τα οποία περιλαμβάνουν σχετικές πληροφορίες.

Συνέντευξη 1^η

«-Ας πάμε λίγο στην εργασιακή σας εμπειρία. Πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν οι συνάδελφοί σας άμα τους ρωτούσαμε, στις θέσεις που έχετε περάσει?»

«Επικοινωνιακό, φιλόδοξο, με πολύ θετική ενέργεια, σχεδόν καθόλου αρνητική, δηλαδή συνέχεια αυτό μου λέγανε πως ότι και να γίνεται εσύ πάντα σκέφτεσαι θετικά και πιστεύω ομαδικό, ότι μπορώ να εργαστώ σε ομαδική εργασία».

«-Εσείς που θα βάζατε τον εαυτό σας στους εσωστρεφείς ή στους εξωστρεφείς?»

«Αναλόγως την περίπτωση. Εκεί που θα χρειαστεί να είμαι εξωστρεφής θα είμαι».

«-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας μένοντας τα τρία κύρια χαρακτηριστικά που σας αντιπροσωπεύουν»

«Φιλόδοξος, πάνω από όλα αυτό είμαι φιλόδοξος αρκετά, είναι ο χαρακτήρας μου έτσι να είμαι φιλόδοξος, δηλαδή δεν έβλεπα ποτέ κάτι αρνητικά, αισιόδοξος δηλαδή. Επικοινωνιακός, μου αρέσει πάρα πολύ να συναναστρέφομαι με ανθρώπους, μου φτιάχνουν το κέφι να μιλάω με αυτούς και εργασιομανής σε αυτό που κάνω, θέλω να το κάνω ακριβώς έτσι όπως μου το ζητάνε και βέβαια πολλές φορές να το παρακάνω, μου αρέσει να το παρακάνω».

«-Ποια νομίζετε ότι είναι τα ελαττώματά σας?»

«Τα ελαττώματά μου? Δεν ξέρω αυτά, τελειομανής λεπτομέρεια βασικά κοιτάω πολύ τη λεπτομέρεια και είναι κουραστικό για πολλούς αλλά δεν νομίζω βέβαια αυτό θα το κρίνουν άλλοι δεν νομίζω ότι έχω κάποια έτσι σας είπα ότι είμαι αρκετά φιλόδοξος και έχω πολύ θετική ενέργεια σε αυτό που κάνω και γενικά στη ζωή μου».

ΑΝΑΦΟΡΑ: Φιλόδοξος νεαρός. Είπε ότι είναι εργασιομανής και τελειομανής. Του λένε ότι είναι άνθρωπος με θετική ενέργεια, ωστόσο αρκετά πιεστικός για τη διεκπεραίωση του έργου.

Συνέντευξη 2^η

«-Άμα ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας από εκεί που έχετε περάσει πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν τι νομίζετε ότι θα μας έλεγαν για εσάς?»

«Σε ποια εταιρία τώρα?»

«-Γενικά άμα ρωτούσαμε τους περισσότερους»

«Σίγουρα θα έλεγαν φιλότιμος ούτε ένα λεπτό δεν είχα χρόνο σε όλες τις δουλειές που πέρασα και στις καλοκαιρινές έτσι δεν είχα ούτε ένα λεπτό, όχι ότι τα ήξερα τι ήτανε, τώρα για το καράβι ούτε πρωτοχρονιά ούτε Πάσχα ούτε γιορτές κάθε μέρα από τις έξι ώρα όρθιος δεν υπήρχε περίπτωση, παντού και στο μπαρ εκεί πέρα και στο ξενοδοχείο. Τουλάχιστον αυτό, τώρα δεν ξέρω κάτι άλλο, μπορεί να με βρίζουνε αλλά...»

«-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας μένοντας στα 3 κύρια χαρακτηριστικά που θεωρείτε ότι σας αντιπροσωπεύουν»

«Και θετικά και αρνητικά μαζί όλα αυτά γιατί είναι παραπάνω από τρία.»

«-Ας πούμε στα θετικά σας»

«Στα θετικά είναι σίγουρα εργατικότητα, δηλαδή φιλότιμο και ενθουσιασμός δηλαδή αυτά τα τρία. Τώρα στα αρνητικά αναποφάσιστος ένα εεεε όχι ότι είμαι τέλειος.»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Αφοπλιστικά ειλικρινής, χαμογελαστός και ανθόρμητος, δίνοντας παραδείγματα στις απαντήσεις του. Φαίνεται να είναι εργατικός και φιλότιμος, αλλά δεν εμπνέει σιγουριά.

Συνέντευξη 3^η

«-Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?»

«Ομαδικός, υπερβολική αυτοπεποίθηση, αισιόδοξος και φυσικά αυτά τα δύο είναι και αρνητικά γιατί όταν αποτυγχάνεις πέφτεις έτσι»

«-Πως θα περιγράφατε τον εαυτό σας αναφερόμενος στα τρία κύρια χαρακτηριστικά που θεωρείτε ότι σας αντιπροσωπεύουν?»

«Φιλόδοξος, εργατικός και θα λεγα έξυπνος, όχι τσαγανό θα λεγα. Θα λεγα ότι ρισκάρω πολύ, μου αρέσει το ρίσκο»

«-Ποια θα λέγατε ότι είναι τα ελαττώματά σας?»

«Εγώ πιστεύω ότι και η υπερβολική αυτοπεποίθηση είναι ελάττωμα μπορεί να σε οδηγήσει να σε κάνει και εγωιστή και να σε οδηγήσει σε λάθος συμπεράσματα λάθος αποφάσεις»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Φάνηκε ιδιαίτερα αισιόδοξος και σίγουρος...δούλεψε πολύ και με τσαγανό. Δήλωσε ενθουσιώδης και πεισματάρης

Συνέντευξη 4^η

«-Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας, πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?»

«Ας ξεκινήσουμε από τα αρνητικά λίγο αγχώδη και σε ορισμένα πράγματα ίσως λίγο τυπικό δηλαδή μου αρέσει να γίνονται τα πράγματα λίγο formal όπως απαιτεί η εταιρεία, αυτό έχει να κάνει και με το κομμάτι της εργασίας μου αυτή τη στιγμή. Δηλαδή περνάνε πράγματα από το εσωτερικό στο εξωτερικό οπότε ορισμένα πράγματα πρέπει να ακολουθούν ορισμένες νόρμες. Κατά τα άλλα πολύ εργατικό, αρκετά καλοσυνάτο και φιλικό, πρόθυμο.»

«-Θα λέγατε ότι συνεργάζεστε καλύτερα με εσωστρεφείς ή με εξωστρεφείς ανθρώπους?»

«Κυρίως με εξωστρεφείς»

«-Εσείς θεωρείτε τον εαυτό σας?»

«Αρκετά θα έλεγα»

«-Εξωστρεφής? Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας μένοντας στα 3 κύρια χαρακτηριστικά που σας αντιπροσωπεύουν»

«Οργανωτικός, αρκετά επίμονος όταν θέλω να καταφέρω κάτι και γενικά πολύ χαρούμενος και φιλικός»

«-Ποια θα λέγατε ότι είναι τα ελαττώματά σας σαν άνθρωπος?»

«Ότι είμαι αγχώδης, ότι πολλές φορές για να κάνω κάποια πράγματα είμαι αρκετά επίμονος και ίσως σε ορισμένες περιπτώσεις θα έπρεπε να δουλεύω λιγότερο».

ΑΝΑΦΟΡΑ: Φάνηκε ιδιαίτερα μεθοδικός στη σκέψη και στο λόγο του. Θεωρεί ότι είναι λίγο αγχώδης και επίμονος για το αποτέλεσμα και δείχνει ίσως λίγο επιθετικός.

Συνέντευξη 5^η

«-Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας εκεί όπου έχετε απασχοληθεί πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?»

«Αυτοί που με συμπαθούνε ή...»

«-Γενικά! Και αυτοί που σας συμπαθούνε κι οι άλλοι»

«Μ' αρέσει να δουλεύω σε ένα ευχάριστο κλίμα, είναι πολύ βασικό να δουλεύεις μέσα σε ένα ευχάριστο κλίμα περνάει πολύ πιο εύκολα η ώρα, είμαι εργατικός τη δουλειά μου θέλω να την κάνω πάντα όσο καλύτερα γίνεται, αυτά τα τρία κυρίως»

«-Εσείς πως θα χαρακτηρίζατε τον εαυτό σας, εσωστρεφής, εξωστρεφής?»

«Αναλόγως την περίπτωση, μπορεί κάποια στιγμή να σκέφτομαι κάτι και να μη θέλω να μιλήσω σε κανένα ή κάποια στιγμή να θέλω να μάθω τη γνώμη όλων».

«-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας αναφερόμενος στα τρία κύρια χαρακτηριστικά που έχετε που σας αντιπροσωπεύουν»

«Ίδées συνεργασίες με άτομα, δηλαδή είμαι διατεθειμένος να μιλάω πάρα πολλές ώρες με άτομα για κάτι που με ενδιαφέρει ή κάτι που θέλω να λύσω, εργατικότητα αν θέλω να κάνω κάτι θα το κάνω όσο καλύτερα μπορώ. Νομίζω αυτά τα δύο»

«-Ποια θα λέγατε ότι είναι τα ελαττώματά σας?»

«Ελαττώματα? Καπνίζω, ξυπνάω δύσκολα το πρωί αλλά συνήθως προλαβαίνω να είμαι στην ώρα μου πάντα, ελαττώματα αρκετά αλλά όχι κάποιο τόσο σημαντικό να...»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Αρκετά υποτονικός

Συνέντευξη 6^η

«-Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας στις δουλειές που έχετε εργαστεί να μας έκαναν μία περιγραφή για εσάς τι νομίζετε ότι θα μας λέγανε»

«Θα σας πω τα θετικά και τα αρνητικά τα οποία επειδή είμαι και εξωστρεφής αυτά θα σας λέγανε και οι ίδιοι. Σαν αρνητικό είναι το άγχος είμαι γενικά αγχωτικός και δεν είμαι από τους τύπους που είναι χαλαροί πάνω στην εργασία τους. Έχω άγχος για να βγει η εργασία έχω άγχος για τα deadlines έχω άγχος γενικότερα όχι υπερβολικά αλλά έχω και άλλο ένα αρνητικό ότι το κουβαλάω σπίτι. Δεν είμαι από αυτούς που κλείνουν το διακόπτη όταν πάνε σπίτι και περνάνε καλά. Εγώ αν στραβώσω στη δουλειά θα γυρίσω στραβωμένος σπίτι και θα είμαι στραβωμένος μέχρι την επόμενη μέρα. Το θετικό μου ότι είμαι ευέλικτος και μπορώ να προσαρμοστώ πολύ εύκολα σε διάφορες καταστάσεις όσον αφορά και την εργασία και την επικοινωνία με ανθρώπους».

«-Καλύτερα συνεργάζεστε θα λέγατε με εσωστρεφείς ή με εξωστρεφείς ανθρώπους?»

«Με εξωστρεφείς»

«-Γιατί?»

«Γιατί είμαι και εγώ εξωστρεφής και μου αρέσει όταν γίνεται κάτι να το μαθαίνω και εγώ εκείνη τη στιγμή και είναι καλύτερα να μη συσσωρεύεις πράγματα γιατί και οι εσωστρεφείς κάποια στιγμή γίνονται εξωστρεφείς και γίνονται πολύ άσχημα εξωστρεφείς»

«-Λέτε ότι οι εσωστρεφείς τα μαζεύουν»

«Τα μαζεύουν και κάποια στιγμή τα πετάνε και γίνονται χειρότερα τα πράγματα»

«-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας μένοντας στα τρία κύρια χαρακτηριστικά που σας αντιπροσωπεύουν»

«Πάνω στο ότι είμαι ευέλικτος όπως σας είπα και προσαρμόζομαι εύκολα κυρίως στις δουλειές. Ομολογώ ότι δεν την καταλαβαίνω την ερώτηση πώς να σας περιγράψω τον εαυτό μου?»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Φιλόδοξος, με άποψη που θέλει να ακούγεται. Δήλωσε ευέλικτος και προσαρμοστικός με πίστη στην επικοινωνία και το ομαδικό πνεύμα εργασίας, αλλά φάνηκε παράλληλα και λίγο απαιτητικός και απόλυτος.

Συνέντευξη 7^η

«-Αν ρωτούσαμε συναδέλφους σας ή προϊσταμένους σας, πώς νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν? Τι θα λέγανε για σας?»

«Perfectionist, και ότι τους τρελαίνω μάλλον, το δέχομαι είναι αλήθεια. Είμαι perfectionist. Το οποίο είναι καλό αλλά για ανθρώπους που δεν δουλεύουν έτσι μπορεί να είναι λίγο πιεστικό γι' αυτό. Πάντα δουλεύω με λίστες. Ξένια με lists και στις συναυλίες που είμαστε. Αυτό ότι δεν αφήνω πράγματα ότι κάποιες φορές πρέπει να αφήσεις εντάξει ok έγινε.»

«-Θα λέγατε ότι συνεργάζεστε καλύτερα με εσωστρεφείς ή με εξωστρεφείς ανθρώπους?»
Ε, θα με βοηθήσετε...

«-Introverts or extroverts»

«Both. Σκέφτομαι ανθρώπους ε...»

«-Εσείς τι είστε?»

«Both κι εγώ. Φαίνεται? Για αυτό συμφωνείτε?»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Υποστήριξε ότι είναι τελειομανής, δουλεύει με λίστες και πιέζει για το αποτέλεσμα.

Συνέντευξη 8^η

«-Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας στις δουλειές που έχετε περάσει πώς νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?»

«Κοιτάχτε εγώ σαν άνθρωπος είμαι και πολύ ενθουσιώδης δηλαδή να σας πω ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα . Εγώ στην ΤΕΚΟΜ όταν πήγα έπαιρνα 200.000 δρχ όπου είχα όλη την καλή διάθεση όλη την καλή πίστη ένα χαμόγελο γενικά, μετά έγιναν κάποια άλλα θέματα εκεί ειπώθηκε να φύγω μου έκαναν 50% αύξηση, δεν νομίζω να γίνετε εύκολα από 200.000 να παίρνεις 300.000 και να είσαι 6-7 μήνες στην εταιρία και παρόλα αυτά έχει φύγει το συναίσθημα έτσι που τα χρήματα είναι ίσως ο αυτοσκοπός παίζει ρόλο για το αν θα πας σε μία εταιρία με 200.000 ή με 300.000.»

«-Ποια θα λέγατε ότι είναι τα ελαττώματά σας?»

«Το ότι είμαι ενθουσιώδης και όταν με αφήνει ο ενθουσιασμός λίγο απογοητεύομαι, θα έλεγα ότι όσο ίσως είναι προτέρημα άλλο τόσο είναι και ελάττωμα. Εγώ πιστεύω αυτό που λένε άμα σπάσει το γυαλί πολύ δύσκολα...Και θα έλεγα ότι είμαι έντονα συναισθηματικός και θα έλεγα ότι είμαι και τελειομανής, μου αρέσει αυτό που κάνω να το κάνω πολύ καλά, όσο το δυνατόν γίνεται.»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Χαμηλών τόνων, ήρεμη δύναμη. Φαίνεται συνεπής, μεθοδικός, οργανωτικός.

Συνέντευξη 9^η

«-Αν ρωτούσαμε συναδέλφους σας υφισταμένους σας στις εταιρίες από όπου έχετε περάσει πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?»

«Πολύ εργατικό τελειομανή αγχωμένο λίγο με αυτό που κάνω να βγει στην ώρα του».

«-Γενικά έτσι με τους εξωστρεφείς ή με τους εσωστρεφείς τα πάτε καλύτερα?»

«Με όλους τα πήγαινα καλύτερα, τουλάχιστον με όλους τους υφισταμένους μου».

«-Εσείς πως θα χαρακτηρίζατε τον εαυτό σας?»

«Δύσκολα!»

«-Το δύσκολα αυτό που πάει?»

«Στο ότι ζητάω πολλά όσον αφορά τη δουλειά δηλαδή πώς να στο πω θέλω αν είναι όλα σωστά θέλω να είναι όλα τέλεια όσον αφορά το λογιστήριο»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Very calm, low-profile, but he seems to have an opinion that he is going to say loudly enough. He said that he is demanding on the job and he insists on the details.

Συνέντευξη 10^η

«-Αν ρωτούσαμε συναδέλφους σας προϊσταμένους σας πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?»

«Ο προϊστάμενος μου εντάξει πάντα έχει καλά λόγια να πει, δηλαδή χτες προχτές πότε ήταν πήρε τηλέφωνο ο παλιός διευθυντής της Texaco α μου λέει γεια σου...τι κάνεις μιλούσα με το ... μου λέει όλο καλά για σένα δηλαδή ακούω γενικά έτσι θετικά και από συναδέλφους μου δεν είχα ποτέ έτσι κάτι αρνητικό όπως και εγώ δεν έχω για κείνους γενικά είμαστε καλή ομάδα».

«-Ποια θα λέγατε ότι είναι τα ελαττώματά σας?»

«Πολλές φορές θέλω να έχω τον έλεγχο σε πολλά πράγματα και κάποιον στην αρχή πελαγώνω αλλά μετά όταν καταλαβαίνω ότι είναι λάθος αυτό το διορθώνω δηλαδή αφήνω τόσο πολύ αυτό το control. Ίσως επειδή είμαι λίγο υπερβολικά οργανωτικός και έτσι τυπικός γι' αυτό.»

«-Κάτι άλλο που θα ήθελα να ρωτήσω είναι αν μπορείτε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας δίνοντας 3 χαρακτηριστικά που πιστεύετε ότι είναι τα πιο αντιπροσωπευτικά για εσάς, έτσι συνοπτικά πριν κλείσουμε τη συνέντευξη»

«Επίμονος και πεισματάρης μαζί, μ' αρέσει να είμαι σε ομάδα και τυπικός μέχρι αηδίας».

ΑΝΑΦΟΡΑ: Did not seem flexible enough. He seemed really easy going and low-profile but he also said that he is over controlling on some issues.

Συνέντευξη 11^η

«-Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν? Τι θα έλεγαν για σας?»

«Τα καλύτερα»

«-Δηλαδή?»

«Δηλαδή δεν είχα ποτέ πρόβλημα με συναδέλφους εκτός από τις τυπικές κόντρες που θα υπάρχουνε στη διάρκεια της δουλειάς. Τώρα τι να σας πω....»

«-Εσείς συνεργάζεστε καλύτερα με εσωστρεφείς με εξωστρεφείς?»

«Με εξωστρεφείς γιατί γενικά και εγώ είμαι εξωστρεφής αλλά δεν έχω πρόβλημα.»

«-Ποια θα λέγατε ότι είναι τα ελαττώματά σας».

«Τα ελαττώματά μου... Ας πούμε ένα από τα ελαττώματά μου που το είδα στην προηγούμενη δουλειά ήταν ότι είχα συναισθηματικό δέσιμο και ίσως δεν υπήρχε λόγος»

«-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας αναφέροντας τα 3 κύρια χαρακτηριστικά που σας αντιπροσωπεύουν»

«Κοινωνικός εξωστρεφής άνθρωπος, εγωίστρια και γενικά παρορμητική»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Φαίνεται λίγο αυταρχική Δεν ήταν ιδιαίτερα ενθουσιώδης και επικοινωνιακή

Συνέντευξη 12^η

«-Αν και δεν έχετε έτσι μεγάλη προϋπηρεσία εν πάση περιπτώσει από αυτή την προϋπηρεσία που έχετε εάν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν τι θα μας έλεγαν για σας?»

«Πιστεύω ότι θα 'χαν να πουν καλά λόγια γιατί και φιλότιμη είμαι και εργατική επιμελής»

«-Με ποιους ανθρώπους συνεργάζεστε καλύτερα σαν χαρακτήρες?»

«Με τους πιο ανοιχτούς ανθρώπους μ' αρέσουν οι κοινωνικοί άνθρωποι συζητήσιμοι πάνω από όλα»

«-Και με ποιους έχετε πρόβλημα συνεργασίας?»

«Με τους πιο εσωστρεφείς ίσως θα έλεγα»

«-Εσείς πως θα χαρακτηρίζατε τον εαυτό σας?»

«Ενδιάμεσα θα έλεγα πρέπει να με ευνοεί και το κλίμα πάνω από όλα»

«-Which are your weaknesses?»

«I'm always trying to do the things in the best way and this causes me a lot of anxiety»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Αρκετά συγκροτημένη και ώριμη στις απαντήσεις της. Φαίνεται διπλωματική, συνεργάσιμη με όρεξη να μάθει

Συνέντευξη 13^η

«Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας σε εταιρία που έχετε εργαστεί πως νομίζετε θα σας περιέγραφαν?»

«Μανιακή»

«-Δηλαδή?»

«Δεν ξέρω είμαι πολύ.....θέλω να τα οργανώνω όλα , να τα κάνουμε όλα εκείνη τη στιγμή και είμαι λίγο πιστική για αυτό γιατί αγχώνομαι και θέλω να τελειώσω κάτι, οπότε νομίζω ναι»

«-Καλύτερα συνεργάζεστε με εσωστρεφείς ή με εξωστρεφείς ανθρώπους?»

«Ε νομίζω με εξωστρεφείς γιατί φαντάζομαι καλύτερα ναι γιατί και εγώ είμαι μιλάω πολύ»

«-Άρα θα λέγατε είστε εξωστρεφής και εσείς»

«Ναι, δεν φαίνεται ?»

«-Which are the weaknesses as a person?»

«I talk very much»

«-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας αναφέροντας τα 3 κύρια χαρακτηριστικά που σας αντιπροσωπεύουν.»

«Ευκολόπιστη, οργανωτική δεν ξέρω ετοιμότητα, φλύαρη»

«-Δεν φοβάστε ότι αυτό που μας το λέτε μπορεί να επηρεάσει αρνητικά τη συνέντευξη?»

«Φλύαρη ότι είμαι ευκολόπιστη»

«-Ότι μιλάτε πολύ»

«Όχι δεν νομίζω ότι είναι κάτι κακό βασικά»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Είπε ότι μιλάει πολύ, είναι ευκολόπιστη, αφαιρείται με τις προτεραιότητες, λίγο αφελής. Φαίνεται επικοινωνιακή και φιλική

Συνέντευξη 14^η

«-Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας να σας περιγράψουν τι θα έλεγαν για εσάς?»

«Θα με περιέγραφαν θα πω τα καλύτερα. Εντάξει γενικά είμαι ήπιων τόνων, χαμηλών τόνων, θέλω στον εργασιακό μου χώρο να μην υπάρχουν προστριβές με τους συναδέλφους, είτε σε προσωπικό είτε σε επαγγελματικό επίπεδο. Γενικότερα δηλαδή να υπάρχει ένα πνεύμα ομαδικότητας και καλή συνεργασία γιατί αυτό σε κάνει και εσένα να αισθάνεσαι καλύτερα μέσα στη δουλειά σου αλλά ουσιαστικά μπορεί να γίνει κάθε είδους δουλειά καλύτερη»

«-Εσείς που θα κατατάσσετε τον εαυτό σας?»

«Πάλι κάπου στη μέση είμαι δηλαδή ορισμένες φορές μπορεί αν θεωρηθώ ιδιαίτερα εσωστρεφής και άλλες φορές πολύ εξωστρεφής και κοινωνική»

«-Which are your weaknesses as a person?»

«I am very calm and some times this is not good because you have to do some things more quickly and to be more nervous in order to take some decisions like the one I told you before and what else. Sometimes I don't say the things that I believe»

«-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας αναφερόμενη στα 3 κύρια χαρακτηριστικά που πιστεύετε ότι σας αντιπροσωπεύουν»

«Αληθινή, δίκαιη...μέχρι αποδείξω του εναντίου! Και τι άλλο ε τώρα δεν μ' αρέσει να λέω πόσο τέλεια είμαι! Εντάξει θεωρώ ότι έχω και χιούμορ και αυτοσαρκασμό που με προσγειώνει πολλές φορές αυτό».

ΑΝΑΦΟΡΑ: Χαμηλών τόνων, μάλλον δεν έχει ιδιαίτερη αυτοπεποίθηση, ειλικρινής στις απαντήσεις της αλλά δεν πρέπει να έχει νεύρο στη δουλειά της. Μάλλον υποτονική γενικά.

Συνέντευξη 15^η

«-Αν ρωτήσαμε εδώ πέρα τους συναδέλφους σας έχετε περάσει και έχετε κάνει βλέπω εδώ πέρα έχετε περάσει και από promoter προώθηση πωλήσεων και σε μαγαζί με τουριστικά, αν ρωτούσαμε λοιπόν συναδέλφους σας στις δουλειές που έχετε περάσει πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?»

«Αρκετά εργατική, πολύ οργανωτική, ότι δίνω άνετα λύσεις σε προβλήματα που μπορεί να προκύψουν και βασικά οργανωτική»

«-Συνήθως τα πάτε καλά με τους εσωστρεφείς ή με τους εξωστρεφείς ανθρώπους»

«Επειδή είμαι αρκετά εσωστρεφής και στη δουλειά μου βγάζω πολύ εσωστρέφεια δεν ξέρω πως λειτουργεί αυτό μπορώ να συνεννοηθώ αρκετά καλά με τους εξωστρεφείς»

«-Which are your weaknesses as a person?»

«I want to be perfect as I said»

«Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας αναφερόμενη στα τρία κύρια χαρακτηριστικά που θεωρείτε ότι σας αντιπροσωπεύουν»

«Στα ελληνικά έτσι. Πιστεύω ότι είμαι πολύ οργανωτική μπορώ να φέρω εις πέρας αρκετά μεγάλα πράγματα και αρκετά εργατική. Όταν πιστέψω σε κάτι και μπορεί να μου δώσει πίσω χαρά ή επιτυχία ή κάτι πιστεύω ότι μπορώ να είμαι σε αυτό καλή και έχω αρκετή υπομονή και επικοινωνία με τους ανθρώπους μπορώ να φτιάξω μία ομάδα και να το μοιράσω»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Είναι μάλλον περισσότερο εσωστρεφής από όσο και η ίδια πιστεύει και λιγότερο επικοινωνιακή από όσο δηλώνει.

Συνέντευξη 16^η

«-Αν εξαιρέσουμε το θείο σας και ρωτήσουμε τους άλλους συναδέλφους πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν»

«Κοινωνικό άτομο»

«-Εσείς τι χαρακτήρας ήσαστε εσωστρεφής ή εξωστρεφής?»

«Και τα δύο αναλόγως τις περιστάσεις, τις περιόδους, τα προβλήματα»

«Which are your weaknesses as a person?»

«I'm very an...»

«-Anxious?»

«Anxious»

«-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας αναφέροντας τα 3 κύρια χαρακτηριστικά που πιστεύετε ότι σας αντιπροσωπεύουν?»

«Κοινωνικά, αγχώδης, ευέλικτη σε καταστάσεις»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Συγκροτημένη σαν προσωπικότητα

Συνέντευξη 17^η

«-Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας έτσι στο πανεπιστήμιο και δικηγορικά γραφεία, πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?»

«Εξωστρεφής, κοινωνική της παρέας γενικότερα, δεν κουράζομαι εύκολα και όταν κουράζομαι χαμογελάω, δεν είμαι τόσο γκρινιάρια»

«-Εσείς τι είστε εσωστρεφής ή εξωστρεφής?»

«Κι εγώ εξωστρεφής δεν κρύβω κάτι δεν υπάρχει λόγος. Εκτός αν είναι μυστικό, το κρύβω εντάξει, προσωπικό»

«-Which are your weaknesses as a person?»

«Weaknesses...sometimes I have low self esteem, if I stay a long time unemployed I feel bad, when I gain weight. All these things matter for a woman»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Λίγο περισσότερο ναζιάρα από όσο απαιτούσε η περίπτωση. Δεν φάνηκε άνθρωπος που θέλει να ζορίζεται

Συνέντευξη 18^η

«-Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?»

«Θα έλεγαν ότι είμαι αρκετά οργανωτική στη δουλειά μου, πολύ οργανωτική θα μπορούσαν να πουν κάποιοι αλλά ότι είμαι λίγο σκληρή»

«-Συνεργάζεστε πιο εύκολα με εσωστρεφείς ανθρώπους ή εξωστρεφείς?»

«Με εξωστρεφείς γιατί τους είναι πιο εύκολο να αναπτύξουν αυτό που σκέφτονται»

«-Εσείς που θα κατατάσσατε τον εαυτό σας?»

«Εσωστρεφής»

«-Γιατί το λέτε αυτό?»

«Γιατί στην πραγματικότητα από την προσωπική μου ζωή είμαι εσωστρεφής, το ξέρω αυτό δεν ανοίγομαι πολύ εύκολα, αλλά το αν μπορώ να επικοινωνήσω ή να μιλήσω γι' αυτό και έστειλα σε αυτή τη θέση είναι άλλο ζήτημα. Αυτά είναι ικανότητες τα οποία μπορεί κάποιος να τις αναπτύξει»

«-Which are your weaknesses as a person?»
Generally or?

«-In business environment»

«Some people believe that is a weakness to be ambitious. In fact it's not a weakness, its how they want to see it»

«-What about you? You understand that being ambitious is a weakness or not?»

«It is probably but I don't feel, I don't feel weak if I'm ambitious. Because you have to choose. To choose some things and leave some other things behind you. And this is what I think it is a weakness. On the other hand at every moment in our life we choose and we leave something else.»

«-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας μένοντας στα 3 κύρια χαρακτηριστικά που σας αντιπροσωπεύουν.»

«Μμμμ ωραία. Τα 2 σας τα έχω ήδη αναφέρει, οργανωτικές ικανότητες και επικοινωνιακές ικανότητες. Επίσης ένα που λένε οι τρίτοι για μένα είναι ότι έχω επιχειρήματα. Αυτό δεν ξέρω πάντα αν είναι καλό γιατί κάποιες φορές κουράζει τον άλλο. Βέβαια δεν τα εκθέτω πάντα επειδή ακριβώς έχω την κρίση να το κρατήσω αν δεν πρέπει να πω κάτι. Θέλετε να τα αναπτύξω παραπάνω?»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Έδειξε πολύ σοβαρή, πολύ σκεπτική και λίγο άχρωμη. Μάλλον έχει προσωπικά προβλήματα. Όχι ιδιαίτερα επικοινωνιακή και όπως δήλωσε και η ίδια αρκετά εσωστρεφής.

Συνέντευξη 19^η

«-Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας και ίσως να ρωτούσαμε και στην ομάδα εκεί στο πόλο να μας κάνουν μια περιγραφή τι νομίζετε θα έλεγαν για εσάς, πως θα σας περιέγραφαν?»

«Α αφού λέμε για πόλο νομίζω ότι είμαι αρκετά ομαδική μου αρέσει η συνεργασία, μου αρέσει να ακούω τη γνώμη των άλλων πάρα πολύ και θέλω να λέω και τη δική μου και να συζητάμε γενικώς για τα διάφορα θέματα που υπάρχουνε δηλαδή δεν είμαι αυταρχική και δεν μ' αρέσει να είναι και αυταρχικοί μαζί μου εεε συνεργάσιμη όπως σας είπα»

«-Καλύτερα θα λέγατε συνεργάζεστε με εξωστρεφείς ή με εσωστρεφείς ανθρώπους?»

«Με εξωστρεφείς αν και με τον εσωστρεφή ίσως να υπάρχει τρόπος να συνεργαστείς και να συζητήσεις και να συνεργαστείς μαζί του τελικά»

«-Εσείς πως θα χαρακτηρίζατε τον εαυτό σας?»

«Εξωστρεφή»

«-Which are your weaknesses as a person?»

«Sometimes I might be more how can I say it περισσότερο ντροπαλή θέλω να πω, shy, yes. Το βρήκα. It has to do with what I said before that I don't say straight the things that don't like me»

«-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας αναφέροντας τα τρία κύρια χαρακτηριστικά που πιστεύετε ότι σας αντιπροσωπεύουν»

«Πιστεύω ότι είμαι συνεργάσιμη ομαδική και μ' αρέσει η επικοινωνία με τους ανθρώπους πιστεύω ότι είμαι αρκετά δεν ξέρω αν τα καταφέρνω»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Σοβαρή, αυθόρμητη, επικοινωνιακή, ομαδική (πόλο), συνεργάσιμη, βγάζει μια ευγένεια στους τρόπους. Φαίνεται οργανωτική, ψύχραιμη

Συνέντευξη 20^η

«-Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?»

«Πολύ οργανωτική, πολύ οργανωτική. Δηλαδή φανταστείτε ότι υπήρχε, θα μιλήσω για την τελευταία γιατί ήμουν εκεί πολλά χρόνια υπήρχε οργάνωση για τα πάντα. Από το τότε θα έρθει η καθαρίστρια που λέμε,

μέχρι το πότε θα γίνουν οι εκθέσεις και που μέχρι το που θα πάει ο κάθε πωλητής ποιους πελάτες θα δεχτεί, πότε θα πρέπει να υποβάλλουμε χαρτιά στο κάθε ταμείο γιατί υπάρχουν πάρα πολλά ασφαλιστικά ταμεία και όλα ήταν στο κομμάτι το δικό μου, υπήρχε οργάνωση για τα πάντα, ότι γινόταν γραφόταν στον Η/Υ υπήρχε αρχείο για τα πάντα όμως»

«-Και σαν προσωπικότητα πως πιστεύετε θα σας έκριναν οι συνάδελφοί σας?»

«Χαρούμενη πολύ. Δεν είμαι αντικοινωνική δηλαδή, να μπαίνει ο πελάτης μέσα και εγώ να είμαι κάπως και να μην του λέω καλημέρα δηλαδή»

«-Συνεργάζεστε καλύτερα θα λέγατε με εξωστρεφείς ή με εσωστρεφείς ανθρώπους»

«Με εξωστρεφείς ανθρώπους»

«-Στους οποίους βάζετε και τον εαυτό σας?»

«Ναι πάρα πολύ, δεν το έχετε καταλάβει τόσο ώρα?»

«-Ποια θα λέγατε ότι είναι τα μειονεκτήματά σας?»

«Είμαι πολύ αγχωτική, πάρα πολύ αγχωτική, δηλαδή η δουλειά βγαίνει εξαιτίας αυτού αλλά αυτό κάνει κακό σε μένα. Και πολύ αγχωτική..»

«-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας μένοντας στα 3 κύρια χαρακτηριστικά που νομίζετε ότι σας αντιπροσωπεύουν»

«Πολύ κοινωνική, πολύ χαμογελαστή και πολύ αυστηρή να το πω. Αυστηρή και με τον εαυτό μου και με τη δουλειά μου ε και με τους άλλους. Να λέμε και τις αδυναμίες γιατί τώρα ο καθένας λέει ότι είναι ο τέλειος αλλά δεν είναι και ούτε εγώ είμαι»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Φαίνεται να έχει όρεξη για δουλειά. Επικοινωνιακή, γελαστή, δείχνει ειλικρινής και εξωστρεφής. Πρέπει να είναι οργανωτική και αποτελεσματική στη δουλειά της. Είπε ότι γίνεται αγχωτική με τις προθεσμίες.

Όπως εύκολα μπορεί κανείς να διαπιστώσει η αναφορά που συντάσσει ο συνεντευκτής μετά το πέρας της διαδικασίας περιλαμβάνει στοιχεία που αντλήθηκαν κατά τη συνέντευξη από τα λεγόμενα του ίδιου του υποψηφίου επισημαίνοντας κάθε φορά την πηγή («είπε ο ίδιος», «λένε οι άλλοι»). Εξάλλου η συνέντευξη που διενεργήθηκε ανήκει ως είδος στην καταστασιακή, καθώς καλούσε συχνά τον υποψήφιο να ανατρέχει σε εμπειρίες του παρελθόντος και να αντλεί πληροφορίες από τα επαγγελματικά του βιώματα, προκειμένου ο συνεντευκτής να προσεγγίσει πιο ρεαλιστικά τον τρόπο σκέψης και δράσης τους.

6.3.2. Η ΠΡΩΤΗ ΕΝΤΥΠΩΣΗ

Προκειμένου να ερευνηθεί η επίδραση που είχε στην εξέλιξη της συνέντευξης η πρώτη εντύπωση που είχε σχηματίσει ο συνεντευκτής για τον υποψήφιο, καταφύγαμε στα βιογραφικά σημειώματα. Του ζητήθηκε λοιπόν να αξιολογήσει τα βιογραφικά σημειώματα επισημαίνοντας κάποια στοιχεία που ανέμενε να συναντήσει στη συνέντευξη, καθώς και την εντύπωση που άφηνε το κάθε βιογραφικό για το συντάκτη του. Σχεδόν στις μισές περιπτώσεις η πρώτη εντύπωση ανατρεπόταν από

την προσωπική συνάντηση, γεγονός που μαρτυρά τη σημασία της προσωπικής επαφής και της άμεσης επικοινωνίας. Δεν υπήρξε αριθμητικά διαφοροποίηση ως προς την κατεύθυνση αυτής της αλλαγής, καθώς στον ίδιο ουσιαστικά βαθμό οι αρνητικές και οι θετικές εντυπώσεις ανατρέπονταν παραχωρώντας τη θέση τους στην αντίθετη άποψη.

Από την άλλη πλευρά φαίνεται πως δικαίως διατηρήθηκαν στις άλλες μισές περιπτώσεις οι ίδιες απόψεις και μετά τη συνέντευξη, καθώς επαρκή και βάσιμα στοιχεία ήρθαν να τις στηρίξουν. Συμπερασματικά θα λέγαμε ότι η πρώτη εντύπωση δεν αποτέλεσε καθοριστικό παράγοντα αξιολόγησης και δεν εγκλώβισε τον συνεντευκτή. Στη συνέχεια θα αναφερθούμε επιγραμματικά σε καθεμία από τις 20 περιπτώσεις που εξετάσαμε και βεβαιώνουν τα παραπάνω αναφερόμενα.

Το βιογραφικό του 1^{ου} υποψήφιου κρίθηκε πρόχειρο και κακό, χωρίς σχετική προϋπηρεσία, ωστόσο μετά το πέρας της συνέντευξης ο συνεντευκτής κράτησε θετικές εντυπώσεις και αξιολόγησε ως σοβαρό και ώριμο τον συνεντευξιαζόμενο. Αν αναλογιστεί κανείς και το γεγονός ότι τελικά ο εν λόγω υποψήφιος επιλέχτηκε για να καλύψει τη θέση, αντιλαμβάνεται ευθύς αμέσως ότι η πρώτη αρνητική εντύπωση δεν επισκίασε την φυσική παρουσία του συνεντευξιαζόμενου.

Στη 2^η συνέντευξη ανέμενε έναν μέτριο υποψήφιο, όχι και τόσο προσανατολισμένο στις πωλήσεις και κάπως έτσι αποδείχτηκε ο συνεντευξιαζόμενος.

Για τον 3^ο υποψήφιο περίμενε καλή εικόνα και παρουσίαση με άλλη ωστόσο κατεύθυνση από τις πωλήσεις, κάτι που εν μέρει εντοπίστηκε και στην κουβέντα, ωστόσο δημιούργησε πολύ καλύτερη εντύπωση από την αναμενόμενη.

Η πρώτη εντύπωση που δημιούργησε ο 4^{ος} υποψήφιος με το βιογραφικό του σημείωμα ήταν πως πρόκειται για ένα δυναμικό προφίλ, ίσως περισσότερο αναλυτικός από το αναμενόμενο, ωστόσο καλός. Μετά τη συζήτηση αξιολογήθηκε ως πολύ καλός, συγκροτημένος και μεθοδικός.

Το βιογραφικό του 5^{ου} υποψήφιου είχε καλή μορφή αλλά άφηνε να διαφανεί πως ενδιαφέρεται περισσότερο για άλλη κατεύθυνση. Ωστόσο η πρώτη εντύπωση που δημιούργησε η φυσική του παρουσία, κρίνοντας μόνο από την εμφάνιση, ήταν αρνητική, καθώς θεωρήθηκε ότι δεν αρμόζει στην περίπτωση και η εικόνα αυτή υπερίσχυσε τελικά και επιβεβαιώθηκε και από την κουβέντα που ακολούθησε.

Ο 6^{ος} υποψήφιος κρίθηκε καλός αλλά όχι απόλυτα προσανατολισμένος στις πωλήσεις καθώς απώτερος στόχος του ήταν το μάρκετινγκ, κάτι που είχε διαφανεί και από το βιογραφικό σημείωμα.

Η 7^η υποψήφια έχοντας γεννηθεί, μεγαλώσει και εργαστεί στο εξωτερικό φάνηκε επαγγελματίας, όπως αναμενόταν και από την πρώτη εντύπωση. Ωστόσο αξιολογήθηκε ως «εκτός» της ελληνικής πραγματικότητας, κάτι που φαινόταν και από τον διαφορετικό τρόπο που είχε συντάξει το βιογραφικό της.

Ο 8^{ος} υποψήφιος δημιούργησε πολύ καλή πρώτη εντύπωση, συνοπτικός και επαγγελματίας, κάτι που δεν ανατράπηκε μεν αλλά δεν έπεισε και για τις διοικητικές του ικανότητες.

Από τον 9^ο υποψήφιο περίμενε πιο συγκροτημένο βιογραφικό σημείωμα, λόγω ηλικίας και θέσης, ωστόσο τόσο στην πρώτη εντύπωση όσο και στη συνάντηση υπερίσχυσε η πολύχρονη παρουσία του σε μία επιχείρηση γεγονός που μαρτυρά σταθερότητα.

Ο 10^{ος} υποψήφιος δεν κατάφερε να ανατρέψει τη μέτρια εντύπωση που είχε δημιουργήσει και στην ουσία αποδείχτηκε ότι η εργασιακή του εμπειρία ήταν περιορισμένη και πολύ συγκεκριμένη.

Η 11^η υποψήφια είχε δημιουργήσει πολύ καλή πρώτη εντύπωση η οποία όμως ανατράπηκε στη συνάντηση.

Αν και η 12^η υποψήφια δεν είχε σχετική προϋπηρεσία και αναμενόταν μέτρια, φαίνεται πως στη συνέντευξη ανέτρεψε τα προγνωστικά, καθώς προκρίθηκε μέχρι το τελευταίο στάδιο αξιολόγησης.

Στη 13^η συνέντευξη η υποψήφια ανέτρεψε την πολύ καλή εικόνα που είχε αρχικά σχηματίσει ο συνεντευκτής, δημιουργώντας του αμφιβολίες για το αν θα μπορούσε να σταθεί στο περιβάλλον της εταιρίας, κάτι που φαίνεται πως υπερίσχυσε ακόμη και της σχετικής της προϋπηρεσίας.

Αν και η παρουσία της 14^{ης} υποψήφιας αναμενόταν μέτρια, στην αναφορά προς τον πελάτη εντοπίστηκαν μάλλον αρνητικές πληροφορίες.

Η 15^η υποψήφια διατήρησε μέχρι τέλους τη μετριοπαθή εικόνα που είχε προκαλέσει, παρά τις προσπάθειες της να διαβεβαιώσει για το επικοινωνιακό του χαρακτήρα της, χωρίς να καταφέρει τελικά να πείσει τον συνεντευκτή.

Αν και το βιογραφικό αξιολογήθηκε ως κακό, η υποψήφια της 16^{ης} συνέντευξης θεωρήθηκε τελικά συγκροτημένη. Η έλλειψη όμως των τυπικών προσόντων ήταν αυτή που οδήγησε στην απόρριψη της.

Η υποψήφια της 17^{ης} συνέντευξης δεν άφησε και την πιο επαγγελματική εικόνα καθώς το βιογραφικό σημείωμα δεν ήταν ιδιαίτερα προσεγμένο και αντίστοιχη διάθεση χαλαρότητας εξέπεμπε και στη συνέντευξη.

Η 18η υποψήφια αναμενόταν αρκετά καλή ωστόσο οι συχνές εργασιακές αλλαγές θεωρήθηκαν ένδειξη έλλειψης σταθερότητας. Η πρώτη έκπληξη ήταν ότι από κοντά δεν θύμιζε σε τίποτα τη φωτογραφία που συνόδευε το βιογραφικό σημείωμα

*«-Να αρχίσω από το βιογραφικό σας γιατί από τη φωτογραφία εδώ πέρα δεν σας...»
«Είναι λίγο παλιά φαίνομαι λίγο πιο μικρή»*

*«-Αρκετά θα έλεγα, εν πάση περιπτώσει»
«Εγώ είμαι πάντως»*

Και η δεύτερη ότι επρόκειτο για μία υπέρ του δέοντος προβληματισμένη και σκεπτική προσωπικότητα.

Η 19^η υποψήφια αποδείχτηκε εξίσου καλή με την πρώτη εικόνα που δημιούργησε το βιογραφικό της σημείωμα.

Το ίδιο θα λέγαμε και για την 20^η υποψήφια η οποία διατήρησε το προσωπικό στυλ της, τόσο στη σύνταξη του βιογραφικού, όσο και στη συνέντευξη που ακολούθησε. Το χαρακτηριστικό της αναλυτικότητας την ακολούθησε μέχρι τέλους.

6.3.3. ΘΕΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΔΥΣΜΕΝΕΙΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ (HORN & HALO EFFECT)

Σε καμία περίπτωση δεν παρατηρήθηκαν φαινόμενα που θα μπορούσαν να στοιχειοθετήσουν μεροληπτική δράση του συνεντευκτή. Ακόμη και σε περιπτώσεις που μεμονωμένες πληροφορίες αξιολογήθηκαν ως ιδιαίτερες σημαντικές αυτό είχε να κάνει με την πολιτική της εταιρίας-πελάτη και τις απαιτήσεις που είχε θέσει. Στη συνέχεια επισημαίνονται ενδεικτικά κάποια σημεία κατά τα οποία, είτε λήφθηκαν υπόψη τέτοια δεδομένα, είτε ο συνεντευκτής τήρησε με συνέπεια τις ισορροπίες, παρότι υπήρχε σαφής κίνδυνος μεροληψίας. Ειδικότερα:

Στη 2η συνέντευξη ο υποψήφιος επεσήμανε το γεγονός ότι έχει δουλέψει εξωτερικό, ότι το ψάχνει ακόμη για να ξαναφύγει, ότι δεν έχει και προτιμήσεις για το τι δουλειά θα κάνει και γενικότερα αυτή η «τυχοδιωκτική συμπεριφορά» που υπογραμμίζει στην αναφορά του ο συνεντευκτής φάνηκε να επιβεβαιώνεται και από τη συνέχεια της συζήτησης. Η εντύπωση αυτή ενισχύθηκε μάλιστα και από άλλα σχετικά δυσμενή στοιχεία. Οι θετικές πληροφορίες που εισήλθαν στη συζήτηση δεν μονοπώλησαν το ενδιαφέρον του συνεντευκτή και κατά συνέπεια δεν τον οδήγησαν σε μία αλλοιωμένη, προς το θετικό, εικόνα για τον υποψήφιο.

Στην 5^η συνέντευξη παρά το γεγονός ότι ο συνεντευκτής έκρινε ακατάλληλο για τη θέση τον συνεντευξιαζόμενο, φαίνεται πως άλλαξε άποψη όταν έλαβε την πληροφορία, από τον ίδιο τον υποψήφιο, ότι θα ήταν διατεθειμένος να ξεκινήσει δοκιμαστικά και χωρίς αμοιβή για μία δύο φορές κοντά σε κάποιο πωλητή ώστε να δει τη δουλειά και να καταλάβει αν του αρέσει και αν μπορεί να ανταπεξέλθει. Ωστόσο η εταιρία-πελάτης δεν δέχτηκε τη σχετική πρόταση.

«...Τώρα στην πορεία θα ήθελα να πάρω και μια εικόνα δηλαδή πριν γίνει η πρόσληψη να μπορέσω να πάω πειραματικά έτσι να πάω 1-2 φορές με κάποιο παλιότερο και να δω ακριβώς η δουλειά ποια είναι»

«-Άρα θα ήσασταν διατεθειμένος να κάνετε κάποια δοκιμαστικά?»

«Θα προτιμούσα ναί θα ήθελα στην αρχή να είμαι 1-2 φορές δοκιμαστικά να το δω και να καταλήξω»

«-Ακόμα και χωρίς να υπάρχει κάποια αμοιβή για αυτό?»

«Για μια δυο φορές όχι».

Στην 11^η συνέντευξη υπερίσχυσαν κάποιες αρνητικές πληροφορίες όπως το κάπνισμα και η δυσκολία έκφρασης στην αγγλική, παρά το γεγονός ότι η υποψήφια κάλυπτε τα τυπικά προσόντα και την απαιτούμενη προϋπηρεσία για την κάλυψη της θέσης. Ωστόσο οι συγκεκριμένες πληροφορίες που λειτούργησαν αρνητικά δεν μπορούν να αξιολογηθούν ως μεροληψία (horn effect) καθώς δεν λήφθηκαν υπόψη ούτε καταχρηστικά ούτε αυθαίρετα αφού για την εταιρία πελάτη αποτελούσαν ζητήματα μείζονος σημασίας.

Στη 12^η συνέντευξη ο συνεντευκτής διατήρησε τις ισορροπίες παρά το γεγονός ότι εισήλθε μία ιδιαίτερα δυσμενής πληροφορία (επιθυμητά ωράρια και συνθήκες δημοσίου τομέα) και δέχτηκε την πρόθεση της υποψήφιας για μία πιο ανταγωνιστική δουλειά. Στα ίδια πλαίσια κυμάνθηκε και η αναφορά προς τον πελάτη. Το γεγονός δε ότι η υποψήφια προτάθηκε για 2^η συνέντευξη ενισχύει την άποψη αυτή. Σχετικά αποσπάσματα παρατίθενται στη συνέχεια προς επιβεβαίωση των προαναφερόμενων:

«-Στο Υπουργείο τι ήταν αυτό που σας άρεσε?»

«Επειδή ήταν δημόσιο μου άρεσε το όλο σύστημα το ωράριο είχα πέσει σε πάρα πολύ καλό προϊστάμενο και οι υπόλοιποι του τμήματος που είχα συνεργαστεί ήταν πάρα πολύ καλοί και με βοηθούσαν να μάθω ότι μπορούσαν κάνουνε.»

«-Όταν σας αναθέτουν βαρετές δουλειές τι κάνετε πως τις ολοκληρώνετε?»

«Με υπομονή»

«-Υπήρχαν πολλές»

«Ναι συνήθως ναί οι περισσότερες αλλά εξοικειώνεσαι μετά και εντάξει δεν το βλέπεις τόσο βαρετά»

«-Με το ωράριο που μας είπαμε ότι σας αρέσει το Δημόσιο εάν πάτε σε κάποια ιδιωτική εταιρία που ίσως χρειάζεται κάποιες φορές να κάθεστε παραπάνω»

«Δεν έχω πρόβλημα»

«-Υπάρχουν άνθρωποι που θέλουν να εργάζονται σε μια εταιρία με σταθερές δομές, με περιγραφές θέσεων εργασίας, με τηρούμενα ωράρια ενώ πάλι άλλοι προτιμούν ένα περιβάλλον στο οποίο οι εργαζόμενοι εργάζονται πιο ομαδικά φέρουν σε πέρας τις εργασίες όλοι μαζί, χωρίς να κοιτούν το ρολόι, συμπληρώνουν ο ένας τον άλλο και γενικά υπάρχει πρωτοβουλία. Τον εαυτό σας σε ποια από τις δύο κατηγορίες θα τον βλέπατε?»

«Επειδή έχω ήδη δει την πρώτη περίπτωση μου έχει τύχει θα με ενδιέφερε να δω και έναν οργανισμό της δεύτερης περίπτωσης»

«-Αλλά εσείς που φαντάζεστε ότι θα σας άρεσε καλύτερα?»

«Πιστεύω και στα δύο και στο 2^ο γιατί μου αρέσει το ομαδικό πνεύμα και η συνεργασία και κυρίως να μπορώ να αναλάβω μια πρωτοβουλία θα μου άρεσε και αυτό πάρα πολύ»

ΑΝΑΦΟΡΑ:... συνεργάσιμη με όρεξη να μάθει και να αναπτυχθεί μέσα σε μια εταιρία. Δεν φαίνεται να έχει αντιμετωπίσει δυσκολίες στο εργασιακό της περιβάλλον μέχρι σήμερα (η κύρια εμπειρία της ήταν σε Δημόσιο Οργανισμό και δεν έχει έρθει αντιμέτωπη με τον ανταγωνιστικό ιδιωτικό χώρο).

Στη 13^η συνέντευξη ο συνεντευκτής έδωσε μεγαλύτερη βαρύτητα σε κάποιες λεπτομερείς και αρνητικές για τους συναδέλφους αναφορές της υποψήφιας, χωρίς να προσμετρήσει και τα θετικά στοιχεία που η ίδια επεσήμανε. Ως προς τα λοιπά αρνητικά στοιχεία που εισήχθησαν στη συζήτηση, παρότι η υποψήφια προσπάθησε να τα μετριάσει με την έννοια του χιούμορ, είναι λογικό να επισημανθούν δεδομένης της επαναλαμβανόμενης αναφοράς σε αυτά. Ωστόσο υπήρχαν ουσιαστικοί λόγοι για τους οποίους η υποψήφια δεν προχώρησε στην επόμενη φάση. Ακολουθούν τα σχετικά αποσπάσματα:

«-Για ποια πράγματα σας έχουν ασκήσει κριτική προϊστάμενοι, συνάδελφοι»

«Εεεεε, Επειδή αφαιρούμαι καμιά φορά και μπορεί από το άγχος μου να κάνω κάτι άλλο και μπορεί να θεωρήσω κάτι που είναι πιο σημαντικό να το υποτιμήσω και να το αφήσω λίγο πίσω, απλά είχαμε αυτή τη διαφωνία δεν θυμάμαι κάτι άλλο. Το ότι μιλάω πολύ και αυτό μου το έχουνε πει»

«-Which are the weaknesses as a person?»

«I talk very much»

«-Do you think that's a weakness?»

«Yes»

«-Why?»

«Because many times I say stupid things, because I talk a lot.»

«-You think so or other people think so?»

«I think so because someone is talking all the time he will say something stupid»

«-Do you usually talk in a working environment or when you are with friends?»

«Always»

«-There isn't anybody that said to you that you are talking so much, shut up?»

«Yes, many, especially my mother»

«-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας αναφέροντας τα 3 κύρια χαρακτηριστικά που σας αντιπροσωπεύουν.»

«Ευκολόπιστη, οργανωτική δεν ξέρω ετοιμολογή, φλύαρη»

«-Δεν φοβάστε ότι αυτό που μας το λέτε μπορεί να επηρεάσει αρνητικά τη συνέντευξη?»

«Φλύαρη ότι είμαι ευκολόπιστη»

«-Οτι μιλάτε πολύ»

«Όχι δεν νομίζω ότι είναι κάτι κακό βασικά»

«-Θέλω να πω δεν σας έχει στοιχίσει αυτό κάπου, σας το έχουν κάνει και σαν παρατήρηση»

«Όχι απλά υπάρχουν άνθρωποι οι οποίοι κάθονται όλη μέρα έτσι η μαμά μου το λέει δεν μιλάει πολύ. Αλλά πάντα καλό μου έκανε, γνώρισα πάρα πολύ κόσμο δεν φοβάμαι να μιλήσω σε κάποιον δεν έχω άγχος, δηλαδή δεν μου έκανε κακό δεν έχω πάθει κακό, απλά επειδή μου το λένε συνέχεια το λέω και εγώ σαν γιούμωρ»

«-Κάνετε κάτι για να το λύσετε ή δεν σας απασχολεί»

«Δεν νομίζω ότι ενοχλώ κάποιον μ' αυτό οπότε δεν το χω σταματήσει όταν θέλω να μιλάω, μιλάω»

«-Είχε προκύψει ποτέ κανένα πρόβλημα με συνάδελφό σας?»

«Ναι»

«-Και ποιος το έλυσε?»

«Την απέλυσα. Ήταν μια καθηγήτρια που έκανε γενικώς περίεργα πράγματα ήταν αυτό που λέγαμε με τους κανόνες. Ήταν μια κοπέλα η οποία είχε πολύ μεγάλο πρόβλημα, βέβαια ήταν και πολύ μικρή στην ηλικία και γενικότερα είχαμε όλοι πρόβλημα με όλη αυτή την κατάσταση. Και μόλις τελείωσε η χρονιά έφυγε»

«-Σας ζητήθηκε και εσάς η άποψή σας»

«Ναι, ναι γιατί είχαμε ένα πολύ μεγάλο θέμα μου είχε δώσει ραντεβού για μάθημα 12 η ώρα μαζευνήκανε 10 πεντάχρονα και 20 δεκάχρονα με τους γονείς τους και η καθηγήτρια ήρθε μετά από μία ώρα στη 1 με ένα ύφος εντάξει είχα μάθημα ας πούμε και άλλα τέτοια διάφορα έκανε. Είχε μάθημα 4 ερχόταν 4.30 εγώ είχα να αντιμετωπίσω και τους 10 γονείς που είχε και το έκανε συνέχεια αυτό.»

«-Καπνίζετε?»

«Πολύ»

«-Πολύ κιόλας? Εδώ υπάρχει λίγο πρόβλημα γιατί στην εταιρία δεν καπνίζουνε μέσα υπάρχει ειδικός χώρος που πρέπει να βγαίνουνε και να καπνίζουνε . Σας το λέμε πάντως»

«Καλά κάνετε γιατί έχω πρόβλημα με το τσιγάρο»

«-Με ποιους ανθρώπους συνεργάζεστε καλύτερα. Τι είδους ανθρώπους χαρακτηρίζετε?»

«Νομίζω ότι και με αγχώδεις τύπους μπορώ να συνεργαστώ και με χαλαρούς. Δηλαδή θυμάμαι τα πήγαινα πολύ καλά και στην Ευρωγνώση που ο Δημήτρης είναι τελείως γαλαρός τύπος με άφηνε μόνη μου στην Σχολή και κάνε ότι καταλαβαίνεις και με τον κύριο που ήμουν στο αρχιτεκτονικό ο οποίος ήταν τρομερά αγχώδης τύπος και ήταν συνέχεια με ένα τηλέφωνο και αυτό έγινε και να το κάνουμε αυτό και να το κάνουμε εκείνο και δεν έχω πρόβλημα.»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Είπε ότι μιλάει πολύ, αφαιρείται με τις προτεραιότητες. Καπνίζει πολύ. Μίλησε απαξιωτικά για πρώην συναδέλφους και προϊσταμένους της και με περισσότερες λεπτομέρειες από ότι η περίπτωση απαιτούσε.

Η υποψήφια της 16^{ης} συνέντευξης ανέφερε ότι θα ενδιαφερόταν για τη δημοσιογραφία και σε σχέση με άλλες πληροφορίες φαίνεται ότι αυτή υπερίσχυσε κατά την κρίση του συνεντευκτή.

«-Υπάρχει κάποιος που σας επηρεάζει στη ζωή σας, κάποιος που σας εμπνέει που τον έχετε σαν πρότυπο?»

«Σαν πρότυπο όχι ότι με επηρεάζει ναι η ξαδέλφη μου»

«-Αυτή που μένετε μαζί»

«Αυτή που μένω εδώ»

«-Γιατί?»

«Γιατί κάνει κάτι που της αρέσει και θα μου άρεσε και εμένα να ασχοληθώ με κάτι παρόμοιο»

«-Τι κάνει δηλαδή?»

«Είναι δημοσιογράφος»

ΑΝΑΦΟΡΑ: *Μάλλον θέλει να κάνει κάτι άλλο στη ζωή της και τώρα αναγκαστικά επιλέγει γραμματειακή θέση.*

6.3.4. Ο ΙΔΑΝΙΚΟΣ ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ

Αξιολογώντας τις απαντήσεις που ο συνεντευκτής έδωσε σε ερωτήσεις που στη συνέχεια ο ίδιος απηύθυνε στους υποψηφίους (βλ. Παράρτημα), μπορούμε να έχουμε μία πρώτη εικόνα για το ποιες είναι οι δικές του απόψεις σχετικά με τον ιδανικό υποψήφιο ή με αυτό που ταιριάζει καλύτερα ή είναι πιο οικείο σε εκείνον. Σε γενικές γραμμές οι απαντήσεις του είναι λογικές και καλύπτουν τον μέσο όρο, χωρίς να καταλήγουν σε ακραίες απόψεις. Στην πραγματικότητα η πλειοψηφία των υποψηφίων κινήθηκε στον ίδιο άξονα. Ωστόσο το γεγονός ότι προωθήθηκαν για 2^η συνέντευξη υποψήφιοι που επέδειξαν πιο διαφοροποιημένα χαρακτηριστικά και απόψεις, αποδεικνύει πως ο συνεντευκτής δεν μερολήπτισε σε βάρος τους.

Μία πιθανή εξήγηση για αυτό είναι η εξής: Στις περιπτώσεις που η αναζήτηση του κατάλληλου υποψηφίου γίνεται από εταιρία συμβούλων για λογαριασμό πελατών τα περιθώρια πρωτοβουλίας και αυθαιρεσίας στενεύουν. Η εταιρία-πελάτης είναι εκείνη που θέτει τα κριτήρια αξιολόγησης των υποψηφίων και ο συνεντευκτής καλείται βάση αυτών των δεδομένων, και λαμβάνοντας πάντα υπόψη τα χαρακτηριστικά του πελάτη του, να προχωρήσει τη διαδικασία. Έτσι ακόμη και αν έχει στο μυαλό του σχηματισμένη την εικόνα του ιδανικού υποψηφίου δεν θα λειτουργήσει μεροληπτικά, καθώς θα πρέπει να ικανοποιήσει τις όποιες απαιτήσεις του πελάτη, έχοντας μάθει να εργάζεται με αντικειμενικούς άξονες για να ανταποκριθεί σε αυτό. Από την άλλη ούτε ο πελάτης αυθαιρετεί καθώς τα κριτήρια επιλέγονται με γνώμονα την περιγραφή της θέσης εργασίας που αναμένεται να καλυφθεί.

6.3.5. Η ΕΠΙΡΡΟΗ ΤΟΥ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΟΥ ΥΠΟΨΗΦΙΟΥ

Από τις 20 συνεντεύξεις οι 12 διενεργήθηκαν σε διαφορετικές ημερομηνίες. Από τις λοιπές 8 οι 4 για τη θέση του πωλητή έγιναν την ίδια μέρα και οι άλλες 2 και

2 για τη θέση της γραμματείας σε δύο διαφορετικές μέρες. Αλλά και σε αυτή την περίπτωση μόνο οι 3 πρώτες για τη θέση του πωλητή ήταν συνεχόμενες χρονικά, χωρίς να παρεμβάλλεται κενό ή συνέντευξη για κάποια άλλη θέση. Αν και τα κριτήρια επιλογής δεν άφηναν πολλά περιθώρια και υπήρχαν αντικειμενικοί λόγοι απόρριψης κάποιων υποψηφίων δεν μπορούμε ωστόσο να μην αναφερθούμε σε κάποιες διαπιστώσεις οι οποίες ενδέχεται να ενίσχυσαν κάποιες εντυπώσεις του συνεντευκτή.

Η 4^η συνέντευξη η οποία αξιολογήθηκε αρκετά θετικά είναι πολύ πιθανό να απορρέει και από το γεγονός ότι την ίδια ημέρα, αν και νωρίτερα, προηγήθηκαν δύο υποψήφιοι (2^{ος} και 5^{ος} συνεντευξιαζόμενος) που αποκλείστηκαν, πανηγυρικά θα λέγαμε, από τη διαδικασία. Τελικά ούτε και ο υποψήφιος της 4^{ης} συνέντευξης προχώρησε στην επόμενη φάση για διαφορετικούς όμως λόγους, μεταξύ των οποίων και οι οικονομικές του απαιτήσεις. Εξίσου θετικά ενδέχεται να λειτούργησε και για την υποψήφια της 20^{ης} συνέντευξης το γεγονός ότι ακολούθησε, με κάποιες ώρες διαφορά, την 11^η συνέντευξη η οποία δεν κάλυψε σχεδόν καθόλου τις αναζητήσεις του συνεντευκτή. Τέλος η 12^η και 14^η συνέντευξη που επίσης διενεργήθηκαν την ίδια ημέρα, με αρκετή διαφορά ώρας, δεν δημιουργούν αμφιβολίες καθώς καμία υποψήφια δεν ήταν ιδιαίτερα αξιόλογη για τη θέση.

Συμπερασματικά θα λέγαμε ότι δεν τέθηκε κανένα θέμα μεροληψίας καθώς για τις περισσότερες συνεντεύξεις επιλέχθηκαν διαφορετικές ημέρες για τη διενέργεια των συναντήσεων και στις περιπτώσεις που αυτό δεν ήταν εφικτό ο συνεντευκτής προσπάθησε να απέχουν τουλάχιστον χρονικά, ώστε να υπάρχει ένα περιθώριο να αποφορτιστεί από την προηγούμενη επαφή και να προχωρήσει ανεπηρέαστος στην επόμενη συνάντηση. Εξάλλου σε καμία από τις αναφορές προς τον πελάτη δεν έγινε οποιασδήποτε μορφής δήλωση η οποία να συγκρίνει τους υποψηφίους. Ο καθένας αξιολογήθηκε ως χωριστή προσωπικότητα και με βάση αντικειμενικούς παράγοντες αξιολόγησης.

6.4. ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΝΤΥΠΩΣΕΩΝ

Ο κάθε υποψήφιος που λαμβάνει μέρος σε μία διαδικασία αξιολόγησης είναι λογικό να θέλει να παρουσιάσει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τον εαυτό του προκειμένου να υπερισχύσει έναντι των άλλων υποψηφίων. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί με πολλούς τρόπους όπως αποκρύπτοντας στοιχεία που δεν θα

αξιολογούνταν θετικά, είτε τονίζοντας κάποια άλλα προτερήματα, προσπαθώντας κάποιος να κερδίσει τον συνεντευκτή (με κολακειές ή ζητώντας τη γνώμη του), να κερδίσει τις εντυπώσεις με κάποια αστεία κλπ.

Αξιολογώντας τον τρόπο που κινήθηκε ο κάθε υποψήφιος μπορούμε να επισημάνουμε τα εξής:

Συνέντευξη 1^η

«-Έχετε μεγαλώσει Αθήνα?»

«Καταρχήν θέλω να σας ευχαριστήσω για το χρόνο που διαθέτετε»

«-Πιστεύετε ότι υπάρχει κάτι που δεν μας έχετε αποκαλύψει και το οποίο θα μπορούσε να επηρεάσει την απόφασή μας να σας προτείνουμε για μία τέτοια θέση?»

«Και να υπήρχε κάτι τέτοιο δεν θα σας το έλεγα, αλλά δεν νομίζω»

Συνέντευξη 2^η

«-Πιστεύετε ότι υπάρχει κάτι που δεν μας έχετε αποκαλύψει»

«Ε βέβαια»

«-Και το οποίο θα επηρέαζε την απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μία συνεργασία μαζί σας?»

«Ε βέβαια, βέβαια άμα τα βγαζα όλα στη φόρα. Αυτό έπρεπε να το καταλάβετε. Όχι εντάξει πλάκα κάνω δεν νομίζω ότι»

Συνέντευξη 3^η

«-Έλληνες πολλοί όμως ε?»

«Η αλήθεια είναι ότι εγώ δεν έκανα παρέα με αυτούς. Μακριά από τους Έλληνες. Καλά δεν έκανα?»

«-Διαφορετικά θα μένατε?»

«Αγγλία? Ναι θα έμενα. Έκανα ένα λάθος στην Αγγλία δεν το κυνήγησα σωστά από την αρχή γιατί δεν ήξερα. Αυτοί που μέινανε στην Αγγλία ήταν αυτοί που είχαν κάνει το πρώτο τους πτυχίο στην Αγγλία το bachelor. Αυτοί που ξέρουνε, που έχουν μείνει 3-4, νομίζω έχετε μείνει 3-4 έτσι δεν είναι?»

«-Όταν δουλεύετε σε ένα γκρουπ ανθρώπων για να λύσετε κάποιο πρόβλημα εσείς συνήθως τι ρόλο παίρνετε?»

«Θέλετε να ακούσετε ηγέτης»

«-Δεν θέλω να ακούσω, εσείς»

«-Πιστεύετε ότι υπάρχει κάτι που δεν μας έχετε αποκαλύψει και αν μας το λέγατε θα επηρέαζε την απόφασή μας σαν σας πάρουμε»

«Όχι αν και κάποιες στιγμές σκέφτηκα μήπως θέλει να ακούσει αυτό συνήθως δεν το κάνω δηλαδή είμαι και αυθόρμητος επίσης»

Συνέντευξη 4^η

«-Πιστεύετε ότι υπάρχει κάτι το οποίο δεν μας έχετε αποκαλύψει και το οποίο θα μπορούσε να επηρεάσει την απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μία συνεργασία μαζί σας?»

«Όχι δεν νομίζω είναι αρκετά περιεκτικές και οι ερωτήσεις σας κιόλας, ίσως από τις πιο περιεκτικές συνεντεύξεις που έχω περάσει»

Συνέντευξη 5^η

«-Αρα θα ήσασταν διατεθειμένος να κάνετε κάποια δοκιμαστικά?»

«Θα προτιμούσα ναί θα ήθελα στην αρχή να είμαι 1-2 φορές δοκιμαστικά να το δω και να καταλήξω»

«-Το ότι θέλετε να το κάνετε δοκιμαστικά είναι καλό το θέμα είναι αν και η εταιρία θα ήθελε να αφιερώσει χρόνο για κάτι τέτοιο νομίζω όμως ότι δεν θα υπήρχε πρόβλημα, θα το συζητήσουμε, ενδιαφέρον, δεν μας το έχει πει άλλος υποψήφιος μέχρι στιγμής»

Συνέντευξη 6^η

«-Πιστεύετε ότι υπάρχει κάτι το οποίο δεν μας έχετε αποκαλύψει το οποίο θα μπορούσε να επηρεάσει την απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μία συνεργασία μαζί σας?»

«Σίγουρα δεν μπορείς να τα πεις όλα και σίγουρα προσπαθώ να κάνω μάρκετινγκ του εαυτού μου έτσι? Οπότε δεν θα σας πω κάποια πράγματα τα οποία πιστεύω εγώ ότι δεν πρέπει να τα πω δεν το συζητάω αυτό»

«-Είναι πολλά?» (γέλια)

«Σίγουρα δεν είναι πολλά εννοείται. Εσείς πιστεύετε ότι υπάρχει ο τέλειος υπάλληλος?»

«-Όχι δεν το πιστεύω όχι.»

Συνέντευξη 7^η

«-Εγώ δεν έχω κάτι άλλο, δεν ξέρω εσείς αν θέλετε να ρωτήσετε.»

«Ήταν το καλύτερο interview που έχω κάνει ποτέ. Όχι εγώ, οι ερωτήσεις που κάνετε..»

«-Προσπαθούμε....»

Συνέντευξη 9^η

«-Γιατί να επιλέξουμε εσάς για μια τέτοια θέση?»

«Αφού έχει το όνομά μου!!!»

«-Που το λέει?»

«Για δες με κεφαλαία γράμματα!!!»

Συνέντευξη 14^η

«-Πιστεύετε ότι υπάρχει κάτι που δεν μας έχετε αποκαλύψει ή κάτι που θα θέλατε να προσθέσετε το οποίο θα μπορούσε να επηρεάσει την απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μία συνεργασία μαζί σας?»

«Νομίζω ότι σίγουρα είπαμε αρκετά πράγματα. Μυστικά εντάζει υπάρχουνε»

«-Α μάλιστα! Αυτό το βάζω στο χιούμορ»

«Όχι νομίζω εντάζει ήταν από τις πιο ολοκληρωμένες συνεντεύξεις»

Συνέντευξη 16^η

«-Μάλιστα. Γιατί να διαλέξουμε εσάς για αυτή τη θέση?»

«Γιατί σας θεωρώ έξυπνο άνθρωπο.»

«-Μάλιστα αυτό δεν το είχα ξανακούσει ποτέ ομολογώ.»

Συνέντευξη 17^η

«-Μάλιστα. Υπάρχει κάποιος που να σας επηρεάζει στη ζωή σας, να σας εμπνέει να τον έχετε σαν πρότυπο..»

«Ωραίες ερωτήσεις πολύ ωραίες, αν με εμπνέει, σαν πρότυπο. Η μαμά μου, η οποία αν και δεν έχει σπουδάσει κατάφερε πολλά, κατάφερε να σπουδάσει εμάς...»

«-Πιστεύετε πως υπάρχει κάτι που δεν μας έχετε αποκαλύψει ή που θα θέλατε να προσθέσετε και το οποίο πιστεύετε ότι θα μπορούσε να επηρεάσει την απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μία δεύτερη συνέντευξη μαζί σας?»

«Ωραίο ερωτηματολόγιο. Εντάξει νομίζω ότι μίλησα πολύ, τα είπα όλα»

«-Γιατί να επιλέξουμε εσάς για αυτή τη θέση?»

«Αχ μ' αρέσει αυτό. Γιατί είμαι η καλύτερη τι να σας πω εγώ»

Συνέντευξη 18^η

«-Αυτή τη συνέντευξη που κάνουμε τη θεωρείται κάτι πολύ σημαντικό για εσάς?»

«Κανονικά θα έπρεπε να απαντήσω ότι είναι αλλά η αλήθεια είναι ότι έχω πάει σε τόσες συνεντεύξεις τώρα τελευταία που συνεπώς θα πω ότι δεν είναι»

Δεν διαπιστώθηκε ωστόσο αιτιώδης συνάφεια ανάμεσα στην εντύπωση που προσπάθησε ο κάθε συνεντευξιαζόμενος να δημιουργήσει και στην κρίση που σχημάτισε από τα μεμονωμένα αυτά στοιχεία ο συνεντευκτής. Το σύνολο της συνομιλίας και της διαδικασίας ήταν αυτό που υπερίσχυσε και καθόρισε την τελική απόφαση.

6.5. ΜΗ ΛΕΚΤΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Ένας από τους λόγους που επιλέχθηκε η μαγνητοσκόπηση των συνομιλιών και όχι η μαγνητοφώνηση ήταν η υπόθεση πως η οπτική επαφή με τα πρόσωπα που αλληλεπιδρούν θα πρόσθετε κάποιες πληροφορίες πολύτιμες για την ανάλυσή μας. Η δυνατότητα ερμηνείας των μη λεκτικών σημάτων θέλει εξειδικευμένες γνώσεις. Στην περίπτωση μας θα περιοριστούμε στα σημάδια που έλαβε υπόψη του ο συνεντευκτής θεωρώντας πως πρόκειται για έναν μέσο άνθρωπο που κατέχει περισσότερο εμπειρικές γνώσεις ερμηνείας της γλώσσας του σώματος.

Αρχικά παρατηρούμε ότι μόνο σε μία αναφορά προς τον πελάτη επεσήμανε κάποιο στοιχείο που θα μπορούσε να θεωρηθεί σχετικό. Γενικότερα δεν αιτιολόγησε τη γνώμη του με πληροφορίες που έλαβε κατ' αυτόν τον τρόπο. Παρατηρούμε ωστόσο, ότι στην πλειοψηφία τους οι υποψήφιοι που επέδειξαν έντονη μη λεκτική συμπεριφορά στήριξαν στην ουσία και με αυτόν τον εναλλακτικό τρόπο όσα υποστήριζαν με τα λεγόμενα τους.

Ο 1^{ος} υποψήφιος στεκόταν σφιχτός, σοβαρός και στημένος έτσι όπως ήταν και οι απαντήσεις του, ο 3^{ος} ο πιο ενθουσιώδης στον τρόπο έκφρασης και κίνησης, πρόβαλλε τον εαυτό του κατά τον ίδιο τρόπο και με τα λεγόμενα του, ο 6^{ος} ήταν πιο

αναλυτικός στην έκφρασή του με διάθεση για φιλοσοφία και συζήτηση και καθόταν αρκετά χαλαρός και «αραχτός»,θα λέγαμε, στη θέση του.

Οι υποψήφιοι της 5^{ης}, 9^{ης}, 14^{ης} και 18^{ης} συνέντευξης χαρακτηρίστηκαν ως υποτονικοί, χαμηλών τόνων, ήρεμοι και η στάση τους κατά τη διάρκεια της συζήτησης ήταν πιο αμυντική, οι απαντήσεις χωρίς νεύρο, ο τόνος της φωνής πιο χαμηλός και οι όποιες κινήσεις ανέκφραστες.

Η υποψήφια της 20^{ης} συνέντευξης φάνηκε πολύ καλά προετοιμασμένη καθώς όλες οι κινήσεις της - η χειραψία, το στήσιμο, η οπτική επαφή με το συνεντευκτή, η κίνηση των χεριών κλπ - φάνηκαν αρκετά καλά μελετημένες ώστε να συμβάλλουν στην προβολή μιας δυναμικής και αποφασιστικής παρουσίας.

Η 19^η υποψήφια είναι η μόνη για την οποία επεσήμανε ο ίδιος ο συνεντευκτής στην αναφορά του πως **«βγάζει μια ενγένεια στους τρόπους (συμπεριφορά, έκφραση).»**

Η 15^η υποψήφια ήταν η μόνη που δήλωνε επικοινωνιακή, ομιλητική και ίσως εξωστρεφής αλλά η γενικότερη στάση της, ο τόνος της φωνής της και οι λοιπές απαντήσεις της πρόδιδαν το ακριβώς αντίθετο. Ο συνεντευκτής στην αναφορά προς τον πελάτη αν και δήλωνε την άποψή του που ήταν ότι **«Είναι μάλλον περισσότερο εσωστρεφής από όσο και η ίδια πιστεύει και λιγότερο επικοινωνιακή από όσο δηλώνει»** δεν επεσήμανε από πού άντλησε αυτή την πληροφορία. Θεωρούμε ωστόσο ότι, πέρα από το περιεχόμενο των απαντήσεων, η μη λεκτική συμπεριφορά της υποψήφιας ενίσχυσε την άποψή του.

Το ζήτημα αυτό θα μπορούσε να αποτελέσει από μόνο του αντικείμενο μελέτης, οπότε στην παρούσα έρευνα θα περιοριστούμε λέγοντας πως σε καμία περίπτωση δεν διαπιστώθηκε σοβαρή διαφοροποίηση και ότι ο ρόλος της μη λεκτικής επαφής ήταν περισσότερο υποστηρικτικός και πρόσθετε κάποια στοιχεία ενισχύοντας τις ενδείξεις για την ύπαρξη ή όχι κάποιων χαρακτηριστικών ή συμπεριφορών των υποψηφίων.

6.6. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΩΝ

6.6.1. ΕΛΡΑΣΗ ΕΛΕΓΧΟΥ

Να υπενθυμίσουμε ότι όταν μιλάμε για εσωτερικούς υποψήφιους αναφερόμαστε σε εκείνους οι οποίοι αναλαμβάνουν την ευθύνη των πράξεών τους και θεωρούν πως έχουν τη δύναμη και ορίζουν τη ζωή τους. Ενώ εξωτερικοί

χαρακτηρίζονται οι άνθρωποι που πιστεύουν πως τρίτοι ή η μοίρα/τύχη καθορίζουν την πορεία της ζωής τους και μεταθέτουν συνήθως σε άλλους τις ευθύνες. Έρευνες δείξαν πως οι εσωτερικοί εκτίθενται περισσότερο, καθώς δεν διστάζουν να αναφερθούν σε τυχόν λάθη τους που θα τους εξέθεταν, από την άλλη όμως αξιολογούνται ως περισσότερο υπεύθυνοι και δυναμικοί. Στη συνέχεια θα προσπαθήσουμε να εντοπίσουμε σημεία των συνεντεύξεων που ενδεχομένως μαρτυρούν ότι ένας υποψήφιος είναι εσωτερικός ή όχι και πώς αυτό αξιολογήθηκε από τον συνεντευκτή.

1

«Έχετε αποτύχει σε κάτι?»

«Αν έχω αποτύχει σε κάτι? Έχω αποτύχει από αμέλεια από χαζομάρα είχα χάσει ένα μάθημα στο κολλέγιο γιατί δεν είχα πάει να το δώσω»

2

«Έχετε αποτύχει σε κάτι?»

«Ου σε πολλά, σε θέμα δουλειάς? Δηλαδή να μου πούνε κάνε μια δουλειά και να ...όχι ποτέ σε αυτό. Δεν ξέρω δεν υπάρχει σε αυτό ναι ή όχι μπορεί να τους ικανοποιήσες σε ένα βαθμό μπορεί να μην τους ικανοποιήσες. Δεν έχω ακούσει, ότι μου χουν πει...»

«Γενικά έτσι για την αποτυχία τι σκέφτεστε πως το αντιμετωπίζετε?»

Καλά εντάξει σίγουρα έχω αποτυχίες στη ζωή μου και σε συνεντεύξεις έχω πάει φυσικά για να είμαι εδώ δεν με παίρνει κανένας, τα πάω καλά δεν έχω πρόβλημα συνεργαζόμαστε ωραία»

«Θυμάστε να έχετε κάνει κάποιο λάθος το οποίο να σας έχει στοιχίσει στην εταιρία ?»

«Έκανα ένα λάθος δεν στοίχισε και ήμουν αρκετά τυχερός....»

3

«Έχετε αποτύχει σε κάτι?»

«Στη δεύτερη αίτηση»

5

«Έχετε αποτύχει?»

«Στα δικά μου έργα όχι ότι έχω αποτύχει απλά δεν πήγαν όπως θα περίμενα να πάνε»

«Ποια είναι η άποψή σας για την αποτυχία?»

«Αποτυχίες υπάρχουνε πολλές. Δηλαδή κάνεις ότι μπορείς να κάνεις το κυνηγάς όσο έχεις το περιθώριο γιατί πάντοτε δεν έχεις το χρόνο και το χρήμα να το κυνηγήσεις όσο θέλεις αλλά αν φτάσεις στο σημείο να πεις ότι αυτό το έκανα τελειώς λάθος, αυτό είναι αποτυχία να μη σκεφτείς κάποιους παράγοντες σημαντικούς που θα καταλήξουνε πρόβλημα ή αδιέξοδο. Εφόσον έχεις επιλογές για κάτι καλύτερο ή εφόσον θέλει απλά λίγο περισσότερο δουλειά εγώ δεν το θεωρώ αποτυχία τουλάχιστον, κάτι που αξίζει να προσπαθήσεις»

«Θυμάστε κάποιο σημαντικό λάθος που να έχετε κάνει που να έχει στοιχίσει στην εταιρία ή σε εσάς προσωπικά?»

«Στοιχίσει όχι, κάποια λαθάκια από βιασύνη κάποιο ναύλο που είχε κλείσει και τους περιμέναμε μία μέρα νωρίτερα ενώ ήρθαν μία μέρα αργότερα αυτό έχει τύχει το οποίο αντιμετωπίστηκε και από εμένα»

7

«Έχετε αποτύχει σε κάτι.»

«Ναι γενικά ή σε κάτι συγκεκριμένο»

«-Στη δουλειά σας. Κάτι που να έχει στοιχίσει στην εταιρία ή σε εσάς.»
«Όχι, που να έχει στοιχίσει στην εταιρία όχι. Λάθη έχω κάνει, δεν τα ξέρω όλα εννοείται»

8

«-Και πως τη λήξατε την συνεργασία?»
«Τι εννοείτε?»

«-Με απόλυση ή με παραίτηση?»
«Όχι στη Wella όποιος και να παραιτηθεί παίρνει αποζημίωση. Εγώ έθεσα κάποιους όρους δεν μπορούσαν να γίνουνε και ... πήρα και κάποια χρήματα παραπάνω λόγω..»

«-Έχετε αποτύχει ποτέ σε κάτι?»
«Με την έννοια βουτιά στο κενό»

«-Επαγγελματικά ας πούμε»
«Σίγουρα την πορεία μου στη Wella δεν τη θεωρώ σε καμία περίπτωση αποτυχημένη από τις πιο πριν εργασίες δεν μπορώ να πω ότι ήταν αποτυχία»

9

«-Έχετε αποτύχει ποτέ σε κάτι?»
«Όσον αφορά το θέμα της δουλειάς? Τουλάχιστον δεν έχω μετανιώσει ποτέ για ότι έχω κάνει. Μπορεί να ακούγεται εγωιστικό ή ...δεν έχω μετανιώσει μ' αρέσανε»

«-Έχετε κάνει κάποιο λάθος που να έχει στοιχίσει στην εταιρία ή σε εσάς?»
«Λάθος όχι δεν έχω κάνει»

10

«-Έχετε αποτύχει ποτέ σε κάτι?»
«Πέρασα το Δεκέμβριο, όχι 2005, 2004 συγγνώμη ναι 2004 όταν έδωσα εξετάσεις για τα ΔΛΠ και δεν πέρασα»

11

«-Έχετε αποτύχει ποτέ σε κάτι?»
«Αν έχω αποτύχει ποτέ σε κάτι... Έχω αποτύχει εδώ και σχεδόν ένα μήνα να βρω δουλειά καινούρια»
«-Θυμάστε να έχετε κάνει κάποιο σημαντικό λάθος που να έχει στοιχίσει στην εταιρία ή σε εσάς»
«Όχι»

12

«-Σας έχουν ασκήσει κριτική για κάτι?»
«Για κάτι που δεν έκανα σωστά? Στον επαγγελματικό χώρο? Ναι είχα κάνει κάποιο λάθος στο λογιστήριο αλλά επειδή μάθαινα δεν έγινε κάποια αυστηρή κριτική απλά»
«-Έχετε αποτύχει σε κάτι μέχρι στιγμής?»
«Ναι αρκετές φορές και με είχε πειράζει που απέτυχα. Απέτυχα? Απλά δέχτηκα κάποιες αρνήσεις όσον αφορά τα ελληνικά μεταπτυχιακά γιατί δεν ήμουν τόσο πολύ μέσα στο σύστημα αν γνωρίζετε δεν ξέρω αν γνωρίζετε για τα ελληνικά μεταπτυχιακά»
«-Θυμάστε να έχετε κάνει κάποιο σημαντικό λάθος που να σας έχει στοιχίσει σε κάποια από τις προϋπηρεσίες σας είτε προσωπικά»
«Όχι»

13

«-Ωραία. Έχετε αποτύχει ποτέ σε κάτι?»

«Ναι. Στο proficiency, το πήρα με την τρίτη αλλά εκεί μου είχε μείνει και 20 φορές να 'δυνα θα το έπαιρνα, ε και στη δουλειά φαντάζομαι δεν θυμάμαι κάτι φοβερό να έχω κάνει αλλά έχω κάνει.»

«-Κάποιο σημαντικό λάθος που να έχει στοιχίσει σε εσάς ή σε κάποια εταιρία θυμάστε?»

«Σημαντικό λάθος ναι, δεν το είχα κάνει εγώ, το διόρθωσα όμως. Εγώ όπως είπα είχα το οικονομικά, επειδή κόβαμε και αποδείξεις και τέτοια είχα και βιβλίο και είχα πάντα το θέμα με τις αποδείξεις με τους αριθμούς κλπ και είχε γίνει ένα απίστευτο λάθος που ήταν άλλοι οι αριθμοί πάνω στο βιβλίο άλλοι οι αριθμοί στην απόδειξη και άλλοι οι αριθμοί μέσα στον Η/Υ στο σύστημα οπότε είχε γίνει ένας πανικός αλλά τα καταφέραμε.»

«-Αυτός το καταλογίσανε σε εσάς ήταν λάθος σας?»

«Έλεπα μια μέρα ήμουν άρρωστη και είχε κάτσει ο Δημήτρης»

«-Άρα δεν ήταν δικό σας το λάθος»

«Όχι ναι απλά είχα πει στο Δημήτρη μη βγάλεις απόδειξη σήμερα πες είχα στενοχωρηθεί πάρα πολύ γιατί δεν ήθελα γενικότερα να γίνει όλη αυτή η ιστορία αλλά δικό μου φοβερό λάθος»

«-Φοβερό? Σημαντικό κάτι που να έχει στοιχίσει όχι μάλλον»

«Είχα κάποτε ένα παιδί που δεν μπήκε για μάθημα και δεν το είδα και γυρνώντας στο σπίτι είπε στη μαμά του ότι δεν με βάλανε να κάνω μάθημα, 13 χρονών βέβαια το κοριτσάκι και εκεί είχε γίνει ένας μεγάλος πανικός απλά αυτό.»

14

«-Έχετε αποτύχει ποτέ σε κάτι?»

«Ναι έχω αποτύχει. Επειδή ψάχνω τα όχι τα 2 τελευταία χρόνια, ναι περίπου τα τελευταία δύο χρόνια, ψάχνω για δουλειά, και επειδή έχω πάει σε πολλές συνεντεύξεις με έχουν απορρίψει γενικά εν μέρει αυτό το θεωρώ αποτυχία το ότι δεν με επιλέγουν»

«-Τι νομίζετε ότι φταίει?»

«Ε, εντάξει εγώ τα ρίχνω στην τύχη και στην ανεργία! Αλλά δεν νομίζω ότι είναι μόνο αυτό. Πολλές φορές φταίω εγώ στον τρόπο που παρουσιάζω τον εαυτό μου, φταίει ίσως το ότι έχω επιλέξει λάθος δουλειές στις οποίες δεν θα μπορούσα να ανταποκριθώ και επομένως αυτόματα δεν κάνω για τη θέση, φταίνε κάποιες δικές μου επιλογές»

«- Θυμάστε να έχετε κάνει κάποιο σημαντικό λάθος που να έχει στοιχίσει στη δουλειά σας?»

«Ναι λάθη συνεχώς, ακόμη και τώρα που η δουλειά μπορεί να μην είναι ιδιαίτερα σημαντική γίνονται λάθη, να δώσεις ένα λάθος τηλέφωνο και μετά να δεις να διαπιστώσεις ότι αυτό δεν είναι το σωστό νούμερο και ο άλλος να το έχει ανάγκη εκείνη την ώρα. Λάθη γίνονται σε καθημερινή βάση»

15

«-Έχετε αποτύχει ποτέ σε κάτι?»

«Στο....» δεν ακουγόταν για να απομαγνητοσκοπηθεί

«-Θυμάστε κάποια δύσκολη κατάσταση που χρειάστηκε να αντιμετωπίσετε, να πάρετε κάποια πρωτοβουλία?»

«Σε αυτό τον τελευταίο χρόνο υπάρχουν αρκετές δυσκολίες οπότε συζητάω με τη διευθύντριά μου, προτείνει λύσεις και τα βάζω κάτω»

16

«-Έχετε αποτύχει σε κάτι?»

«Αποτύχει δεν μπορώ να το πω. Ότι μπορεί να έκανα άλλες επιλογές που μπορεί να έβγαιναν σε καλύτερο ναι. Το ότι δε πέρασα στις πανελλήνιες για μένα δεν το λέω αποτυχία γιατί πέτυχα να κάνω αυτό που ήθελα κάπου αλλού. Απλώς δεν έτυχε...»

«-Θυμάστε να είχατε κάνει κάποιο λάθος που να είχε στοιχίσει σε εσάς ή στο γραφείο ή στις εργασίες στο πανεπιστήμιο?»
«Όχι»

17

«-Έχετε αποτύχει σε κάτι?»
«Ναι»

«-Θυμάστε κάποιο σημαντικό λάθος που να έχετε κάνει που να έχει στοιχίσει τη εταιρία ή σε εσάς προσωπικά?»
«Όχι»

18

«-Έχετε αποτύχει ποτέ σε κάτι?»
«Τι εννοείται έχω αποτύχει. Ναι 1^η φορά που έδωσα proficiency δεν το πήρα»

«-Θυμάστε να έχετε κάνει κάποιο σημαντικό λάθος που να έχει στοιχίσει σε εσάς ή στην εταιρία σας?»
«Ναι, λάθη συμβαίνουν και στον τομέα που είμαι εγώ έχει τύχει να κάνω κάποια λάθη. Καταληκτικά δεν έχουν στοιχίσει τόσο πολύ στην εταιρία η γνώμη μου γιατί αν κάποιος κάνει κάποιο λάθος ή άμεση αντίδρασή του το πώς χειρίζεται το λάθος είναι πολύ σημαντικό και έτσι κι αλλιώς κανείς δεν είναι αλάνθαστος δεν θα μπορούσα να πω όλοι κάνουμε λάθη, καθημερινά»

«-Απλά κάτι σημαντικό έτσι που να θυμάστε, κάποιο σημαντικό λάθος ας πούμε, στον επαγγελματικό χώρο μιλάμε πάντα έτσι.»
«Να σας πω και ένα πολύ συγκεκριμένο...»

19

«-Έχετε αποτύχει σε κάτι?»
«Δεν ξέρω αν μπορεί να θεωρηθεί αποτυχία αλλά θα ήθελα να έχω βρει δουλειά σε μικρότερο χρονικό διάστημα από αυτό που ψάχνω»

«-Τι πιστεύετε ότι...»
«Κατά τα Χριστούγεννα ήταν δύσκολη περίοδος γιατί δεν καλούσαν καν σε συνεντεύξεις»

«-Είναι δύσκολη περίοδος»
«Ναι κατά τη διάρκεια των γιορτών και το Γενάρι, μετά ξανάρχισε κάπως και κινούνται τα πράγματα. Αυτό λίγο με έχει απογοητεύσει δεν ξέρω αν θα το θεωρήσω αποτυχία δεν το βάζω κάτω πάντως ακούω ότι γενικότερα είναι δύσκολα τα πράγματα και παρηγορούμαι»

«-Τι πιστεύετε ότι φταίει και δεν..»
«Δεν ξέρω αν έχει να κάνει με μένα δεν πιστεύω ότι έχει να κάνει με εμένα πιστεύω ότι είναι πολύ δύσκολος ο εργασιακό χώρος, πολύ σκληρός, πολύ ανταγωνιστικός, υπάρχουν και κάποια άλλα πράγματα πάντα στη μέση νομίζω»

«-Θυμάστε κάποιο λάθος που να έχετε κάνει και να έχει στοιχίσει στην εταιρία ή σε εσάς προσωπικά?»
«Προσωπικά ναι έχω κάνει στην προσωπική μου ζωή»

«-Όχι στα προσωπικά σας, επαγγελματικά προσωπικά»
«Όχι»

20

«-Μάλιστα Έχετε αποτύχει ποτέ σε κάτι?»

«Ε, βέβαια δεν θα έχω αποτύχει αλλιώς θα ήμουν Θεός. Ναι έχω αποτύχει, τώρα να μου ρθει κάτι συγκεκριμένο»

«-Κάτι σημαντικό που να είχατε κάνει που να στοίχισε στην εταιρία ή σε εσάς»

«Δεν έχει, δεν θυμάμαι κάτι, πραγματικά θα το έλεγα, γιατί εντάξει όλοι οι άνθρωποι και επιτυχίες έχουμε και αποτυχίες έχουμε.»

Συνολικά παρατηρήσαμε ότι σχεδόν όλοι οι υποψήφιοι παραδέχονταν ότι έχουν αποτύχει σε κάτι ή έχουν κάνει λάθος, αλλά ελάχιστοι δίνανε από παράδειγμα (υποψήφιος Νο 1, 2, 3, 10, 14, 18), αναγνωρίζοντας την ευθύνη τους. Υπήρχαν επίσης και κάποιοι που θεωρούσαν υπεύθυνους για την αποτυχία τους εξωγενείς παράγοντες (π.χ. συνέντευξη 14 (εν μέρει): τα ρίχνει στην τύχη και την ανεργία που δεν βρίσκει δουλειά, συνέντευξη 16 : έτυχε να μην περάσει πανελλήνιες, συνέντευξη 19 : φταίει η εποχή και οι διασυνδέσεις κάποιων που η υποψήφια δυσκολεύεται να αποκατασταθεί επαγγελματικά).

Ο συνεντευκτής δεν φαίνεται να επικεντρώθηκε στις αναφορές του στα ζητήματα εσωτερικότητας-εξωτερικότητας, ωστόσο έλαβε συμπερασματικά υπόψη του τις σχετικές πληροφορίες που συνέλλεξε. Μόνο για την περίπτωση του 2ου υποψηφίου παρατήρησε τα εξής στην αναφορά του: *«Αφοπλιστικά ειλικρινής, δίνοντας παραδείγματα στις απαντήσεις του. Φαίνεται να είναι εργατικός και φιλότιμος, αλλά δεν εμπνέει σιγουριά»*. Φαίνεται πως στην περίπτωση αυτή λειτούργησε σε βάρος του υποψηφίου η αμεσότητα με την οποία παρουσίασε τον εαυτό του.

6.6.2. ΔΙΑΣΤΡΕΒΛΩΣΗ ΑΥΤΟΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ (self serving bias)

Στο σύνολό τους οι υποψήφιοι απέδιδαν τις επιτυχίες τους και τα μέχρι σήμερα επιτεύγματά τους στον εαυτό τους, ενώ για τις αποτυχίες, όπως διαπιστώσαμε και παραπάνω, επικαλούνταν συχνά εξωγενείς παράγοντες.

Όσον αφορά τη συμπεριφορά του συνεντευκτή δεν υπάρχουν σημεία που να μαρτυρούν ότι απέδωσε δικές του λανθασμένες συμπεριφορές στους υποψήφιους (π.χ. για τους λόγους που μία συνέντευξη διήρκησε χρονικά περισσότερο από το αναμενόμενο, ή για τους λόγους που μπορεί να καθυστέρησε στο ραντεβού ο υποψήφιος – είναι δηλαδή ο υποψήφιος ασυνεπής ή ο συνεντευκτής δεν του είχε δώσει σαφείς οδηγίες).

6.6.3. ΘΕΜΕΛΙΩΔΕΣ ΣΦΑΛΜΑ ΑΠΟΔΟΣΗΣ

Στην περίπτωση αυτή η μεροληψία έγκειται στο γεγονός ότι ο συνεντευκτής αντί να αποδίδει κάποιες πληροφορίες που λαμβάνει στις περιστάσεις καταφεύγει σε

ψυχολογικές ερμηνείες χρεώνοντας χαρακτηριστικά στον υποψήφιο που ενδεχομένως δεν ευσταθούν ή τουλάχιστον δεν είναι σε θέση να τα εξακριβώσει μέσα από μία συνέντευξη.

Στην παρούσα έρευνα μόνο δύο σημεία εντοπίστηκαν. Στην πρώτη περίπτωση και συγκεκριμένα στην 11^η συνέντευξη ο συνεντευκτής απέδωσε την απάντηση της υποψήφιας στο αντιδραστικό του χαρακτήρα της, χωρίς να αναλογιστεί ότι, αν είχε προβεί στις απαραίτητες διευκρινίσεις προκαταβολικά, δεν θα προκαλούσε την απορία ή τους προβληματισμούς της. Παραθέτουμε το σχετικό απόσπασμα της συνέντευξης και στη συνέχεια το σημείο της αναφοράς προς τον πελάτη που σχετίζεται με αυτή.

«-Καπνίζετε?»

Ναι

«-Πολύ?»

«Ναι»

«-Υπάρχει μια πολιτική στην εταιρία ότι δεν καπνίζετε μέσα στους χώρους, υπάρχει άλλος χώρος»
«Αυτό ας πούμε κρίνει?»

«-Όχι, απλώς σας το αναφέρουμε ότι υπάρχει αυτή η πολιτική.»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Πειράχτηκε με την ερώτηση για το κάπνισμα και φαίνεται λίγο αντιδραστική

Η δεύτερη περίπτωση είναι η 18^η συνέντευξη κατά την οποία η υποψήφια μιλούσε χαρακτηριστικά αργά, έκανε πολλαπλές παύσεις και σκεφτόταν πολύ πριν απαντήσει. Ο συνεντευκτής κατέφυγε αρχικά σε μία προσωπική ερώτηση, την οποία αποδέχτηκε η υποψήφια και την απάντησε. Στη συνέχεια προσπάθησε να αποδώσει τη συμπεριφορά αυτή στην κατάσταση, ρωτώντας την υποψήφια πόσο σημαντική θεωρεί αυτή τη συνάντηση. Εκείνη του απάντησε πως δεν τη βρίσκει ιδιαίτερα σημαντική και τελικά κατέληξε σε κάποια συμπεράσματα για την προσωπικότητα της υποψήφιας. Στη συνέχεια παραθέτουμε και πάλι το σχετικό απόσπασμα της συνέντευξης και το σημείο της αναφοράς προς τον πελάτη που σχετίζεται με αυτή.

«-Θα σας κάνω μια προσωπική ερώτηση αν θέλετε απαντάτε. Μένετε μόνη σας στην Αθήνα ή με την οικογένειά σας?»

«Οι γονείς μου έχουν χωρίσει. Ο πατέρας μου και ο αδερφός μου μένουν στην Κρήτη, η μητέρα μου μένει μόνη της στην Αθήνα και εγώ με μία συγγάτοικο»

«-Αυτή τη συνέντευξη που κάνουμε τη θεωρείται κάτι πολύ σημαντικό για εσάς?»

«Κανονικά θα έπρεπε να απαντήσω ότι είναι αλλά η αλήθεια είναι ότι έχω πάει σε τόσες συνεντεύξεις τώρα τελευταία που συνεπώς θα πω ότι δεν είναι»

ΑΝΑΦΟΡΑ: Έδειξε πολύ σοβαρή, πολύ σκεπτική και λίγο άχρωμη. Μάλλον έχει προσωπικά προβλήματα.

6.7. Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΣΥΝΕΝΤΕΥΚΤΗ

Είναι απόλυτα κατανοητό ότι σε μία διαδικασία αλληλεπίδρασης δύο προσώπων, όσο και αν όλοι οι παράγοντες έχουν ελεγχθεί και προκαθοριστεί, το προσωπικό στοιχείο είναι σχεδόν αδύνατο να αποκλειστεί. Στην περίπτωση μας πληρούνται όλα τα εχέγγυα για μία κατά το ανθρωπίνως δυνατό αμερόληπτη συνέντευξη. Υπάρχουν οι περιγραφές των θέσεων εργασίας, οι σχετικές αγγελίες προσέλευσης των κατάλληλων υποψηφίων, δομημένες συνεντεύξεις -οι ερωτήσεις των οποίων στηρίζονται σε άξονες που καλύπτουν τους παράγοντες εξέτασης και επιλογής των υποψηφίων- και ένας καταρτισμένος συνεντευκτής με ακαδημαϊκή εξειδίκευση σε ζητήματα διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού και επιλογής προσωπικού.

Όμως ακόμη και σε αυτή την περίπτωση πρέπει να λάβουμε υπόψη μας την επιρροή που ενδεχομένως άσκησε η παρουσία του συνεντευκτή στον κάθε υποψήφιο, την αντίδραση που μπορεί να μην την προκάλεσαν οι ερωτήσεις αυτές καθαυτές, αλλά ο τόνος της φωνής και το ύφος με το οποίο απευθύνθηκε στον κάθε υποψήφιο ο συνεντευκτής και το πώς ο κάθε υποψήφιος εξέλαβε τη στάση του, αλλά και οι επαγγελματικές εμπειρίες του συνεντευκτή και οι προσωπικές καταβολές του που ενδεχομένως επηρεάζουν την κρίση του.

Αν και δεν παρατηρήσαμε σημαντικές αποκλίσεις ως προς τον τρόπο προσέγγισης των υποψηφίων και μπορούμε να πούμε ότι είχαν προβλεφθεί και ελεγχθεί εξ αρχής πολλοί σχετικοί παράγοντες, θα πρέπει να λάβουμε υπόψη μας όλες αυτές τις παραμέτρους κατά την ερμηνεία των αποτελεσμάτων μας. Το βέβαιο είναι ότι ο συνεντευκτής που διενήργησε τις συνεντεύξεις ήταν το ίδιο πρόσωπο, το οποίο ήταν εφοδιασμένο με τα κατάλληλα προσόντα και είχε την απαραίτητη εκπαίδευση για τη θέση αυτή και ότι σε κάθε περίπτωση ο ίδιος ο πελάτης είναι αυτός που τελικά θα επιλέξει εκείνον από τους επικρατέστερους υποψηφίους που αξιολογεί καταλληλότερο για την επιχείρησή του.

7. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Αν και τα όρια μεταξύ μεροληψίας και κριτηρίου επιλογής είναι δυσδιάκριτα θα πρέπει ωστόσο να τα λάβουμε υπόψη μας, ώστε να ερμηνεύσουμε αντικειμενικά τα αποτελέσματά μας. Έτσι το γεγονός, για παράδειγμα, ότι για κάποιες θέσεις εργασίας προσκλήθηκαν σε συνέντευξη εκπρόσωποι μόνο του ενός φύλου, αποτελεί κριτήριο και όχι διάκριση και δικαιολογείται απόλυτα αν αναλογιστούμε ότι ο πελάτης ήθελε να τηρήσει τις ισορροπίες σε μία ομάδα που ως τώρα απαρτιζόταν αποκλειστικά από εκπροσώπους του άλλου φύλου. Κατά συνέπεια δεν αρκεί να τηρήσουμε κατά γράμμα κάποιες διαδικασίες προκειμένου να μην υποπέσουμε σε μεροληπτικά σφάλματα, αλλά θα πρέπει να λάβουμε σοβαρά υπόψη μας κάποια περιφερειακά δεδομένα που αν τα παραβλέπαμε θα καταλήγαμε στο ίδιο σφάλμα που πασχίζουμε να αποφύγουμε.

Οι συνεντεύξεις εξάλλου στο σύνολό τους δεν παρουσιάζουν ουσιώδη δείγματα διακρίσεων και μεροληψιών. Ειδικότερα δεν παρατηρήθηκαν διακρίσεις αναφορικά με το φύλο, την ηλικία, την εμφάνιση, την οικογενειακή κατάσταση, το δικαστικό ή ιατρικό ιστορικό, τις πεποιθήσεις ή την καταγωγή των υποψηφίων. Επίσης δεν εντοπίστηκαν μεροληπτικές διαστρεβλώσεις που να προέρχονται από το φαινόμενο «όμοιος με εμένα», ή από προσωπική προτίμηση του συνεντευκτή ή σχετικά με τη χημεία που θα μπορούσε να έχει με τους συνεργάτες του ο υποψήφιος. Επίσης δεν παρατηρήθηκε επιλεκτική επεξεργασία πληροφοριών σε βάρος υποψηφίων, ούτε οι εντυπώσεις που προσπάθησαν να κερδίσουν οι υποψήφιοι λειτούργησαν σε βάρος άλλων υποψηφίων. Η λεκτική επικοινωνία επίσης φάνηκε να έχει μόνο ενισχυτικό σε όσα ειπώθηκαν ρόλο. Κατά τον ίδιο τρόπο φαίνεται ότι λειτούργησαν και οι διαδικασίες αποδόσεων, εκτός από μεμονωμένες ίσως περιπτώσεις.

Για λεπτομερείς παρατηρήσεις μπορεί κανείς να ανατρέξει στα σχετικά κεφάλαια. Ακόμη όμως και κάποια σημεία που εντοπίστηκαν και επισημάνθηκαν δεν μπορούμε να πούμε με βεβαιότητα ότι έπαιξαν καθοριστική σημασία, καθώς τα αντικειμενικά προσόντα ήταν αυτά που βάρυναν στην τελική επιλογή και απόδειξη για αυτό είναι ότι πολλοί υποψήφιοι, στους οποίους ενδεχομένως ασκήθηκε μεροληπτική ερώτηση ή αναφορά, προκρίθηκαν στο επόμενο στάδιο ενώ άλλοι, στους οποίους δεν παρατηρήθηκαν σχετικές διακρίσεις, παρέμειναν έξω από τη



διαδικασία. Από την άλλη πλευρά αυτό είναι και το κύριο νόημα της δημιουργίας ενός short list των επικρατέστερων υποψηφίων που θα μεταβούν στην τελική αξιολόγηση από ομάδα συνεντευκτών, στην οποία τον κύριο λόγο έχει ο ενδιαφερόμενος πελάτης.

Ωστόσο δεν μπορούμε να παραβλέψουμε το γεγονός ότι η σχέση του συμβούλου με την εταιρία πελάτη στηρίζεται κυρίως σε μία εμπορική συναλλαγή, κάτι που τροποποιεί τις ισορροπίες. Το γεγονός ότι οι εταιρίες πελάτες μεταθέτουν το βάρος της ευθύνης επιλογής των υποψηφίων σε ένα τρίτο μέρος δεν σημαίνει σε καμία περίπτωση ότι νομιμοποιούνται να προβούν σε διακρίσεις και μεροληψίες. Πάντα θα υπάρχουν επαρκείς δικαιολογίες, πίσω από τις οποίες η κάθε εταιρία θα προσπαθεί να νομιμοποιήσει τυχόν επιλογές της, αλλά εκεί ακριβώς έγκειται ο ρόλος του συμβούλου, ο οποίος καλείται να προστατέψει τόσο τη φήμη του, όσο και τα εμπλεκόμενα μέρη (πελάτη και υποψήφιο). Οφείλει να εξισορροπήσει τις ανάγκες των δύο πλευρών, τηρώντας μία αμερόληπτη, κατά το δυνατό, στάση, νουθετώντας παράλληλα και τα δύο μέρη, όπου και όταν αυτό απαιτούν οι περιστάσεις.

Παράλληλα προσπαθήσαμε να αντλήσουμε πληροφορίες και από τους ίδιους τους υποψήφιους σχετικά με το πώς αντιλήφθηκαν εκείνοι την όλη διαδικασία, μέσα από τα ανώνυμα ερωτηματολόγια που συμπληρώνανε μετά το πέρας της συνέντευξης, με τη διαδικασία που περιγράψαμε αναλυτικά παραπάνω. Πίνακας με αυτά τα αποτελέσματα παρατίθεται στο παράρτημα. Εκείνο που στο σημείο αυτό θα θέλαμε να επισημάνουμε είναι ότι *οι υποψήφιοι αναγνώρισαν την εγκυρότητα της διαδικασίας (φαινομενική εγκυρότητα), πιστεύουν ότι η συγκεκριμένη συνέντευξη θα παίζει σημαντικό ρόλο στην τελική αξιολόγηση και επιλογή και έμειναν ευχαριστημένοι από την όλη διαδικασία.* Το μόνο σημείο που έκανε κάποιους υποψήφιους να νιώσουν άβολα ή το βρήκαν περιττό ήταν όταν τους απευθύνθηκαν ερωτήσεις σχετικά με την προσωπικότητά τους και καλούνταν οι ίδιοι να αναφερθούν σε θετικά και αρνητικά στοιχεία του χαρακτήρα τους.

Τα ζητήματα που τέθηκαν ανοίγουν το δρόμο για περαιτέρω έρευνα η οποία θα μπορούσε να εξετάσει καθένα παράγοντα χωριστά και σε βάθος, χρησιμοποιώντας μεγαλύτερο δείγμα και παρεμβάλλοντας περισσότερα κριτήρια. Το τελικό πόρισμα της παρούσας εργασίας αφήνει ένα αισιόδοξο μήνυμα για την ελληνική αγορά εργασίας. Παρά το γεγονός ότι η επιλογή προσωπικού ως διαδικασία βρίσκεται σε πρώιμο στάδιο και λίγες εταιρίες της έχουν προσδώσει τη βαρύτητα που της αρμόζει, τα δείγματα των προσφερόμενων υπηρεσιών είναι ενθαρρυντικά. Οι εταιρίες

συμβούλων, αν κρίνουμε από το παράδειγμά μας, αντιμετωπίζουν με σοβαρότητα και επαγγελματισμό τη διαδικασία και φαίνεται να μην υστερούν από αντίστοιχους οργανισμούς του εξωτερικού που εφαρμόζουν χρόνια τώρα τις πρακτικές αυτές. Ωστόσο θα χρειαστεί πολύ προσπάθεια και αρκετός χρόνος εωσότου ωριμάσουν τόσο οι διαδικασίες όσο και η νοοτροπία της αγοράς πάνω σε ζητήματα ευαίσθητα και μείζονος σημασίας, όπως είναι οι ανθρώπινοι πόροι.

ΞΕΝΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ ΚΑΙ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Alderfer, C., McCord, C. (1970). Personal & Situational factors in the recruitment interview. *Journal of applied psychology*, 54, 377-385
2. Anderson, N., Shackleton, V. (1990) Decision making in the graduate selection interview: A field study. *Journal of occupational psychology*, 63, 63-76. Στο Dam, K. (2003). Trait perception in the employment interview: A five-factor model perspective. *International journal of selection and assessment*, 11, 43-55
3. Barrick, M., Mount, M. (1991). The big five personality dimensions and job performance: A meta-analysis. *Personnel Psychology*, 44, 1-26. Στο Burger, J. Cardwell, D. (2000) Personality, social activities, job-search behavior and interview success: Distinguishing between PANAS Trait positive affect and NEO Extraversion. *Motivation and Emotion*, 24, 51-62
4. Barrick, M., Patton, G., Haugland, S. (2000). Accuracy of interviewer judgments of job applicant personality traits. *Personnel Psychology*, 53, 925-950. Στο Dam, K. (2003). Trait perception in the employment interview: A five-factor model perspective. *International journal of selection and assessment*, 11, 43-55
5. Bartram, D. (2000). Internet recruitment and selection: Kissing frogs to find princes. Στο Riggio, R. (2003). *Introduction to Industrial/Organizational Psychology* (4th ed.). New Jersey: Prentice Hall
6. Beardwell, I., Holden, L., Claydon, T. (2004). *Human Resource Management. A contemporary Approach* (4th ed). London: F.T. Prentice Hall
7. Binning, J., Goldstein, M., Garcia, M., Scattaregia, J. (1988). Effects of Preinterview Impresssions on Questioning Strategies in Same- and Opposite-Sex Employment Interviews. *Journal of applied psychology*, 73, 30-37
8. Bolster, B. J. & Springbett, B. M. (1961). The reaction of interviewers to favorable and unfavorable information. *Journal of applied psychology*, 45, 97-103. Στο Κάντας, Α.(1998). *Οργανωτική – Βιομηχανική Ψυχολογία. Μέρος 2^ο:Επιλογή-Αξιολόγηση Προσωπικού*. Αθήνα: Ελληνικά Γράμματα
9. Breakwell, G. (1990). *Η Συνέντευξη μτφρ. – επιμέλεια: Κάντας, Α. Αθήνα: Ελληνικά Γράμματα*

10. Burger, J. Cardwell, D. (2000) Personality, social activities, job-search behavior and interview success: Distinguishing between PANAS Trait positive affect and NEO Extraversion. *Motivation and Emotion*, 24, 51-62
11. Byrne, D. (1971). *The attraction paradigm*. New York: Academic Press. Στο Graves, L., Powell, G. (1995). The effect of sex similarity on recruiters' evaluations of actual applicants: A test of the similarity-attraction paradigm. *Personnel Psychology*, 48, 85-98
12. Cardwell, D., Burger, J. (1998) Personality characteristics of job applicants and success in screening interviews. *Personnel Psychology*, 51, 119-136. Στο Burger, J. Cardwell, D. (2000) Personality, social activities, job-search behavior and interview success: Distinguishing between PANAS Trait positive affect and NEO Extraversion. *Motivation and Emotion*, 24, 51-62
13. Corbridge, M., Pilbeam, S. (1998). *Employment resourcing*. Great Britain: Financial Times. Pitman Publishing.
14. Cuming, M. (1985) *The theory and practice of personnel management* (5th ed.). London: Heinemann
15. Dalessio, A., Imada, A. (1984). Relationships between interview selection decisions and perceptions of applicant similarity to an ideal employee and self: A field study. *Human relations*, 37, 67-80. Στο Sears, G., Rowe, P. (2003). A personality based similar-to-me-effect in the employment interview: conscientiousness, affect-versus competence-mediated interpretations, and the role of job relevance. *Canadian journal of behavioral science*, 35, 13-24
16. Dam, K. (2003). Trait perception in the employment interview: A five-factor model perspective. *International journal of selection and assessment*, 11, 43-55
17. Deschamps, J.-C. (1997). Attribution or explanations in everyday life. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 6 (1), 7-24
18. Dipboye, R. (1982). Self-fulfilling prophecies in the selection/recruitment interview. *Academy of management review*, 7, 579-587. Στο Phillips, A., Dipboye, R. (1989) Correlational tests of predictions from a process model of the interview, *Journal of applied psychology*, 74, 41-52
19. Dipboye, R., Macan, T. (1988). A process view of the selection-recruitment interview. Στο R. Schuler, V. Huber, S. Youngblood (Eds) *Reading in personnel and human resource management* (pp 217-232) NY: West Στο

- Phillips, A., Dipboye, R. (1989) Correlational tests of predictions from a process model of the interview, *Journal of applied psychology*, 74, 41-52
20. Eder, R. W., Kucmar, K. M., & Ferris, G. R. (1989). *Employment interview research: history and synthesis*. Στο R. W. Eder & G. R. Ferris (Eds.) *The employment interview: Theory, research and practice*. Newbury Park, Cal.: Sage.
 21. Eder, R., Ferris, G. (Eds.). (1989). *The employment interview: Theory, research and practice*. Newbury Park, Cal.: Sage.
 22. Eder, R, Harris, M. (Eds.). (1999). *The employment interview handbook*. Thousand Oaks: Sage publications Ltd
 23. Feeley, T. (2002). Comment on Halo effects in rating and evaluation research. *Human communication research*, 28, 578-586
 24. Fisicaro, S., Lance, C. (1990). Implications of three causal models for the measurement of the halo error. *Applied psychological measurement*, 14, 419-429. Στο Feeley, T. (2002). Comment on Halo effects in rating and evaluation research. *Human communication research*, 28, 578-586
 25. Flippo, E. (1976). *Principles of personnel management* (4th ed.). New York: McGraw-Hill
 26. Forsythe, S. (1990). Effect of applicant's clothing on interviewer's decision to hire. *Journal of applied social psychology*, 20, 1579-1595. Στο Eder, R, Harris, M. (Eds.). (1999). *The employment interview handbook*. Thousand Oaks: Sage publications Ltd
 27. French, W. (1986). *Human Resources Management*. Boston: Houghton Mifflin Company
 28. Gatewood, R., Feild, H. (1998). *Human Resource Selection* (4th ed.) Fort Worth: The Dryden Press
 29. Gifford, R., Ng, F., Wilkinson, M. (1985). Nonverbal cues in the employment interview: Links between applicant qualities and interviewer judgments. *Journal of applied psychology*, 70, 729-736
 30. Goldberg, C. (2003). Applicant reactions to the employment interview. A look at demographic similarity and social identity theory. *Journal of business research*, 56, 561-571

31. Goldberg, C. (2005). Relational demography and similarity attraction in interview assessments and subsequent offer decisions. *Group & organization management*, 30, 597-624
32. Graves, L., Powell, G. (1995). The effect of sex similarity on recruiters' evaluations of actual applicants: A test of the similarity-attraction paradigm. *Personnel Psychology*, 48, 85-98
33. Greenlaw, P., Biggs, W. (1979). *Modern Personnel Management*. Philadelphia: W.B. Saunders
34. Grossman, R. (2005). The under-reported impact of age discrimination and its threat to business vitality. *Business Horizons*, 48, 71-78
35. Harris, M., Fink, L. (1987). A field study of applicant reactions to employment opportunities: Does the recruiter make a difference? *Personnel Psychology*, 40, 765-784
36. Herriot, P. (1989). Attribution theory and interview decision. Στο R. W. Eder & G. R. Ferris (Eds.) *The employment interview: Theory, research and practice*. Newbury Park, Cal.: Sage. Στο Κάντας, Α.(1998) *Οργανωτική – Βιομηχανική Ψυχολογία. Μέρος 2^ο:Επιλογή-Αξιολόγηση Προσωπικού*. Αθήνα: Ελληνικά Γράμματα
37. Hindle, T. (1998). *Interviewing Skills*. London: Dorling Kindersley
38. Janz, T. (1989). *The patterned behavior description interview: The best prophet of the future is the past*. Στο R. W. Eder& G. R. Ferris (Eds.) *The employment interview: Theory, research and practice*. Newbury Park, Cal.: Sage. Στο Κάντας, Α.(1998). *Οργανωτική – Βιομηχανική Ψυχολογία. Μέρος 2^ο:Επιλογή-Αξιολόγηση Προσωπικού*. Αθήνα: Ελληνικά Γράμματα
39. Jucius, M. (1979). *Personnel management* (9th ed.). Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc.
40. Kleges, R., Klem, M., Hanson, C., Eck, L., Ernst, J., O'Laughlin, D., Garrot, A & Rife, R. (1989). The effects of applicant's health status and qualifications on simulated hiring decisions. *Journal of obesity*, 14, 527-535. Στο Eder, R, Harris, M. (Eds.). (1999). *The employment interview handbook*. Thousand Oaks: Sage publications Ltd
41. Knouse, S. (1994). Impressions of the resume: The effects of applicant education, experience and impression management. *Journal of business and psychology*, 9, 33-45. Στο Thoms, P., McMasters, R., Roberts, M.,

- Dombkowski, D. (1999). Resume characteristics as predictors of an invitation to interview. *Journal of business and psychology*, 13, 339-356
42. Larkin, C., Pines, A. (1979). No fat persons need apply. Experimental studies of the overweight stereotype and hiring preference. *Work and occupations*, 6, 312-327. Στο Watkins, L., Johnston, L. (2000). Screening job applicants: The impact of physical attractiveness and application quality. *International journal of selection and assessment*, 8, 76-84
43. Latham, G. P. (1989). The reliability, validity, and practicality of the situational interview. Στο R. W. Eder & G. R. Ferris (Eds.) *The employment interview: Theory, research and practice*. Newbury Park, Cal.: Sage. Στο Κάντας, Α. (1998) *Οργανωτική – Βιομηχανική Ψυχολογία. Μέρος 2^ο: Επιλογή-Αξιολόγηση Προσωπικού*. Αθήνα: Ελληνικά Γράμματα
44. Lin, T., Dobbins, G., Farh, J. (1992). A field study of race and race and age similarity effects on interview ratings in conventional and situational interviews. *Journal of applied psychology*, 77, 363-371. Στο Eder, R., Harris, M. (Eds.). (1999). *The employment interview handbook*. Thousand Oaks: Sage publications Ltd
45. Macan, T., Dipboye, R. (1990). The relationship of interviewers' preinterview impressions to selection and recruitment outcomes. *Personnel Psychology*, 43, 745-768
46. Phillips, A., Dipboye, R. (1989) Correlational tests of predictions from a process model of the interview, *Journal of applied psychology*, 74, 41-52
47. Pingitore, R., Dugoni, B., Tindale, R., Spring, B. (1994). Bias against overweight job applicants in a simulated employment interview. *Journal of Applied Psychology*, 79, 909-917. Στο Watkins, L., Johnston, L. (2000). Screening job applicants: The impact of physical attractiveness and application quality. *International journal of selection and assessment*, 8, 76-84
48. Riggio, R. (2003). *Introduction to Industrial/ Organizational Psychology*. (4th ed.). New Jersey: Prentice Hall
49. Robertson, I., Smith, M. (2001). Personnel selection. *Journal of occupational and organizational psychology*, 74, 441-472
50. Rogers, D., Sincoff, M. (1978). Favorable impression characteristics of the recruitment interviewer. *Personnel Psychology*, 31, 495-504

51. Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. Στο Deschamps, J.-C. (1997). Attribution or explanations in everyday life. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 6 (1), 7-24
52. Rowe, D. M. (1989). Unfavorable information and interview decision. Στο R. W. Eder & G. R. Ferris (Eds.) *The employment interview: Theory, research and practice*. Newbury Park, Cal.: Sage. Στο Κάντας, Α.(1998) *Οργανωτική – Βιομηχανική Ψυχολογία. Μέρος 2^ο:Επιλογή-Αξιολόγηση Προσωπικού*. Αθήνα: Ελληνικά Γράμματα
53. Salgado, J. (1999). Personnel selection methods. Στο C. L. Cooper & I. T. Robertson (Eds). *International review of industrial & organizational psychology*. New York: Wiley. Στο Robertson, I., Smith, M. (2001). Personnel selection. *Journal of occupational and organizational psychology*, 74, 441-472
54. Salgado, J., Moscoso, S. (2002) Comprehensive meta-analysis of the construct validity of the employment interview. *European journal of work and organizational psychology*, 11, 299-324
55. Sears, G., Rowe, P. (2003). A personality based similar-to-me-effect in the employment interview: conscientiousness, affect-versus competence-mediated interpretations, and the role of job relevance. *Canadian journal of behavioral science*, 35, 13-24
56. Silvester, J., Anderson-Gough, F.-M., Anderson, N., Mohamed, A. (2002). Locus of control, attributions and impression management in the selection interview. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 75, 59-76
57. Silvester, J., Anderson, N., Hadleton, E., Cunningham-Snell, N., Gibb, A. (2000). A cross-modal comparison of telephoned and face to face selection interviews in graduate recruitment. *International journal of selection and assessment*, 8, 16-21. Στο Robertson, I., Smith, M. (2001). Personnel selection. *Journal of occupational and organizational psychology*, 74, 441-472
58. Spector, P. (2000). *Industrial and Organizational Psychology. Research and Practice*. (2nd ed). New York: John Wiley & Sons, Inc.

59. Thoms, P., McMasters, R., Roberts, M., Dombkowski, D. (1999). Resume characteristics as predictors of an invitation to interview. *Journal of business and psychology*, 13, 339-356
60. Tom, V. (1971). The role of personality and organizational images in the recruiting process. *Organizational behavior and human performance*, 6, 573-592
61. Van Vianen, A., Willemsen, T. (1992). The employment interview: The role of sex stereotypes in the evaluation of male and female job applicants in the Netherlands. *Journal of applied social psychology*, 22, 471-492. Στο Eder, R, Harris, M. (Eds.). (1999). *The employment interview handbook*. Thousand Oaks: Sage publications Ltd
62. Vance, R., Kuhnert, K., Farr, J. (1978). Interview judgements: Using external criteria to compare behavioral and graphic scale ratings. *Organizational behavior and human performance*, 22, 279-294
63. Watkins, L., Johnston, L. (2000). Screening job applicants: The impact of physical attractiveness and application quality. *International journal of selection and assessment*, 8, 76-84

ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ ΚΑΙ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Κάντας, Α.(1998). *Οργανωτική – Βιομηχανική Ψυχολογία. Μέρος 2^ο:Επιλογή-Αξιολόγηση Προσωπικού*. Αθήνα: Ελληνικά Γράμματα
2. Παπαστάμου, Σ. (1989). *Εγχειρίδιο Κοινωνικής Ψυχολογίας*. Αθήνα: Οδυσσέας
3. Σκουλάς, Ν., Οικονομάκη, Κ. (1998). *Διαχείριση και ανάπτυξη ανθρώπινων πόρων*. Μαρούσι: Δ. & Γ. Καλοφωλιάς Εκδοτική Α.Ε.
4. Χυτήρης, Λ. (2001). *Διοίκηση Ανθρωπίνων Πόρων*. Αθήνα: Interbooks

ПАРАРТИМА

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ	104
ΑΠΟΜΑΓΝΗΤΟΣΚΟΜΗΜΕΝΕΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ	105
Η ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΤΟΥ ΣΥΝΕΝΤΕΥΚΤΗ	106
ΘΕΣΗ 1η: SALES REPRESENTATIVES - ΑΓΓΕΛΙΑ	113
ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΘΕΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ	114
ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ	116
Συνέντευξη 1η	118
Συνέντευξη 2η	126
Συνέντευξη 3η	134
Συνέντευξη 4η	142
Συνέντευξη 5η	150
Συνέντευξη 6η	157
ΘΕΣΗ 2η : KEY ACCOUNT MANAGER - ΑΓΓΕΛΙΑ	165
ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΘΕΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ	166
ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ	168
Συνέντευξη 7η	169
Συνέντευξη 8η	177
ΘΕΣΗ 3η: FINANCIAL ACCOUNTANT - ΑΓΓΕΛΙΑ	185
POSITION DESCRIPTION	186
ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ	188
Συνέντευξη 9η	189
Συνέντευξη 10η	197
ΘΕΣΗ 4η: RECEPTIONIST SECRETARY - ΑΓΓΕΛΙΑ	206
POSITION DESCRIPTION	207
ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ	209
Συνέντευξη 11η	212
Συνέντευξη 12η	218
Συνέντευξη 13η	224
Συνέντευξη 14η	232
Συνέντευξη 15η	239
Συνέντευξη 16η	244
Συνέντευξη 17η	253
Συνέντευξη 18η	260
Συνέντευξη 19η	269
Συνέντευξη 20η	277
INTERVIEW FEEDBACK- ΑΝΩΝΥΜΟ	285
ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΑΝΩΝΥΜΩΝ FEEDBACK	286
ΔΗΛΩΣΗ ΑΠΟΔΟΧΗΣ ΜΑΓΝΗΤΟΣΚΟΠΗΣΗΣ	287

ΑΠΟΜΑΓΝΗΤΟΣΚΟΠΗΜΕΝΕΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ

Η ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΤΟΥ ΣΥΝΕΝΤΕΥΚΤΗ

-Καλησπέρα σας
Γεια σας

-Θα πάμε τη διαδικασία όπως γίνεται και με τους υποψηφίους. Να ξεκινήσουμε από το βιογραφικό σας σημείωμα. Και θέλουμε να μας πείτε πρώτα για σπουδές και έπειτα επαγγελματικά τι έχετε κάνει

Έκανα σπουδές στην Αγγλία στο Πανεπιστήμιο του Aston. Οι σπουδές μου ήταν στη διοίκηση επιχειρήσεων και έπειτα στη διοίκηση προσωπικού και έκανα και ένα μεταπτυχιακό πάλι στο Birmingham στο Πανεπιστήμιο του Αστον και εξειδικεύτηκα σε θέματα διοίκησης προσωπικού

-Αυτό ήταν δική σας επιλογή ή από κάπου είχατε ένα ερέθισμα να ασχοληθείτε με το αντικείμενο
Ήταν δική μου επιλογή γιατί θεώρησα ότι η διοίκηση επιχειρήσεων πρώτα και κύρια περιλαμβάνει τη διοίκηση προσωπικού

-Μάλιστα. Και επιστρέψατε Ελλάδα...

Επέστρεψα Ελλάδα και άρχισα να στέλνω CV να βρω δουλειά. Ήταν λίγο δύσκολο στην αρχή να βρω πάνω στο αντικείμενο μου, δεν έβρισκα και πολλές αγγελίες και επειδή άρχισε να περνάει ο καιρός και να ανησυχώ αν θα βρω πάνω στο αντικείμενό μου είπα να ξεκινήσω από κάτι που θα είχε σχέση με τη διοίκηση επιχειρήσεων και τις πωλήσεις οπότε μπήκα σε μια εταιρία πληροφορικής και συμβούλων επιχειρήσεων.

-Μάλιστα. Το ενδεχόμενο να εργαστείτε στο εξωτερικό γιατί το αποκλείσατε;
Ήταν οικογενειακοί οι λόγοι.

-Πως ήταν η πρώτη σας επαγγελματική εμπειρία στην?

Ήταν μεγάλο σχολείο, ειδικά στις πωλήσεις που έπρεπε από την αρχή να ετοιμάσω ένα πλάνο πωλήσεων, να βρω τρόπους προώθησης κάποιου προϊόντος που μου είχε ανατεθεί, όλη την επικοινωνία με τους πελάτες να κάνουμε σεμινάρια, να κάνουμε συνέδρια, να μάθω και εγώ το προϊόν - η πληροφορική είναι κάτι με το οποίο δεν είχα ιδιαίτερη σχέση πριν μπω στην εταιρία – αλλά τελικά πήγε αρκετά καλά.

-Οι σπουδές που είχατε κάνει πιστεύετε ότι σχετίζονται με το κομμάτι στο οποίο κληθήκατε να εργαστείτε;

Εν μέρει ναι γιατί το συγκεκριμένο το πακέτο software που προωθούσα στην αγορά είχε να κάνει πολύ με το πώς κάποιος κατανοεί έτσι όλη την επιχείρηση, τις διαδικασίες που περιλαμβάνονται μέσα σε μια εταιρία και ήταν μια ευκαιρία να μάθω το κομμάτι γύρω από αυτό και τις διαδικασίες.

-Και η «GRANT THORNTON CONSULTING AE» πως προέκυψε;

Ήτανε μέσα από μια γνωριμία που είχε γίνει στην προηγούμενη εταιρία από κάποια υπάλληλο της εταιρίας η οποία είχε κάποιους γνωστούς στην «GRANT THORNTON», είπε να προωθήσει το βιογραφικό μου, κάναμε κάποιες συζητήσεις, ήθελα κι εγώ κάποια στιγμή να ασχοληθώ με το αντικείμενο μου και είπε ας δώσουμε κάποιο βιογραφικό, ας το προωθήσουμε εν πάση περιπτώσει, έχω και εγώ κάποιες γνωριμίες εκεί και κάπως έτσι έγινε η διαδικασία.

-Και γενικά η μέχρι τώρα εμπειρία στην «GRANT THORNTON» και πάνω στο αντικείμενο είναι ακριβώς έτσι όπως τα περιμένατε;

Είναι ακριβώς όπως τα περίμενα σε σχέση με αυτά που έχω σπουδάσει και με αυτά που θέλω να κάνω, αυτά που μου δίνει ελευθερία και η εταιρία να κάνω, υπήρξε λίγη απογοήτευση σε σχέση με τους πελάτες και γενικά με τις καταστάσεις που επικρατούν στην αγορά.

-Μάλιστα. Σε ποια περίπτωση θα συζητάγατε το ενδεχόμενο να διακόψετε τη συνεργασία με αυτή την εταιρία ή θα αποχωρούσατε, θα επιλέγατε άλλο κλάδο για να φύγετε, μια άλλη εταιρία ενδεχομένως. Τι θα ήταν αυτό που θα σας έκανε να σταματήσετε τη συνεργασία

Θα έλεγα καθαρά οι σχέσεις συνεργασίας με τον εργοδότη παρά οι συνθήκες εργασίας που βρίσκω απέναντι σε πελάτες

-Θέλετε να μας πείτε τι είναι αυτό που σας αρέσει περισσότερο και τι αυτό που σας αρέσει λιγότερο στη διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού?

Καταρχήν μου αρέσει που ασχολούμαι με όλο τον κύκλο της διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού από το να καταλάβω η εταιρία τι θέλει από έναν υποψήφιο, να βγάλουμε την αγγελία να κάνουμε όλη τη διαδικασία της επιλογής, και βέβαια όλες τις άλλες εργασίες τις οποίες περιλαμβάνει η διαχείριση του προσωπικού να αναπτύξουμε ενδεχομένως προγράμματα εκπαίδευσης, να κάνουμε αξιολόγηση των υποψηφίων κλπ. Βέβαια δεν σας κρύβω ότι υπάρχουν και κάποιες στιγμές που υπάρχουν έτσι και κάποιες γραφειοκρατικές δουλειές που πρέπει να γίνουν οι οποίες δεν είναι και τόσο συναρπαστικές, αλλά νομίζω ότι σε όλες τις δουλειές υπάρχει κάτι τέτοιο.

-Αυτό θα λέγατε ότι είναι κάτι που δεν σας αρέσει?

Αυτό θα έλεγα ότι είναι κάτι που μου αρέσει λιγότερο. Και βέβαια πάντα έχω και μία κατεύθυνση μέσα μου των πωλήσεων να αναπτύξω το πελατολόγιο και μου αρέσει πάρα πολύ η επαφή με πελάτες, να δούμε κι εμείς τι μπορούμε να τους προσφέρουμε σαν υπηρεσίες

-Γενικά πριν έρθετε στην Ελλάδα τι εικόνα είχατε για το συμβουλευτικό κλάδο? Ξέρατε γενικά πως κινούνται τα πράγματα, ποιες είναι οι μεγάλες εταιρίες?

Όχι. Είχα μία πολύ θολή εικόνα του τι ακριβώς συμβαίνει στην Ελλάδα. Είχα κάνει κάποιες σχετικές εργασίες για το συμβουλευτικό κλάδο στο Πανεπιστήμιο μου στο Μεταπτυχιακό όπου εκεί πέρα είχαμε κάνει μια ανάλυση των μεγάλων εταιριών, αλλά όχι νομίζω ότι αυτό που βρήκα στην Ελλάδα είναι κάτι άλλο από αυτό που είχα στο μυαλό μου στο εξωτερικό

-Ενημέρωση για το χώρο από πού λάβατε?

Καθαρά όταν άρχισα να ασχολούμαι στην εταιρία την πρώτη, πριν δεν είχα κάποια ενημέρωση έτσι συγκεκριμένη. Ότι είχα διαβάσει στον τύπο τέτοια πράγματα

-Αναφέρατε ότι το να ασχοληθείτε με πωλήσεις και προσέγγιση πελατών αποτελεί κάτι που θα σας ενδιέφερε. Γιατί το λέτε αυτό, πως ακριβώς το σκέφτεστε?

Αυτό που είπα, μου αρέσει η επαφή με τον κόσμο, να βλέπω τι γίνεται καταρχήν και στην αγορά, είναι πολύ σημαντικό για να αναπτύξεις έτσι και τις υπηρεσίες που θέλεις να προωθήσεις μέσα στην εταιρία

-Και αν μιλήσουμε για το πώς φαντάζεστε τον εαυτό σας πέντε χρόνια μετά τι θα μου λέγατε?

Να έχω αναπτύξει μία ομάδα ατόμων ενδεχομένως γύρω από μένα οι οποίοι θα είναι όλοι επαγγελματίες και θα μπορούν να προσφέρουν υπηρεσίες ουσίας και ποιότητας στους πελάτες.

-Για πάμε λοιπόν στην εργασιακή σας εμπειρία. Πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν οι συνάδελφοί σας?

Θέλω να πιστεύω ότι σκέφτονται για μένα ότι είμαι ευχάριστος στη συνεργασία, ότι προσπαθώ να βοηθώ όπου μπορώ, εεε γενικά αυτό

-Και για ποιο πράγμα μέχρι σήμερα σας έχουν ασκήσει κριτική προϊστάμενοι ή συνάδελφοι?

Στην αρχή στην πρώτη μου εμπειρία στις πωλήσεις μου λέγανε ίσως να είμαι λίγο πιο επιθετικός με τους πελάτες, να μη χάνουμε στόχους, να πιέζω λίγο τα πράγματα και γενικότερα ίσως είμαι λίγο πιο ήπιων τόνων από ότι χρειάζεται σε αυτό το κομμάτι των πωλήσεων. Από την άλλη την πλευρά αυτό θα έλεγα με έχει βοηθήσει όμως στην επαφή μου με τους πελάτες και στην εν γένει διαδικασία.

-Πέρα από αυτό που αναφέραμε νωρίτερα για το γραφειοκρατικό κομμάτι που είναι το βαρετό υπάρχει κάτι άλλο που σας έχουν αναθέσει μέχρι σήμερα και δεν το έχετε ολοκληρώσει, είτε επειδή ήταν βαρετό είτε ήταν δύσκολο

Καμιά φορά όταν υπάρχει αρκετός φόρτος εργασίας όταν χρειάζεται να γίνει παράλληλα και κάποιο ψάξιμο πραγμάτων το οποίο απαιτεί αρκετό χρόνο αυτό καμιά φορά λίγο το βρίσκω δύσκολο να το καταφέρω και αυτό ίσως απαιτεί και κάποιος να εργάζεται και παραπάνω

-Εσείς είστε διατεθειμένος για κάτι τέτοιο? Ή θεωρείτε ότι ο προσωπικός χρόνος πρέπει να μένει προσωπικός χρόνος?

Ο προσωπικός χρόνος πρέπει πάντα να υπάρχει για να υπάρχει και κάποια ισορροπία αλλά δυστυχώς πλέον οι ρυθμοί της ζωής έχουν αλλάξει και κάποιος πρέπει γενικώς να ενημερώνεται κάθε μέρα και όπως και όπου μπορεί

-Θα μας πείτε σε ποια θέματα έχετε-αν έχετε- διαφωνήσει με προϊστάμενο?

Κυρίως σε θέματα που έχουν σχέση με τη διαχείριση των πελατών, να υπάρχει κάποιος καλύτερος τρόπος αντιμετώπισης των πελατών.

-Θέλετε να μας φέρετε ένα παράδειγμα, αν μπορείτε, για να καταλάβουμε τι εννοείτε όταν λέτε διαχείριση

Ας πούμε ότι όταν προκύπτουν κάποια συγκεκριμένα προβλήματα στους πελάτες, για μια συγκεκριμένη περίπτωση μιλάω τώρα, εγώ επέμενα ότι έπρεπε να λυθούν κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο και όπως ήταν καλύτερα να τους αντιμετωπίσει ενώ υπήρχαν φορές που προϊστάμενοι μου έλεγαν αυτό δεν είναι τόσο σημαντικό, δεν χρειάζεται να επιμείνουμε τόσο πολύ...

-Και τελικά τι έγινε, ποιος υπερίσχυσε?

Τελικά υπερίσχυσε η δική μου άποψη, το έψαξα όσο περισσότερο μπορούσα και κατάφερα να το λύσω εγώ με έναν συγκεκριμένο τρόπο.

-Από την πλευρά της η διοίκηση το αναγνώρισε αυτό ή δεν αντιλήφθηκε καν ...

Το αναγνώρισε σιωπηλά θα λέγαμε

-Ιδανικά πως θα θέλατε έναν προϊστάμενο?

Να είναι συνεργάσιμος, να είναι ανοιχτός σε νέες ιδέες, να μπορεί να δίνει κατευθύνσεις και νομίζω το πιο σημαντικό είναι να έχει κάποιο όραμα και μια στρατηγική για την εταιρία.

-Υπήρχαν πολιτικές στις επιχειρήσεις που έχετε εργαστεί μέχρι σήμερα που δεν σας έβρισκαν σύμφωνο?

Θα έλεγα ότι κάθε εταιρία έχει πάντα και τους άτυπους κανόνες οι οποίοι πάντα δεν μπορούν να σε βρίσκουν σύμφωνο αλλά κάποιο συγκεκριμένο πρόβλημα που να έχει δημιουργηθεί σε μένα δεν βρίσκω.

-Στη μέχρι τώρα επαγγελματική σας εμπειρία χρειάστηκε να πάρετε πρωτοβουλία για κάποια θέματα και ποια ήταν αυτά? Θέλετε να μας πείτε...

Ένα συγκεκριμένο παράδειγμα ήταν στην προηγούμενη εταιρία που ήμουν όταν μας έτυχε ένα μεγάλο έργο με έναν αρκετά μεγάλο πελάτη, μεγαλύτερο στην Ελλάδα στον κλάδο του όπου χρειάστηκε να κάνω ένα project management της όλης κατάστασης, της διαχείρισης του πελάτη, να 'ρθούν σύμβουλοι από το εξωτερικό, να κανονίσουμε που θα μείνουν, τι θα κάνουν, πως θα είναι το πρόγραμμα που θα δώσουμε στον πελάτη και ήταν πάρα πολύ και ενδιαφέρον και δύσκολο σαν εγχείρημα να το καταφέρουμε οπότε ..

-Αυτό όλο λειτούργησε με δική σας πρωτοβουλία η διοίκηση δεν είχε δώσει κάποιες κατευθύνσεις αν θα έρθουν αυτοί από το εξωτερικό, και πως θα κινηθούν τα πράγματα.

Το είχαν αφήσει εντελώς σε εμένα και σε έναν άλλο σύμβουλο που ήμασταν μαζί στο έργο.

-Και γενικά τις κινήσεις σας πως τις αντιμετώπισαν?

Μας είχαν αφήσει πλήρη πρωτοβουλία σε αυτό το θέμα

-Υπάρχουν άνθρωποι που θέλουν να εργάζονται σε μια εταιρία με σταθερές δομές, με περιγραφές θέσεων εργασίας, με τηρούμενα ωράρια ενώ πάλι άλλοι προτιμούν ένα περιβάλλον στο οποίο οι εργαζόμενοι εργάζονται πιο ομαδικά φέρουν σε πέρας τις εργασίες όλοι μαζί, χωρίς να κοιτούν το ρολόι, συμπληρώνουν ο ένας τον άλλο και γενικά υπάρχει πρωτοβουλία. Τον εαυτό σας σε ποια από τις δύο κατηγορίες θα τον βλέπατε?

Θα έλεγα κάπου στη μέση γιατί καμιά φορά και η πολύ μεγάλη αλληλεξάρτηση και όπου δεν υπάρχουν διαχωρισμοί που σταματάει η δουλειά του ενός και αρχίζει η δουλειά του άλλου καμιά φορά δεν βοηθάει την εταιρία. Νομίζω κάπου στη μέση.

-Μάλιστα. Θυμάστε κάτι που να έχετε πετύχει και να είστε σήμερα περήφανος γι' αυτό, στον επαγγελματικό χώρο?

Θέλω να πιστεύω ότι γενικώς τα καταφέρνω, τα έχω καταφέρει μέχρι στιγμής και στην προηγούμενη μου δουλειά και στην τωρινή.

-Δεν ξεχωρίζετε κάτι....

Θα έλεγα ιδιαίτερα ότι κατάφερα να πουλήσω ένα προϊόν που δεν το είχε πουλήσει η εταιρία μου εδώ και τέσσερα χρόνια, ειδικά σε αυτό το συγκεκριμένο πελάτη που καταφέραμε και το πουλήσαμε ήταν πολύ σημαντικό.

-Τι θεωρείτε λοιπόν επιτυχία και τι σημαίνει για σας?

Νομίζω επιτυχία είναι κάποιος να είναι ευχαριστημένος με αυτό που κάνει και να εισπράττει την ικανοποίηση και την επιβράβευση από τους γύρω του.

-Πότε σας δημιουργείται κίνητρο για να δουλέψετε πιο αποδοτικά?

Μ' αρέσουν πολύ τα νέα πράγματα, οι νέες ιδέες και να υπάρχει και επιβράβευση για αυτό που κάνεις, είτε υλική είτε ψυχολογική, όπως θέλει να το πει κανείς.

-Η αναγνώριση γενικά τι ρόλο παίζει για εσάς. Θέλετε να σας αναγνωρίζουν οι άλλοι?

Νομίζω ότι είναι σημαντικό μέρος της επαγγελματικής ζωής, νομίζω ότι χρειάζεται, πρέπει να υπάρχει στο επάγγελμα

-Υπάρχει κάποιο πρόσωπο στη ζωή σας το οποίο σας εμπνέει σας επηρεάζει, το έχετε ως πρότυπο
Όχι, δεν υπάρχει

-Γενικά υπάρχει κάτι στη ζωή σας στο οποίο να έχετε αποτύχει?

Ε, νομίζω αυτό είναι μέρος της ζωής, όλοι αποτυγχάνουμε σε κάτι. Το θέμα είναι και μέσα από την αποτυχία να καταλαβαίνουμε τα μαθήματα ας πούμε και να συνεχίζουμε.

-Αυτά στα οποία έχετε αποτύχει υπήρχε κάτι που να είναι τόσο σημαντικό ή κάποιο λάθος που να έχει στοιχίσει σε εσάς ή στην επιχείρηση στην οποία εργάζεστε?

Νομίζω μικρολαθάρια πάντα γίνονται αλλά κάτι σημαντικό όχι

-Γενικά η αποτυχία τι σημαίνει για σας?

Μάθημα

-Έχει χρειαστεί να δουλέψετε σε κάποια ομάδα για να ολοκληρώσετε ομαδικά το project?

Πολλές φορές

-Γενικά η θέση σας ποια ήτανε στα πλαίσια αυτής της συνεργασίας?

Νομίζω ότι εξαρτάται πάντα από το project, το ποιος δουλεύει, ποιος ξέρει καλύτερα την κατάσταση, έχει τύχει να ακολουθώ τους άλλους αλλά 'χει τύχει και να ηγηθώ.

-Έχετε βρεθεί στη δύσκολη θέση κάποιος από την ομάδα να μην έχει ολοκληρώσει το δικό του κομμάτι κάτι που θα έχει αντίκτυπο και για τους υπόλοιπους και πως αντιμετωπίστηκε το πρόβλημα?

Συνήθως προσπαθούμε να το καλύψουμε τα υπόλοιπα μέλη που δουλεύουμε

-Γενικά με ποιους ανθρώπους θα λέγατε ότι συνεργάζεστε καλύτερα?

Νομίζω με τους ανοιχτόμυαλους, με αυτούς που είναι έτσι εξωστρεφείς

-Γιατί?

Γιατί είναι κάτι που το επιδιώκω και εγώ. Μ' αρέσει να συναναστρέφομαι με τους ανοιχτόμυαλους

-Τι πιστεύετε ότι θα αποκομίσετε?

Συνήθως έχουν περισσότερη ενέργεια

-Και με ποιους προτιμάτε να μην συνεργάζεστε ή έχετε πρόβλημα στο να συνεργάζεστε?

Με κάποιους που είναι σοβαροφάνεις ενδεχομένως και τα βλέπουν τα πράγματα κάπως και τα φουσκώνουν πιο πολύ από όσο πρέπει., ή ότι τα γνωρίζουν όλα και δεν θέλουν να αφήνουν τίποτα στον άλλο.

-Γενικά θα λέγατε ότι ανάμεσα στους εσωστρεφείς και τους εξωστρεφείς ανθρώπους συνεργάζεστε με κάποια κατηγορία καλύτερα?

Όχι δεν θα το 'λεγα. Νομίζω είναι να βρεις το κουμπί του άλλου και κάθε άνθρωπος κάτι έχει να δώσει αρκεί να βγάλεις τον καλύτερό του εαυτό.

-Τον εαυτό σας που ακριβώς τον βλέπετε σε αυτές τις κατηγορίες ανθρώπων
Νομίζω ότι εξαρτάται την περίπτωση, την κατάσταση

-Πως αντιδράτε όταν αντιλαμβάνεστε ότι αμφισβητούν την ειλικρίνιά σας?
Οπωσδήποτε δεν είναι κάτι που μπορεί κάποιος να το ανεχτεί εύκολα αλλά στον επαγγελματικό χώρο θα προσπαθήσω να καταλάβω την κατάσταση πως έχει και να υποστηρίξω τη θέση μου.

-Γενικά για ποια πράγματα ανησυχείτε επαγγελματικά?
Να υπάρχει δουλειά, να υπάρχουν πελάτες, να μπορεί κάποιος να κάνει το πρόγραμμά του

-Και γενικά τι κάνετε ώστε να καταπολεμήσετε αυτές τις έννοιες?
Προσπαθώ εγώ να προγραμματίζω τα πράγματα ώστε να είναι proactive αντί για reactive.

-Δύσκολες αποφάσεις ποιες είναι για σας?
Αυτές που ίσως κρύβουν ρίσκο μεγάλο.

-Και μεγάλο ρίσκο τι θεωρείτε?
Κάτι που μπορεί να διακινδυνεύσει τη θέση μου, τη θέση αυτών που με υποστηρίζουν

-Υπάρχει τρόπος να το προλάβουμε αυτό, να το ελέγξουμε?
Πάλι νομίζω είναι θέμα όταν υπάρχει μια σημαντική απόφαση να κάθεται κάποιος και να βάζει κάτω και τα συν και τα πλην και να παίρνει έτσι τις αποφάσεις.

-Είναι μια ευθύνη που σας έχει τύχει να αναλάβετε μέχρι τώρα?
Ε συμβαίνει αρκετές φορές. Κάτι πάρα πολύ σημαντικό δεν θα το έλεγα αλλά νομίζω οι περισσότερες καταστάσεις έτσι πρέπει να αντιμετωπίζονται

-Και σε αυτές τις περιπτώσεις πιστεύετε θα πρέπει να αναλαμβάνει την ευθύνη ένας ή να τη μοιράζεται με τα ανώτερα στελέχη της διοίκησης?
Αυτό νομίζω πάει ανάλογα με την κατάσταση

-Τα ελαττώματά σας σαν άνθρωπος πιστεύετε ότι είναι ποια?
Ίσως καμιά φορά δίνω περισσότερες ευκαιρίες σε ανθρώπους σε συνεργάτες από όσο θα έπρεπε

-Σας έχει συμβεί κάτι που σας έχει απογοητεύσει και το λέτε αυτό?
Ναι, ένα μικρό παράδειγμα θα δώσω. Μπορεί κάποιος υποψήφιος να μην έρθει σε κάποιο ραντεβού και εγώ να προσπαθήσω να τον ξαναδώ παρόλα αυτά που αν το πεις αυτό σε κάποιον εργοδότη θα σου πει σίγουρα να μην τον ξαναδείς

-Από την άλλη πλευρά δεν θα έπρεπε να λαμβάνουμε και τον ανθρώπινο παράγοντα που θα έπρεπε να εξετάζουμε πάντα για να είμαστε και αμερόληπτοι
Θα έπρεπε αλλά δυστυχώς διαπίστωσα ότι κάποιος που του έδωσα μία 2^η ευκαιρία μετά, επειδή τον προώθησα κιόλας στον εργοδότη, στο ραντεβού που κάναμε πάλι δεν ήρθε, οπότε αυτό χτυπάει κάποιο καμπανάκι μέσα μου ότι θα πρέπει ίσως να είμαι πιο σκληρός μέσα μου

-Γενικά είναι εύκολο ή δύσκολο να σας ικανοποιήσει ένας εργοδότης
Θα έλεγα σχετικά εύκολο

-Τι είναι αυτό που θα σας κάλυπτε και λέτε εύκολο?
Να υπάρχει κάποια προοπτική και να με ικανοποιήσει σε αυτά που θα του ζητήσω τα οποία νομίζω δεν υπερβαίνουν το μέσο άνθρωπο

-Υπήρχε κάποια δύσκολη κατάσταση που χρειάστηκε να χειριστείτε ή να πάρετε εσείς κάποια δύσκολη απόφαση, θυμάστε να μας πείτε?
Έχει τύχει σε project να μην πηγαίνουν καλά τα πράγματα, η επικοινωνία για να μας στείλουν κάποια πράγματα που θα 'πρεπε να 'ταν από χτες εδώ πέρα, τέτοιες καταστάσεις με πελάτες.

-Και ...αντιμετωπίζονται ακόμη και εκτός χρόνου.

Αντιμετωπίζονται αρκεί να υπάρχει καλή διάθεση, να είσαι και εσύ να έχει υπομονή με τον πελάτη, τον προμηθευτή, θέλει έναν λεπτό χειρισμό

-Γενικά σε αυτές τις περιπτώσεις που βγαίνουμε εκτός προγραμματισμένου χρόνου και υπάρχει άγχος και πίεση πως ανταποκρίνεστε?

Νομίζω ότι πρέπει να υπάρχει και λίγο πίεση, σε μένα λειτουργεί θετικά τις περισσότερες φορές αρκεί να μην ξεφεύγουμε από τα όρια και βάζουμε πίεση εκεί που δεν χρειάζεται.

-Γενικά νομίζετε δεν είστε από τους ανθρώπους που λειτουργούν καλύτερα με στρες με άγχος

Γενικά νομίζω δεν βοηθάει, καλό είναι κάποιος να προγραμματίζει, να τα προβλέπει από πριν ώστε να μην αντιμετωπίζει αυτά τα φαινόμενα

-Τους δύσκολους ή τους αγενείς ανθρώπους που μπορεί να είναι προϊστάμενοι, συνεργάτες ή πελάτες πως τους αντιμετωπίζετε?

Καταρχήν νομίζω θα πρέπει να πηγαίνουμε στην αιτία του προβλήματος, γιατί κάποιος φέρεται έτσι αν έχει δικίο και να προσπαθούμε να βλέπουμε και τη δική του πλευρά πάντα. Αν τώρα είναι έτσι ο χαρακτήρας του χρειάζεται χαμόγελο, χρειάζεται υπομονή, και ίσως να υψώσεις και εσύ λίγο τον τόνο σου αν αυτός ο άνθρωπος επιμένει χωρίς λόγο.

-Έχει τύχει ποτέ σε στιγμή που εξυπηρετείτε πελάτη ο εργοδότης να σας κάνει συστάσεις και πως το αντιμετωπίσατε?

Από όσο θυμάμαι όχι

-Αν σας συνέβαινε?

Έχει συμβεί μετά, να μιλάω στο τηλέφωνο με πελάτη και μετά να μου κάνει κάποιες συστάσεις αλλά πάντα καλοπροαίρετες πως να μιλάω καλύτερα με τον πελάτη αλλά όχι κάποιο σημαντικό λάθος απλά μια σύσταση για να γίνει καλύτερη η διαδικασία.

-Αν μιλήσουμε υποθετικά, τη στιγμή που εξυπηρετείτε κάποιο πελάτη ή όπως λέτε κάνετε μια επαφή για να προσελκύσετε κάποιο πελάτη σας κάνει συστάσεις εκείνη τη στιγμή, τι αντίδραση θα είχατε?

Νομίζω ότι εκείνη τη στιγμή δεν θα έκανα κάτι αλλά αν ήταν κάτι που πραγματικά με πείραζε θα το έλεγα μετά, αλλά σίγουρα όχι μπροστά στον πελάτη.

-Έχει χρειαστεί ποτέ να καθυστερήσετε ή να λείψετε έκτακτα από την εργασία σας και πως σας αντιμετώπισαν?

Με κατανόηση γιατί ήταν δικαιολογημένο

-Έχει προκύψει ποτέ πρόβλημα με κάποιο συνάδελφο στα πλαίσια της εργασίας και ποιος το έλυσε τελικά?

Σίγουρα δεν μπορείς με όλους τους χαρακτήρες να τα πηγαίνεις πολύ καλά.

Σ' αυτά τα πλαίσια σίγουρα υπήρχαν κάποια μικροπροβλήματα κάποιες φορές αλλά δεν δίνω συνέχεια και συνήθως λύνονται με το χρόνο και στον επαγγελματικό χώρο δεν νομίζω ότι σε κανένα αρέσει να κρατάει έτσι τέτοιες καταστάσεις

-Αν έπεφτε στην αντίληψή σας ή κάποιος συνάδελφος σας εκμυστηρευόταν ότι κλέβει πράγματα της εταιρίας ή υποκλέπτει δεδομένα, ποια θα ήταν η δική σας αντίδραση?

Θα προσπαθούσα να μιλήσω μαζί του για να δούμε τι ακριβώς έχει γίνει. Νομίζω για τα δεδομένα της εταιρίας πρέπει να το αναφέρει κάποιος στη διοίκηση γιατί αφορούν και την εταιρία αλλά και τον καθένα προσωπικά

-Σε περίπτωση που αντιλαμβανόσασταν ότι κλέβει πράγματα συναδέλφων ή δικά σας?

Ε, νομίζω θα ήμουν ακόμη πιο αυστηρός μαζί του

-Θα το λύνετε μόνος σας ή και πάλι θα ζητάγατε τη συνδρομή κάποιου ανωτέρου για να διευθετηθεί το ζήτημα

Δεν χρειάζεται συνδρομή ανωτέρου όταν κλέβει δικά σου πράγματα, νομίζω είναι προσωπικό

-Αν θεωρούσατε ότι τα μέτρα ασφαλείας που παρέχει η εταιρία δεν είναι επαρκή

Νομίζω ότι θα το ανέφερα, θα έκανα κάποια αναφορά σε αυτό

-Αν η θέση εργασίας στην οποία ήρθατε και είστε τώρα δεν ανταποκρινόταν σε αυτό που είχατε στο μυαλό σας και έχοντας κάνει μία μετακίνηση πως θα το αντιμετωπίζατε?

Αν είναι στο αντικείμενό μου νομίζω θα εξαντλούσα όλα τα περιθώρια για να μπορέσω να το κάνω να δουλέψει και μετά θα κινούσα μία διαδικασία για να φύγω

-Από την προηγούμενη επιχείρηση που χρειάστηκε να φύγετε πως σας αντιμετώπισαν?

Ίσως λίγο κάπου μέσα τους το περίμεναν δεδομένου ότι δεν εργαζόμουν ακριβώς στο αντικείμενό μου αλλά είδα και κάποια πικρία

-Είχατε προετοιμάσει το κλίμα για την αποχώρηση ή συνέβη έκτακτα?

Είχα μιλήσει στον προϊστάμενο, στον συνεργάτη ο οποίος προϊστάται του τμήματος αλλά στη διοίκηση όχι.

-Σας ζήτησαν κάποιο χρονικό διάστημα προσαρμογής μέχρι να φύγετε ή δεν χρειάστηκε.

Όχι τυπικά εγώ κάθισα δυο βδομάδες και μετά αποχώρησα

-Πιστεύετε πως υπάρχει κάτι που δεν μας έχετε αποκαλύψει ή που θα θέλατε να προσθέσετε και το οποίο πιστεύετε ότι θα μπορούσε να επηρεάσει την απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μία δεύτερη συνέντευξη μαζί σας?

Όχι νομίζω ήταν πολύ αναλυτικές οι ερωτήσεις που κάνατε

-Αν σας επιλέγαμε τώρα για μία θέση HR ποια πιστεύετε ότι θα ήταν εκείνα τα στοιχεία για τα οποία θα σας επέλεγαν (ή για ποια στοιχεία πιστεύετε ότι σας είχαν επιλέξει) ?

Θέλω να πιστεύω ότι είμαι επικοινωνιακός, ότι καταφέρνω να φέρνω εις πέρας projects που χρειάζονται και συντονισμό και οργάνωση και είμαι καλός σε αυτό που κάνω.

-Γενικά αν θεωρήσουμε ότι όλοι οι υποψήφιοι πληρούνε τα τυπικά προσόντα και έχουν τα στοιχεία του χαρακτήρα, τι είναι αυτό το ιδιαίτερο που εσείς έχετε και θα πρέπει να προτιμήσουμε εσάς?

Ότι παράγω ιδέες

-Και με βάση τα προσόντα σας και την προϋπηρεσία ποιος πιστεύετε ότι θα ήταν ένας μισθός ικανοποιητικός που να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις της θέσης

Αν πούμε ότι έχω μια προϋπηρεσία 3-4 χρόνων, εντάξει δεν ήταν ακριβώς πάνω στο αντικείμενο αλλά ήταν κάπως σχετική, νομίζω ότι ένας μισθός από 1.200 € με 1500 € καθαρά θα ήταν εντάξει

-Αν σας έλεγαν ότι σε όλα τα άλλα τα βρίσκουμε αλλά τα οικονομικά είναι λίγο παραπάνω, θα ήσασταν διατεθειμένος, προκειμένου να εργαστείτε πάνω στο αντικείμενο, να ρίξετε λίγο τις οικονομικές σας απαιτήσεις?

Νομίζω ότι όταν έχεις κάτι ως στανταρ και κανονίζεις τη ζωή σου γύρω από αυτό είναι δύσκολο να πέσεις παρακάτω, αν είναι για πολύ. Αν είναι λίγο εντάξει αν και καλό είναι να είσαι εξαρχής ικανοποιημένος με αυτό που θέλει να σου δώσει ο εργοδότης.

-Μάλιστα, εγώ έχω καλυφθεί. Ευχαριστώ πολύ

Κι εγώ ευχαριστώ

ΘΕΣΗ 1η: SALES REPRESENTATIVES - ΑΓΓΕΛΙΑ

Ο πελάτης μας, η Εταιρία, μέλος της μεγαλύτερης πολυεθνικής εταιρίας ενδυμάτων στον κόσμο, που εκπροσωπεί κάποια από τα πιο επιτυχημένα και αγαπημένα brands διεθνώς, αναζητά:

SALES REPRESENTATIVES (Ref: SLR - 125)

Απαιτούμενα προσόντα:

Προϋπηρεσία 2 - 4 χρόνια σε αντίστοιχη θέση επιθυμητή, αλλά όχι απαραίτητη

Τίτλος σπουδών σε Ανώτερη ή Ανώτατη Σχολή απαραίτητος

Πολύ καλή γνώση Αγγλικών

Καλή γνώση εφαρμογών MS Office

Εκπληρωμένες στρατιωτικές υποχρεώσεις για τους άντρες

Άνεση στην επικοινωνία και στη συνεργασία με άλλα άτομα, ακόμη και σε συνθήκες πίεσης

Οργανωτικό πνεύμα, αναλυτική σκέψη και μεθοδικότητα

Εργατικότητα, συνέπεια, αξιοπιστία και όρεξη για δουλειά

Δίπλωμα οδήγησης

Δυνατότητα μετακίνησης (επαγγελματικά ταξίδια)

Η εταιρία, με έδρα το ..., προσφέρει ένα ανταγωνιστικό πακέτο αποδοχών, ευχάριστο περιβάλλον εργασίας και προοπτικές εξέλιξης σε ένα δυναμικά αναπτυσσόμενο Οργανισμό.

Οι ενδιαφερόμενοι/ νες παρακαλούνται να αποστείλουν πλήρες βιογραφικό σημείωμα αναφέροντας τον κωδικό θέσης **SLR – 125** στην ηλεκτρονική διεύθυνση, **Για όλα τα βιογραφικά σημειώματα θα τηρηθεί απόλυτη εξεμύθεια.**

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΘΕΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

ΤΙΤΛΟΣ ΘΕΣΗΣ:	ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΚΑΤΟΧΟΣ ΘΕΣΗΣ:	
ΤΟΠΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ:	ΕΛΛΑΔΑ (ΜΑΡΟΥΣΙ – ΑΤΤΙΚΗ – ΕΠΑΡΧΙΑ)
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ / ΤΜΗΜΑ:	Εμπορική διεύθυνση/ τμήμα πωλήσεων

ΒΑΣΙΚΗ ΑΠΟΣΤΟΛΗ: Η παρακολούθηση και διαχείριση του δικτύου πωλήσεων με στόχο την σωστή και επαρκή τροφοδοσία των αντιπροσώπων και παράλληλα αναζήτηση νέων σημείων πώλησης με σκοπό την ανάπτυξη του δικτύου και την αύξηση των εταιρικών κερδών.

ΑΜΕΣΗ ΑΝΑΦΟΡΑ: Διευθυντή πωλήσεων

ΕΙΔΙΚΑ (ΠΕΡΙΣΤΑΣΙΑΚΑ) ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ:

Συμμετοχή στο δειγματισμό της θερινής και χειμερινής κολεξιόν

ΙΔΙΑΙΤΕΡΟΤΗΤΕΣ ΘΕΣΗΣ:

- 1) Μετακινήσεις
- 2) Ασταθές ωράριο εργασίας

ΚΥΡΙΑ ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ / ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΕΣ / ΕΡΓΑΣΙΕΣ:	
Συμμετοχή στο δειγματισμό της νέας κολεξιόν	%
Παραγγελιοληψία από πελάτες και αντιπροσώπους	%
Υπεύθυνος λήψης επαναληπτικών παραγγελιών	%
Έλεγχος των σημείων πώλησης και του τρόπου έκθεσης και προβολής των προϊόντων της εταιρίας	%
Αναζήτησης νέων σημείων πώλησης και προσέλκυση νέου πελατολογίου	%
Αναφορά στη διοίκηση για την πορεία του έργου	%
Τήρηση και αναφορά στατιστικών στοιχείων	%
Συνδρομή σε διοικητικά έργα του εμπορικού τμήματος	%
Δημόσιες σχέσεις και συμμετοχή σε εκδηλώσεις	%
Στον κάτοχο της θέσης είναι δυνατό να ανατεθούν και πρόσθετα καθήκοντα από ανώτερα ιεραρχικά κλιμάκια.	%

ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΘΕΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

ΤΙΤΛΟΣ ΘΕΣΗΣ:	ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΤΥΠΙΚΑ ΠΡΟΣΟΝΤΑ: A) ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ 1) ΑΕΙ – ΤΕΙ B) ΞΕΝΕΣ ΓΛΩΣΣΕΣ 1) Αγγλικά (άριστα) Γ) ΓΝΩΣΕΙΣ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ 1) Ms-Office/XP 2) Εμπορικό πρόγραμμα	
ΠΡΟΫΠΗΡΕΣΙΑ: entry level	
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ: 1) Προγραμματισμός & Μεθοδικότητα 2) Οργανωτικότητα 3) Επικοινωνιακές και διαπραγματευτικές ικανότητες 4) Εργατικότητα και συνεργασία	
ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ: 1) Σημασία στη λεπτομέρεια 2) Μεθοδικότητα / τάξη 3) Εχεμύθεια / εμπιστευτικότητα 4) Ευελιξία και προσαρμοστικότητα 5) Υπομονή και διάθεση για εργασία	

ΚΑΤΟΧΟΣ ΘΕΣΗΣ:	ΗΜ/ΝΙΑ:	ΥΠΟΓΡΑΦΗ:
ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ	ΗΜ/ΝΙΑ:	ΥΠΟΓΡΑΦΗ:

ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ

ΣΥΝ	ΦΥΛΟ	ΗΛΙΚΙΑ	ΚΥΡΙΑ ΕΡΓΑΣΙΑΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ	ΤΙΤΛΟΙ ΣΠΟΥΔΩΝ	ΑΓΓΛΙΚΑ/ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΕΣ	ΜΙΣΘΟΣ €	ΣΧΟΛΙΑ - ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ
No 1	ΑΝΤΡΑΣ	23	P&P ADVERTISING (4 μήνες - πρακτική) Marketing, McCANN - ERICKSON (7 μήνες) Event - Promotion supervisor	BA Marketing Management (STATE UNIVERSITY OF NEW YORK - ιδιωτικό)	Eng> Καλά - IT> Πολύ Καλά	Θέλει το Βασικό	Σοβαρός, συμπαθητικός, λίγο στημένος και φιλόδοξος νεαρός. Θέλει να ενταχθεί σε μια σοβαρή εταιρία που να του δίνει περιθώρια εξέλιξης. Δεν έχει πρόβλημα να εργάζεται εκτός εταιρίας και να πηγαίνει επαγγελματικά ταξίδια (έχει δουλέψει και επαρχία). Είπε ότι είναι εργασιομανής και τελειομανής και δεν θέλει με τίποτα να αποτυγχάνει ("να ανοίξει η γη να με καταπιεί!"). Του λένε ότι είναι άνθρωπος με θετική ενέργεια, ωστόσο αρκετά πιεστικός για τη διεκπεραίωση του έργου. Δείχνει αρκετά ώριμος για την ηλικία του και το παρουσιαστικό του (δείχνει πιο μικρός από όσο είναι). Δεν έχει καθόλου προϋπηρεσία στις πωλήσεις και δεν ασχολείται με κάποιο σχετικό σπορ.	Προτάθηκε και προσλήφθηκε
No 2	ΑΝΤΡΑΣ	25	CELEBRITY CRUISES, MIAMI, USA (1 Χρόνος) Τμήμα διοικητικής υποστήριξης	ESCEM (Ιδιωτικό Γαλλικό Πολυτεχνείο) Business Administration, NYC - SBS (Business Studies)	Eng> Πολύ Καλά - IT> Καλά	Θέλει 700 καθαρά + bonus	Αφοπλιστικά ειλικρινής, χαμογελαστός και αυθόρμητος, δίνοντας παραδείγματα στις απαντήσεις του. Φαίνεται να είναι εργατικός και φιλότιμος, αλλά δεν εμπνέει σιγουριά. Έχει μία τυχοδιωκτική συμπεριφορά και φαίνεται ότι ενδιαφέρεται για μία προσωρινή εργασία. Δεν έχει το παρουσιαστικό και τη συμπεριφορά του πωλητή.	Δεν προτάθηκε
No 3	ΑΝΤΡΑΣ	28	Screen LTD Production (Τα παιδιά της Νιόβης), Vasilli's Mazomenos LTD, Kamyli LTD, 9 μήνες/Business Plans, Kara research, 2 χρόνια/αναλυτής έρευνας αγοράς	Msc (Aston University - Birmingham UK) Marketing Management, BA (ΑΣΟΕΕ - Αθήνα) Marketing	Eng> Πολύ Καλά - IT> Πολύ Καλά	Βασικό + Bonus	Φάνηκε ιδιαίτερα αισιόδοξος και σίγουρος για τις ικανότητές του. Φιλοδοξεί να εργαστεί στο τμήμα marketing και θεωρεί απαραίτητο το πέρασμα από το χώρο των πωλήσεων. Έχει ασχοληθεί με δημιουργικά πράγματα μέχρι σήμερα, στα οποία δηλώνει πως πέτυχε επειδή τα αγαπούσε και δούλεψε πολύ και με τσαγανό. Δήλωσε ενθουσιώδης και πεισματάρης. Επιθυμεί με τους προισταμένους να αναπτύσσονται φιλικές σχέσεις, κάτι που αποτελεί κίνητρο για να δώσει το 100% του εαυτού του, όπως χαρακτηριστικά ανέφερε. Εμφάνισμη παρουσία.	Προτάθηκε αλλά απορρίφθηκε από τον πελάτη

ΣΥΝ	ΦΥΛΟ	ΗΛΙΚΙΑ	ΕΜΠΕΙΡΙΑ	ΣΠΟΥΔΩΝ	ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΕΣ	€	ΣΧΟΛΙΑ - ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ
No 4	ΑΝΤΡΑΣ	29	JOHNSON DIVERSEY (1,5 χρόνο) Marketing Assistant	MBA (Cardiff University-UK), Εθνικό Μετσόβειο Πολυτεχνείο (Μεταλλουργός)	Eng> Πολύ Καλά - IT> Πολύ Καλά	Θέλει 1500 μεικτά	Επαγγελματική και δυναμική παρουσία. Φάνηκε ιδιαίτερα μεθοδικός στη σκέψη και στο λόγο του. Επιθυμεί την πρωτοβουλία ακολουθώντας όμως τις δομές της εταιρίας. "Πούλησε" ιδιαίτερα πειστικά τον εαυτό του. Θεωρεί ότι είναι λίγο αγχώδης και επιμόνος για το αποτέλεσμα και δείχνει ίσως λίγο επιθετικός. Μίλησε κάπως απαξιωτικά για την εταιρία στην οποία εργάζεται. Η πιο ακριβή επιλογή. Δεν έχει καθόλου προϋπηρεσία στις πωλήσεις, αλλά έδειξε να αντιλαμβάνεται πολύ καλά τα καθήκοντα και τις αρμοδιότητες της θέσης.	Δεν προτάθηκε
No 5	ΑΝΤΡΑΣ	27	Ανάπτυξη Site - e-magazines (2 χρόνια - προσωπική εργασία) EASY SAILING (1 χρόνο) Base Manager	University of Luton, UK (Pre-architectural studies)	Eng> Πολύ Καλά - IT> Πολύ Καλά	Θέλει 1000 καθαρά	Μη επαγγελματική παρουσία για τη συνέντευξη (casual ντύσιμο - αζύριστος), ίσως ήθελε να δώσει έμφαση στο γεγονός ότι ήθελε να ασχοληθεί αποκλειστικά με τις πωλήσεις της συγκεκριμένης μάρκας προϊόντων, τα οποία απευθύνονται σε συγκεκριμένο νεανικό κυρίως κοινό. Αρκετά υποτονικός, χωρίς να έχει τη συμπεριφορά πωλητή. Έδειξε να γνωρίζει το προϊόν και να πιστεύει στο brand ενώ επανέλαβε αρκετές φορές ότι θέλει δίπλα του ανοιχτόμυαλους συνεργάτες με νέες ιδέες. Αν δεν προχωρήσει σε αυτή τη συνεργασία, θα ασχοληθεί με το webdesign. Ασχολείται με το Snowboard και με την ιστιοπλοΐα.	Προτάθηκε για δοκιμαστικό αλλά δεν δέχτηκε ο πελάτης
No 6	ΑΝΤΡΑΣ	28	ΟΜΙΛΟΣ CLEMIC (6 μήνες) Υπευθ. Marketing, SOFTECON (2 χρόνια) Υπευθ. Marketing, ΕΛΞΑΝ "The Athletes Foot" (2,5 χρόνια) Πωλητής/ υπευθ. Καταστήματος	BSc (Deree) Business Administration + Marketing	Eng> Καλά - IT> Πολύ Καλά	Θέλει € 900 καθαρά	Επαγγελματική παρουσία, ευπαρουσίαστος, φιλόδοξος, με άποψη που θέλει να ακούγεται. Έχει ξαναέρθει στην εταιρία για θέση Πωλητή αλλά δεν ήθελε στο συγκεκριμένο αντικείμενο. Γνωρίζει την(λιανική πώληση), πιστεύει στο Brand (φαν) και γνωρίζει τα σημεία πώλησης των προϊόντων. Λίγο περισσότερο από ότι χρειάζεται αναλυτικός στη σκέψη και στην έκφραση. Δήλωσε ευέλικτος και προσαρμοστικός με πίστη στην επικοινωνία και το ομαδικό πνεύμα εργασίας, αλλά φάνηκε παράλληλα και λίγο απαιτητικός και απόλυτος. Δεν φαίνεται απόλυτα προσανατολισμένος στις πωλήσεις και δεν έχει αντίστοιχη προϋπηρεσία πέρα από τη λιανική. Ασχολείται με ορειβασία και Snowboard.	Προτάθηκε αλλά απορρίφθηκε από τον πελάτη

Συνέντευξη 1η

-Το παρκάρισμα είναι πολύ δύσκολο εδώ πέρα, πάρα πολύ δύσκολο. Είμαστε εντάξει? Να τα πάρουμε λίγο τα πράγματα από την αρχή?

Βεβαίως

-Έχετε μεγαλώσει Αθήνα?

Καταρχήν θέλω να σας ευχαριστήσω για το χρόνο που διαθέτετε

-Τη δουλειά μας κάνουμε!

Ονομάζομαι...είμαι κάτοικος Αθηνών και είμαι 24 ετών.

-Τελειώσατε Λύκειο εκεί στην περιοχή που?

Εκεί στην περιοχή τελείωσα το Λύκειο. Μετά από εκεί σπούδασα στο New York College

-Ιδιωτικό κολλέγιο?

Αυτό είναι ιδιωτικό κολλέγιο εδώ στην Αθήνα και είναι το κρατικό της Νέας Υόρκης εδώ στην Αθήνα στην Αμαλίας είναι. Σπούδαζα για τέσσερα χρόνια εκεί και απέκτησα πτυχίο στο management & marketing

-Αυτό εποχή τώρα μιλάμε το '90 όχι, όχι το 2000 και πότε τελειώσατε?

Τον Ιούνιο του 2004, Σεπτέμβρη εκεί ήταν μέσα στο καλοκαίρι

-Και έκτοτε μετά από αυτά?

Κατά τη διάρκεια των σπουδών μου απέκτησα κάποιες γνώσεις λογιστικής, χειρίζομαι πολύ καλά υπολογιστές όπως και τα προγράμματα Excel, Word, PowerPoint, Internet και βέβαια μιλάω καλά αγγλικά.

-Τα μαθήματα ήταν στα αγγλικά που κάνατε?

Ήταν και στα ελληνικά και στα αγγλικά. Π.χ. το εμπορικό και εργατικό δίκαιο ήταν στα ελληνικά νομοθεσία της Ελλάδας

-Στα αγγλικά έχετε κάποιο πτυχίο?

Πτυχίο lower & proficiency δεν έχω, μέσα από το κολλέγιο είναι το TOEFL και...

-Για πέστε μας λίγο για την εμπειρία σας την εργασιακή?

Καταρχήν ξεκίνησε η εργασιακή μου εμπειρία σε μία ξενοδοχειακή μονάδα στην Πάρο

-Εκεί πως βρήκατε την εργασία αυτή?

Εκεί ήταν την καλοκαιρινή περίοδο και έψαχνα μία δουλειά να συνδυάσω και διακοπές και να εργαστώ, πάνω στο αντικείμενο όσο γίνεται. Ήμουν στην ξενοδοχειακή μονάδα όπως σας είπα στην Πάρο, ήμουν στις δημόσιες σχέσεις του ξενοδοχείου και..

-Την εργασία αυτή τη βρήκατε μέσω αγγελίας, μέσω γνωστού πως ακριβώς?

Εντελώς τυχαία αποφάσισα να πάω στην Πάρο γιατί είχα ξαναπάει και έψαξα εκεί για κάποια δουλειά. Ήμουν στις δημόσιες σχέσεις του ξενοδοχείου και αυτό που έκανα ήταν να υποδέχομαι τα γκρουπ που ερχόντουσαν και πολλές φορές τα συνόδευα από το λιμάνι στο ξενοδοχείο

-Τι γκρουπ ήταν συνήθως νεαρής ηλικίας?

Ήταν διάφορων ηλικιών. Και επίσης προσπαθούσα να φέρω κόσμο στο ξενοδοχείο με διάφορες συμφωνίες που έκανα με τα τουριστικά γραφεία του νησιού και κάποια της Αθήνας.

-Και απέδωσε?

Απέδιδε

-Σε ποιο μέρος στην Πάρο ήταν το ξενοδοχείο?

Στην Παροικιά. Γνωρίζετε εσείς από εκεί έχετε πάει?

-Διακοπές. Μάλλον ήταν τα γκρουπ πιο νεαρής ηλικίας?

Σας είπα είχε όλες τις ηλικίες, συνήθως ήταν 25-30

-Μάλιστα. Κάνατε και κάποιες συμφωνίες με club για να βγαίνουν το βράδυ?

Ναι γιατί είχαμε κάποιες προσφορές με τα τουριστικά γραφεία. Δηλαδή ήταν κάποια προσφορά εβδομαδιαία σε αυτή την τιμή και κάποια δωρεάν πάρτυ ας πούμε σε club και διοργανώναμε και αυτό.

-Και πηγαίνατε και εσείς?

Ναι εννοείται! Δεν έχανα ευκαιρία

-Δηλαδή η δουλειά ήταν πολλές ώρες, Από το πρωί...

Ήταν από το πρωί αλλά ήταν κάτι ευχάριστο για μένα, έχω έρθει σε επικοινωνία με πολύ κόσμο και είναι ευχάριστο όλο αυτό και η διάθεση που σου μεταδίδει ο πελάτης επειδή έρχεται για διακοπές

-Καλά περάσατε δηλαδή?

Μια χαρά

-Και σας άρεσε τόσο πολύ που ξαναπήγατε και τον άλλο χρόνο. Και μετά?

Μετά από εκεί εργάστηκα στη και ήμουν supervisor σε διάφορα event & promotion που κάνανε ας πούμε της Amstel, Philip Morris. Αυτό που έκανα εγώ εκεί ήταν να οργανώνω το χώρο όπου γινόταν το event να ελέγχω τη διεξαγωγή και να εποπτεύω τα άτομα που εργάζονται εκεί.

-Συνήθως που κάνατε τα event αυτά?

Σε καφετέριες

-Αυτό το promotion με τις κοπέλες...

Ναι μπράβο. Και σε καταστήματα του ΟΤΕ είχα κάνει στην επαρχία με τον ΟΤΕ

-Πως ήταν αυτή η εμπειρία? Οι κοπέλες συνεργάζονταν? Ήταν δύσκολες στη συνεργασία?

Οι κοπέλες εντάξει θέλει υπομονή και συντονισμό. Απλά στην εποπτεία μου ήταν από 2-7 άτομα ας πούμε πάνω κάτω και συνήθως χωρίζα τα άτομα αυτά σε μικρότερες ομάδες ώστε κάθε ομάδα να έχει ένα μικρό κομμάτι δουλειάς και από εκεί και πέρα υπήρχαν κάποια στανταρ που γνώριζαν ότι έπρεπε να κάνουν και από εκεί και πέρα πήγαινε η δουλειά

-Αυτές τις οδηγίες για το πώς θα το οργανώνετε σας είχαν κάνει κάποια εκπαίδευση?

Μας είχαν κάνει σεμινάριο για το πώς θα συμπεριφερθούμε και στους υπεύθυνους του καταστήματος ποια θα είναι η στάση μας είχαν κάνει ειδικά σεμινάρια

-Αυτό το κάνατε παράλληλα όταν τελειώνατε το κολλέγιο

Όχι το έκανα παράλληλα

-Παράλληλα σε εκείνη την περίοδο περίπου.

Ήταν περιοδική εργασία λόγω των σπουδών μου

-Και μετά το κολλέγιο τι κάνατε?

Έκανα την πρακτική μου εργασία στην...Advertising η οποία είναι μία διαφημιστική εταιρία

-Πόσα άτομα είναι εκεί?

Στην....? Είναι θυγατρική μιας εταιρίας δεν θυμάμαι πως λέγετε. Στο χώρο που ήμουν εγώ του marketing και στο δημιουργικό κομμάτι 5 άτομα ήταν. Αυτό που κάναμε εκεί σαν ομάδα ήταν αν φτιάχνουμε διαφημιστικές μακέτες αναλόγως το θέμα που μας είχε ζητηθεί και παρουσιάζαμε τις διαφημιστικές μακέτες.

-Και τι είχατε κάνει, προϊόντα?

Είχαμε κάνει για τα silk & cut για μία νέα ενέργεια promotion, είχαμε φτιάξει και το packaging για κάτι μακαρόνια Misko τορτελίνια φέτα άμα τα έχετε δει είναι με κάτι μπλε απέξω

-Τρώγονται ή όχι? Μάλιστα. Και μετά στρατό?

Μετά στρατό αλλά συνέχισα να εργάζομαι και στο στρατό στη θητεία μου λόγω μετάθεσης πήγα στην Υπηρεσία Πολεμικών εκδόσεων στην Πολεμική Αεροπορία. Λόγω των σπουδών μου πήγα στο τμήμα που εκδίδει ένα περιοδικό της αεροπορίας την αεροπορική επιθεώρηση

-Αυτό ήταν στη θητεία σας όμως

Στη θητεία ναι. Απευθύνεται σε άτομα που έχουν σχέση με το στρατό και ήμουν στο τμήμα διαχείρισης πληροφοριών για το περιοδικό αυτό. Εμείς κάναμε, συντάσσαμε τα τμήματα και το φωτογραφικό υλικό που έμπαινε στο περιοδικό με κριτήρια πχ να είναι στρατιωτικού χαρακτήρα, κοινωνικού μερικές φορές

-Γράφατε...

Όχι δεν τα γράφαμε εμείς απλώς τα συντάσσαμε και βάζαμε το κατάλληλο φωτογραφικό υλικό στο κείμενο

-Αυτά και από κει τώρα πρόσφατα απολυθήκατε?

Απολύομαι σε μία εβδομάδα και παίρνω το χαρτί ήμουν με άδεια ένα μήνα.

-Άρα λοιπόν έχετε τελειώσει το πανεπιστήμιό σας, έχετε μία προϋπηρεσία

Γνωρίζω δεν είναι τόσο καλή η εμπειρία που έχω, σίγουρα θα έχετε δει και άλλους

-Όχι υπάρχουν και άλλοι που δεν έχουν και καθόλου. Κάνουν απλώς είναι πανεπιστήμιο και δεν τους ενδιαφέρει να καθίσουν να ασχοληθούν

Καλά αυτό είναι ναι, ναι

-Ωραία. «Σας στέλνω το βιογραφικό μου ελπίζοντας σε μία καινούρια επαγγελματική συνεργασία». Τι ακριβώς ψάχνετε να βρείτε? Ή που θα θέλατε να απασχοληθείτε έτσι ιδανικά, τι έχετε στο μυαλό σας?

Βασικά αυτό που ψάχνω είναι να βρω μία σοβαρή εταιρία να εργαστώ ώστε έτσι να αναπτυχθώ μέσα στην εταιρία και να εξελιχθώ μέσα από αυτή και να αποκτήσω μεγάλη εμπειρία έτσι ώστε να γίνω καλύτερος στη δουλειά μου και να κάνω μία σταθερή καριέρα

-Οι θέσεις για τις οποίες ψάχνετε ποιες είναι? Σας ενδιαφέρει αποκλειστικά το μάρκετινγκ, πως το σκέφτεστε?

Με ενδιαφέρει το μάρκετινγκ και λόγω των σπουδών μου, με ενδιαφέρει πολύ μία θέση πωλητής, με ενδιαφέρει πάρα πολύ αυτή η θέση

-Αυτό που έχουμε βγάλει εμείς?

Μου είπατε ότι είναι μία θέση πωλητή, αυτή η θέση με ενδιαφέρει να δουλέψω σαν πωλητής γιατί έρχεσαι σε επαφή με κόσμο και μου αρέσει αυτό, διαπραγματεύεσαι με τους πελάτες και αποτελεί βάση για μία επιχειρησιακή καριέρα

-Το ότι οι πωλήσεις είναι ένα επάγγελμα χωρίς ωράρια ουσιαστικά και μπορεί και να έχει και κάποιες απογοητεύσεις για κάποιον που ξεκινάει, αυτό πως το ακούτε πως σας φαίνεται?

Δεν ξέρω απογοητεύσεις δεν θα το λεγα, αναλόγως το πόσο θα κουραστείς γιατί όντως έχει πολλές ώρες εργασίας, πολύ τρέξιμο που λένε, εμένα με κάνει να αποδώσω καλύτερα γιατί αυτό που νιώθω εγώ τώρα είναι ότι έχω πολύ πάθος και ενέργεια για αυτό που θέλω να κάνω

-Ιδανικά έχετε κάποιο κλάδο που θα σας ενδιέφερε να εργαστείτε, δηλαδή σας ενδιαφέρουν οι διαφημιστικές, οι φαρμακευτικές έχετε κάτι τέτοιο συγκεκριμένο?

Σαν πρώτη σκέψη μιλάμε τώρα θα μου άρεσε πολύ με τα τρόφιμα πωλήσεις. Βέβαια δεν αποκλείω και άλλα προϊόντα δεν είναι το προϊόν

-Που ψάχνετε γενικά που στέλνετε βιογραφικά?

Όπως σε εσάς, σε διάφορες αγγελίες που δημοσιεύουν κατά καιρούς οι εφημερίδες

-Σε πωλήσεις πιο πολύ?

Σε πωλήσεις ναι

-Είχατε ασχοληθεί καθόλου στο πανεπιστήμιο με marketing plans, business plans, τέτοια πράγματα?

Ναι, ναι. Ήταν και ορισμένα μαθήματα και εργασίες του πως τα κάνουμε ναι

-Πως θα φτιάξετε δικιά σας εταιρία και τι θα κάνετε?

Ναι, τρόποι «πως θα προωθήσετε το προϊόν σας»

-Πολλές εταιρίες δεν δίνουν πια βασικό μισθό στους πωλητές και οι αμοιβές καθορίζονται από τις πωλήσεις που επιτυγχάνουν και τους στόχους που πετυχαίνουν. Εσάς σας βρίσκει σύμφωνο αυτή η πολιτική?

Κοιτάχτε ένας βασικός μισθός είναι ένας βασικός μισθός. Από εκεί και πέρα αυτό με τα Bonus που λέγονται πιστεύω ότι είναι πολύ καλό. Αναλόγως αυτό που θα κάνεις αυτό και θα πάρεις. Και είναι και ένα κίνητρο τα bonus να έχεις παραπάνω να

-Μάλιστα. Με τον κλάδο του ενδύματος τι σχέση έχετε? Παρακολουθείτε καθόλου τη μόδα, ασχολείστε ή όχι

Με τον κλάδο του ενδύματος? Απλά μου αρέσει να ντύνομαι όμορφα δεν μου αρέσει να αφήνω τον εαυτό μου πίσω ως πούμε ότι ακολουθώ πιστά τη μόδα απλά την κοιτάζω

-Εγώ θα σας δείξω μία αγγελία

.....ναι τη γνωρίζω τη μάρκα

-Γενικά με το σκι snowboard τέτοια πράγματα έχετε καμία σχέση?

Ότι έχω κάνει σκι έχω κάνει και μου αρέσει κιόλας γενικά με τη φύση μου αρέσει ότι έχει σχέση με τη φύση

-Βλέποντας μία τέτοια αγγελία πως φαντάζεστε ότι θα ήταν μία τέτοια θέση σε μία εταιρία? Ποια θα είναι τα καθήκοντά σας δηλαδή μία τυπική σας μέρα?

Μιλάμε τώρα για πωλήσεις των προϊόντων εξοπλισμό πιστεύω. Τα σημεία πώλησης θα ήταν σίγουρα χιονοδρομικά κέντρα και άλλα μέρη που πουλούν τέτοιο εξοπλισμό και σίγουρα πρέπει να έχει και ταξίδια λόγω των καταστάσεων στα σημεία πώλησης

-Μία τέτοια δουλειά που θα περιλάμβανε πολλά ταξίδια στην επαρχία πως σας ακούγεται?

Ενδιαφέρον αρκετά

-Δίπλωμα έχετε, δεν θυμάμαι?

Έχω δίπλωμα ναι, δεν το χω γράψει και στο στρατό ήμουν οδηγός του διοικητή οπότε χωρίς δίπλωμα δεν θα με παίρνανε

-Ας πάμε λίγο στην εργασιακή σας εμπειρία. Πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν οι συνάδελφοί σας άμα τους ρωτούσαμε, στις θέσεις που έχετε περάσει?

Επικοινωνιακό, φιλόδοξο, με πολύ θετική ενέργεια σχεδόν καθόλου αρνητική δηλαδή συνέχεια αυτό μου λέγανε πως ότι και να γίνεται εσύ πάντα σκέφτεσαι θετικά και πιστεύω ομαδικό ότι μπορώ να εργαστώ σε ομαδική εργασία

-Για ποιο πράγμα σας έχουν ασκήσει κριτική οι προϊστάμενοι σας ή οι συνάδελφοί σας

Ίσως τα άτομα που ήταν κάτω από την εποπτεία μου οι promoter αλλά λόγω πίεσης αλλά εντάξει και αυτοί δικαιολογημένα γιατί έκαναν και αυτοί μία δουλειά για το χαρτζιλίκι τους και δεν ήθελαν και αυτοί να εργαστούνε και πολύ οπότε σίγουρα με έβρισκαν πειστικό γιατί και εγώ είχα το βάρος της ευθύνης

-Δηλαδή σας κάναν και οι προϊστάμενοι σας παρατήρηση ότι τους βάζετε δουλειές?

Όχι οι προϊστάμενοι μου...

-Θέλανε

Εννοείται! Γελάω τώρα γιατί μου ήρθαν στο μυαλό οι promoter

-Είχε συμβεί και κάποιο επεισόδιο?

Όχι απλά τους έβλεπα που...

-Δυσανασχετούσαν

Λογικό

-Τα κορίτσια πιο πολύ

Και κορίτσια και αγόρια. Πιο πολύ τα αγόρια

-Υπάρχει ανταγωνισμός?

Δεν ξέρω ανταγωνισμός, λόγω θέσεως

-Πιστεύετε ότι το γεγονός ότι ήσασταν σε νεαρή ηλικία επηρέαζε στην εμπιστοσύνη?

Επηρέαζε γιατί και οι κοπέλες ήταν μεγαλύτερες

-Πως το χειριζόσασταν αυτό?

Εμένα προσωπικά δεν με επηρέαζε ούτε ψυχολογικά ούτε στις δουλειές που έπρεπε να κάνω. Προφανώς επηρέαζε τις κοπέλες

-Για ποια πράγματα είχατε διαφωνήσει έτσι με προϊστάμενους σας?

Δεν είχα διαφωνήσει σε κάτι

-Εσείς από έναν προϊστάμενο τι περιμένετε πως τον φαντάζεστε ιδανικά?

Τον προϊστάμενο πάνω από όλα να είναι συνεργάσιμος να μου λέει τι θέλει να κάνω και θα μου άρεσε να ήταν να κοιτάει τη λεπτομέρεια να εκφράζει τη λεπτομέρεια που θέλει να κάνω για να είμαι και εγώ καλυμμένος και σε γενικές γραμμές να ήταν ένας άνθρωπος συνεργάσιμος σε ότι αφορά τη δουλειά

-Από τις θέσεις που έχετε περάσει τι ήταν αυτό που σας άρεσε περισσότερο και τι ήταν αυτό που σας άρεσε λιγότερο?

Αυτό που μου άρεσε ήταν του supervisor η θέση, μου άρεσε που οργάνωνα το χώρο που είχα υπό την εποπτεία μου άτομα και η επικοινωνία βέβαια που είχα με πολύ κόσμο. Τώρα αυτό που δεν μου άρεσε ή μου άρεσε λιγότερο δεν βρίσκω κάτι.

-Οι ώρες έτσι που ήταν πολλές ίσως ή ήταν περίεργες?

Όχι ήταν μια χαρά για μένα

-Θυμάστε έτσι να είχατε πάρει κάποια πρωτοβουλία κάτι συγκεκριμένο να είχατε φέρει κάποια αλλαγή στον τρόπο εργασίας?

Πρωτοβουλία έπαιρνα ως supervisor κατά τη διεξαγωγή των event στον τρόπο που έλεγχα τα πράγματα και είναι κιόλας αυτό που μου έμεινε οι πρωτοβουλίες που έπαιρνα

-Σας αφήναν δηλαδή υπήρχε περιθώριο

Ναι

-Τι θεωρείτε επιτυχία?

Επιτυχία στον χώρο των πωλήσεων όπως είναι εδώ επιτυχία για μένα θα είναι να κάνω όσο το δυνατόν περισσότερες πωλήσεις. Εξάλλου και αυτός είναι ο στόχος μου γιατί από εκεί θα κριθώ

-Προσωπική επιτυχία?

Είναι προσωπική επιτυχία με καλύπτει εμένα στο χαρακτήρα μου γιατί αυτό που κάνω αυτό το αγαπάω και καλύπτει και εμένα παράλληλα

-Πότε νομίζετε σας δημιουργείται κίνητρο σε μια δουλειά για να πετύχετε το στόχο σας

Αυτό που κάνω να με καλύπτει και εμένα αυτή η δουλειά και όταν είναι αυτό που έχω επιλέξει εγώ ο ίδιος γιατί για να το επιλέξω πάει να πει ότι το θέλω, δεν θα κανα κάτι που δεν θα το ήθελα γιατί σίγουρα δεν θα απέδιδε εκεί που θέλω

-Όταν δουλεύετε σε ένα γκρουπ για να λύσετε κάποιο πρόβλημα συνήθως τι ρόλο παίρνετε

Όπως έχω μάθει κατά την εμπειρία μου γιατί ήμασταν γκρουπ εκεί που κάναμε τις διαφημιστικές μακέτες, καθένας έλεγε παρουσίαζε τις αποφάσεις του διαλέγαμε όλοι και λέγαμε ποιες ήταν οι πιο σωστές σύμφωνα πάντα με αυτό που ζητάει ο πελάτης και βγάζαμε ένα κοινό αποτέλεσμα

-Αρα θα λέγατε ότι είστε πιο πολύ της συνεργασίας να ακουστούν όλες οι απόψεις

Πάντα ακούω τον άλλο. Δεν υπάρχει περίπτωση να μην ακούσω και τον τελευταίο που άλλοι μπορεί να θεωρούν, πω, πω το βλάκα!, θα τον ακούσω και θα πάρω τις αποφάσεις μου

-Όταν έχετε αναλάβει από κοινού με άλλους συναδέλφους ένα project και κάποιος δεν ολοκληρώνει την εργασία του, τι κάνετε, πως αντιδράτε?

Συζητάμε να δούμε πως θα βελτιωθεί αυτό

-Με ποιους ανθρώπους συνεργάζεστε καλύτερα? Με τι είδους ανθρώπους?

Είδους ανθρώπους δηλαδή?

-Σαν προσωπικότητες χαρακτήρες

Τους εύθυμους ανθρώπους γιατί και εγώ είμαι ένας εύθυμος άνθρωπος και μ' αρέσει να δουλεύω μαζί τους. Δεν συνεργάζομαι, όχι δεν συνεργάζομαι, δεν μ' αρέσει να συνεργάζομαι με αυτούς που είναι υποχθόνιοι και το βλέπουν πιο πονηρά το θέμα

-Άρα θα λέγατε ότι συνεργάζεστε καλύτερα με εσωστρεφείς ή με εξωστρεφείς ανθρώπους?

Με εξωστρεφείς. Αν και μου αρέσουν και οι εσωστρεφείς γιατί αυτοί κρύβουν αρκετά, αλλά αυτό είναι σε προσωπικό επίπεδο

-Όταν λέτε ότι κρύβουν αρκετά τι σας αρέσει δηλαδή?

Εννοώ ότι αυτοί που μιλάνε πολύ δεν έχουν να δώσουν και πολλά ενώ αυτοί που τα κρατάνε τα σκέφτονται περισσότερο, μιλάω πάντα σε προσωπικό επίπεδο

-Εσείς που θα βάζατε τον εαυτό σας στους εσωστρεφείς ή στους εξωστρεφείς?

Αναλόγως την περίπτωση. Εκεί που θα χρειαστεί να είμαι εξωστρεφής θα είμαι

-Έχετε αποτύχει σε κάτι?

Αν έχω αποτύχει σε κάτι? Έχω αποτύχει από αμέλεια από χαζομάρα είχα χάσει ένα μάθημα στο κολλέγιο γιατί δεν είχα πάει να το δώσω

-Και πως το αντιμετωπίσατε?

Έκανα ότι μπορούσα για να το αναπληρώσω και στο συγκεκριμένο παράδειγμα στο κολλέγιο τους έπεισα όλους να δώσω μία εργασία και να το περάσω

-Γενικά η αποτυχία τι σημαίνει για εσάς πως την αντιμετωπίζετε?

Αποτυχία όταν συμβαίνει είναι σαν να ανοίγει η γη να με καταπιεί. Σαν να βάζω στο λαιμό μου μια πέτρα και να βουτάω στη θάλασσα

-Το παίρνετε τόσο κατάκαρδα?

Κανονικά ναι. Αλλά δεν μένω εκεί προσπαθώ να το λύσω. Νιώθω αυτό το πράγμα και για αυτό το αντιμετωπίζω είναι σαν να με σκοτώνετε

-Πέρα από αυτό έχει τύχει να κάνετε κάποιο σημαντικό λάθος που να έχει στοιχίσει σε κάποια εταιρία ή σε εσάς προσωπικά πέρα από το κολλέγιο

Όχι δεν νομίζω να είχα κάνει κάτι

-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας μένοντας τα τρία κύρια χαρακτηριστικά που σας αντιπροσωπεύουν

Φιλόδοξος, πάνω από όλα αυτό είμαι φιλόδοξος αρκετά είναι ο χαρακτήρας μου έτσι να είμαι φιλόδοξος δηλαδή δεν έβλεπα ποτέ κάτι αρνητικά αισιόδοξος δηλαδή. Επικοινωνιακός μου αρέσει πάρα πολύ να συναναστρέφομαι με ανθρώπους μου φτιάχνουν το κέφι να μιλάω με αυτούς και εργασιομανής σε αυτό που κάνω θέλω να το κάνω ακριβώς έτσι όπως μου το ζητάνε και βέβαια πολλές φορές να το παρακάνω,, μου αρέσει να το παρακάνω

-Συνήθως για ποια πράγματα ανησυχείτε ποιες είναι οι δύσκολες αποφάσεις για εσάς?

Δύσκολες αποφάσεις είναι αν σε κάποια δύσκολη φάση εργασίας κληθείς να πάρεις μία απόφαση μέσα σε ένα πολύ μικρό περιβ, ε περιθώριο. Βέβαια αυτό ελέγχεται με την εμπειρία με τις τεχνικές που θα γνωρίζεις

-Θυμάστε κάποια κρίσιμη κατάσταση που να είχατε αντιμετωπίσει και να χρειάστηκε να πάρετε κάποια κρίσιμη απόφαση, έτσι σε σύντομο χρονικό διάστημα?

Μία δύσκολη κατάσταση ήταν μέσα σε ένα της Amstel ήταν από κάτι αγώνες του Champions League όπου ήταν σε ένα σύμπλεγμα από καφετέριες στου Ζωγράφου που μόλις τελείωσε ο αγώνας άρχισαν όλοι που ήταν εκεί στις καφετέριες να πηγαίνουν στο διαφημιστικό υλικό τις αφίσες της Amstel κλπ να θέλουν να τα πάρουν και ήταν κάπως δύσκολο να πας να τους συγκατήσεις

-Και τελικά τι έγινε τα κάναν λαμπόγυαλο?

Εντάξει ήταν εκεί τράβαγε ο ένας τράβαγε ο άλλος. Τελικά εντάξει τα καταφέραμε τους είχαν ησυχάσει τότε ήταν και ένας διαγωνισμός μία κλήρωση για ένα play station και τους έλεγα αφήστε το αυτό τώρα είναι η κλήρωση και όλα αυτά και τα καταφέραμε τα γλιτώσαμε. Ήταν κάτι πολύ μεγάλες αφίσες και τις θέλαν όλοι

-Γενικά όταν έχετε να κάνετε έτσι με δύσκολους, με αγενείς, με δύστροπους ανθρώπους τι κάνετε? Πως τους αντιμετωπίζετε?

Μερικοί άνθρωποι είναι όντως δύσκολοι και στην επικοινωνία και στη συνεργασία. Υπομονή πάνω από όλα υπομονή και προσπαθώ να μη με επηρεάζουν αυτοί να μη μου αλλάζουν τη διάθεση το χαρακτήρα ούτε ενδεχομένως αυτά που θέλω να τους πω

-Μέχρι στιγμής ποιο νομίζετε ότι είναι το πιο δύσκολο προϊόν που χρειάστηκε να προωθήσετε?

Πιο δύσκολο προϊόν δεν θεωρώ κάποιο δύσκολο προϊόν είναι αναλόγως τις τεχνικές που ακολουθείς για το κάθε προϊόν.

-Ήταν και τα προϊόντα γνωστά...

Ήταν γνωστά αλλά εγώ πιστεύω γενικά ότι στις πωλήσεις σημασία δεν έχει το προϊόν βέβαια παίζει ρόλο αλλά σημασία έχει πως θα το προμοτάρεις εσύ και με ποια μέσα οπότε θα έχεις και το αποτέλεσμα αναλόγως τις ενέργειες

-Σας έχει τύχει ενώ εξυπηρετείτε κάποιον πελάτη ή δίνετε πληροφορίες να σας κάνει παρατήρηση κάποιος προϊστάμενος?

Παρατήρηση ο προϊστάμενος δεν έχει τύχει ποτέ να μου κάνει εξυπηρετούσα πελάτες και στην ξενοδοχειακή μονάδα που δούλευα και πολλές φορές σε προγράμματα του ΟΤΕ που ήμασταν εκτός, επαρχία ήμασταν δηλαδή εγώ και άλλες δύο κοπέλες όταν είχε πού κόσμος και δεν προλαβαίνανε οι κοπέλες εξυπηρετούσα και εγώ τους πελάτες ενημέρωνα και εγώ δηλαδή για τις ενέργειες που έκανε ο ΟΤΕ

-Όταν πρέπει να τηρήσετε αυστηρές προθεσμίες και δεν προλαβαίνετε και αχ αυτό έπρεπε να το είχαμε κάνει χτες και τώρα δεν βγαίνει και υπάρχει πίεση άγχος πως το αντιμετωπίζετε?

Λέτε να συμβαίνει σε εμένα να μην έχω ανταποκριθεί στο χρόνο? Πιστεύω ότι με τις τεχνικές και τον προγραμματισμό που θα κάνω για την κάθε προγραμματισμένη περίπτωση που θα κάνω μπορεί να είναι πιεσμένα τα πράγματα αλλά πιστεύω θα τα καταφέρω και δεν θα περάσω το χρονικό περιθώριο. Δηλαδή θα πρέπει να υπάρχει σοβαρός λόγος και όχι από εμένα

-Όταν πάντως υπάρχει άγχος πίεση έχετε βρει κάποιο τρόπο να το ξεπερνάτε?

Δεν το σκέφτομαι καθόλου

-Χρειάστηκε ποτέ να καθυστερήσετε ή να λείψετε έκτακτα από την εργασία σας?

Όχι ποτέ και σε ώρες όπως το ραντεβού μας εδώ πάντα είμαι τυπικός και δεν πρόκειται να καθυστερήσω ή να λείψω από κάπου. Βέβαια δεν αποκλείω και περιπτώσεις έκτακτης ανάγκης τώρα ας πούμε με τα χιόνια

-Αλίμονο

Αν είχαμε κλείσει ραντεβού δεν θα μπορούσα να έρθω με τίποτα

-Ποια νομίζετε ότι είναι τα ελαττώματά σας?

Τα ελαττώματά μου? Δεν ξέρω αυτά, τελειομανής λεπτομέρεια βασικά κοιτάω πολύ τη λεπτομέρεια και είναι κουραστικό για πολλούς αλλά δεν νομίζω βέβαια αυτό θα το κρίνουν άλλοι δεν νομίζω ότι έχω κάποια έτσι σας είπα ότι είμαι αρκετά φιλόδοξος και έχω πολύ θετική ενέργεια σε αυτό που κάνω και γενικά στη ζωή μου

-Ο ανταγωνισμός πως λειτουργεί για σας?

Ο ανταγωνισμός είναι κίνητρο για μένα για να ξεπερνάω τα όρια και τα δικά μου και των ανταγωνιστών

-Αν κάποιος συνάδελφός σας λειτουργούσε μέσω του ανταγωνισμού εις βάρος σας?

Σίγουρα αυτό δεν θα ήταν για μένα καθόλου ευχάριστο γιατί όλοι οι συνάδελφοι θα είμαστε για ένα κοινό σκοπό εγώ δεν θα είχα τέτοιες ενέργειες απέναντι ούτε και γενικά έχω σε συνεργάτες μου

-Ακόμη και αν χρησιμοποιούσε δόλια μέσα για να πάρει ας πούμε μία θέση που προοριζόταν για εσάς

Κοιτάχτε αν γινόταν αν φτάναμε σε αυτό το σημείο θα συζητάγα με τους ανωτέρους μου τους προϊσταμένους μου το τι συμβαίνει και πιστεύω ότι εκεί θα λυνόντουσαν όλα γιατί πάνω από μας σίγουρα υπάρχουν και

-Έχει προκύψει ποτέ πρόβλημα με κάποιο συνάδελφο σας? Θυμάστε κάτι κάποιο επεισόδιο?

Όχι δεν έχει τύχει

-Αν υποπέσει στην αντίληψή σας ότι κάποιος συνάδελφός σας ή σας το πει και ο ίδιος ότι κλέβει ή υποκλέπτει δεδομένα της εταιρίας πως θα αντιδράσετε?

Σίγουρα θα προσπαθούσα να τον μεταπείσω για αυτό που κάνει αλλά αν έβλεπα ότι δεν τα κατάφερνα ή ότι είχε επίδραση και σε εμένα και στην εταιρία πιστεύω ότι θα το ανέφερα

-Αν εμείς σας επιλέξουμε για μία τέτοια θέση και πάτε στην εταιρία κανονικά και δείτε ότι αυτή η θέση δεν ανταποκρινόταν σε αυτό που έχετε στο μυαλό σας τι θα κάνατε?

Θα ζητούσα σίγουρα να μετατεθώ σε μία άλλη αρμοδιότητα μέσα στην εταιρία σε μία άλλη θέση και αν πάλι δεν συμπίπτανε θα έφευγα

-Πιστεύετε ότι υπάρχει κάτι που δεν μας έχετε αποκαλύψει και το οποίο θα μπορούσε να επηρεάσει την απόφασή μας να σας προτείνουμε για μία τέτοια θέση?

Και να υπήρχε κάτι τέτοιο δεν θα σας το έλεγα, αλλά δεν νομίζω

-Μιας και πρόκειται για μία θέση πωλήσεων θα θέλαμε να μας «πουλήσετε» τον εαυτό σας για να σας προτιμήσουμε

Κοιτάχτε τόση ώρα τον εαυτό μου πουλάω, οπότε θα είναι και κάτι ανάλογο και για τις πωλήσεις

-Με βάση τους σπουδές σας, την προϋπηρεσία σας κλπ που θα υπολογίζατε έναν επιθυμητό μισθό
Κοιτάχτε πρώτα από όλα θα έπρεπε να έβλεπα τι ζητάγε η θέση τι απαιτήσεις θα υπήρχανε και από εκεί και πέρα θα απαιτούσα και τον ανάλογο μισθό.

-Εγώ σας λέω ότι είναι μία θέση πωλήσεων η οποία είναι σε entry level θα υπάρξει σίγουρα μία εκπαίδευση του πωλητή για το πώς θα πουλάει το προϊόν ποια σημεία με το ποιους θα συνεργαστεί και όλα αυτά. Είναι μία θέση με μετακινήσεις οπωσδήποτε ίσως απαιτεί και κάποια έξτρα απασχόληση κάποια Σ/Κ αλλά αυτό είναι σε συγκεκριμένες περιόδους όταν υπάρχει ο δειγματισμός. Αυτά έτσι σε γενικές γραμμές δεν ξέρω πως σας ακούγονται

Μ' αρέσει και μ' αρέσει να έρχομαι σε επαφή με πολύ κόσμο κα σίγουρα αυτό θα με δελέαζε

-Υπάρχει κάποιο μίνιμουμ κάτω από το οποίο δεν θα θέλατε να πέσετε σε σχέση με τις αποδοχές

Όχι αναλόγως αυτό απαιτείται να κάνω θα ήθελα να είναι και οι αποδοχές

-Δεν θέλω να σας πιέσω άλλο αλλά θα ήθελα κάτι ενδεικτικό σε τιμή

Σας είπα θα πρέπει να δω ακριβώς πως θα είναι

-Έτσι όπως σας το περιέγραψα

Όπως μου είπατε και με τα ταξίδια και αυτά σίγουρα ο βασικός θα πρέπει να υπάρχει και από εκεί και πέρα με τις πωλήσεις και τα ποσοστά έτσι όπως το σκέφτομαι εγώ και από εκεί και πέρα θα πρέπει να δω πιο συγκεκριμένα

-Εσείς αν θέλετε να μας ρωτήσετε κάτι άλλο, εμείς ρωτήσαμε αρκετά

Όχι εντάξει είμαι ικανοποιημένος

Συνέντευξη 2η

-Να πάρουμε λίγο έτσι τα πράγματα από την αρχή. Έχετε μεγαλώσει Αθήνα
Ναι

-Ποια περιοχή?
Περιστέρι

-Περιστέρι έτσι, όπου κάνατε τεχνικό Λύκειο διοίκηση επιχειρήσεων και μετά αφού τελειώσατε
Μετά το Λύκειο πήγα κατευθείαν στρατό, το έχω επάνω. Μετά από αυτό SBS New York College 2 χρόνια

-Το SBS που είπατε τι είναι αυτό?
Διοίκηση επιχειρήσεων

-Business school, ε?
Μετά δούλεψα στο εξωτερικό 1 χρόνο στο Celebrity και μετά γύρισα και έκανα το bachelor στο ...saint εδώ πέρα, διοίκηση επιχειρήσεων

-Σας έχασα λίγο ..Κάνατε το κολλέγιο
2 χρόνια ήταν αυτό, μετά σταματάω και πήγα δούλεψα στη Celebrity cruise για ένα χρόνο

-Α μάλιστα ωραία
Και μετά γύρισα και έκανα το Λα....

-Στη Γαλλία?
Εδώ, εδώ

-Α εδώ είναι αυτό. Είναι και αυτό κάτι αντίστοιχο?
Ναι το bachelor

-Τι σχολή είναι αυτή?
Είναι κάτι σαν Γαλλικό Πολυτεχνείο η σχολή αυτή στη Γαλλία. Εδώ βέβαια δεν ισχύει κάτι τέτοιο έχουν πάρει μόνο το brand της εταιρίας, εδώ υποτίθεται ότι κάνουν τα αντίστοιχα...

-Τα μαθήματα είναι στα γαλλικά?
Ε, είναι στα αγγλικά . Και στο SBS αγγλικά είναι και τα τρία χρόνια

-Και παράλληλα είχατε ξεκινήσει να εργάζεστε
Ναι στη Λευκάδα στο Cocomo σαν δημόσιες σχέσεις αρμόδιος για ταααα, επειδή ήτανε γνωστός δούλευα εκεί πέρα

-Πόσο καιρό θυμάστε?
6 μήνες ήταν από Μάιο μέχρι Σεπτέμβρη, 10 Οκτώβρη και μετά , μετά τη Celebrity ήμουν στο hotel 2 καλοκαιρινές περιόδους.

-Με τη Λευκάδα έχετε κάποια ιδιαίτερη σχέση?
Από εκεί είμαι

-Από εδώ τώρα έχετε τελειώσει
Ναι γύρω στις 15 Οκτώβρη

-Και έκτοτε ψάχνετε?
Ψάχνω ναι

-Τι ακριβώς σας ενδιαφέρει να κάνετε?
Δεν ψάχνω κάτι συγκεκριμένο. Δηλαδή με ενδιαφέρει να κάνω κάτι διαφορετικό τελικά

-Εννοώ θέλετε να είναι κάτι σε διοικητικό επίπεδο σε πωλήσεις πως?

Σε διοικητικό επίπεδο θα ήταν καλύτερα. Όχι ότι θα είχα πρόβλημα στις πωλήσεις δεν έχω πρόβλημα απλά δουλειά ψάχνω τώρα δεν έχουμε και προτιμήσεις

-Που στέλνετε ακριβώς σε τι αγγελίες δηλαδή?

Δεν στέλνω πολύ συχνά πρέπει να μου κάνει πολύ, να μου κεντρίσει το ενδιαφέρον. Δηλαδή η τελευταία φορά που έστειλα δεν έχει καμία σχέση είναι στην Trekking στην Αμερική σε μία

-Αρα ψάχνετε δηλαδή και..

Ναι, ναι ήδη δηλαδή το Μάρτιο άμα δεν , και άμα τα βρούμε τους ανθρώπους αυτούς μπορεί να φύγω, άμα δεν προκύψει κάτι εδώ

-Αυτό πως σας προέκυψε το Celebrity cruises?

Το celebrity ήταν, ήμουν στη σχολή και ένας καθηγητής μου τη συνέστησε. Πέρασα τις εξετάσεις του λογιστή administration department και κάθισα ένα χρόνο

-Αυτή που ακριβώς είναι η έδρα της?

Έχει έδρα στο Miami, ήταν παλιά και συγχωνεύθηκε. Τα γραφεία της είναι στο Miami. Έχει και εδώ αλλά μόνο για το ελληνικό προσωπικό

-Εσείς η εργασία σας που ήτανε

Σε καράβι, μέσα σε καράβι

-Για πόσο διάστημα ήταν αυτό?

Για ένα χρόνο

-Και πηγαίνατε που πιάνατε που? Βορρά

Ξεκινούσαμε Αλάσκα κάναμε εκεί Καναδά, σε παγόβουνα τέτοια πράγματα, μετά πήγαμε Hawaii κάναμε 30 μέρες εκεί, μετά κάναμε μία πως λεγόταν του Παναμά και πηγαίναμε San Diego όχι ναι San Diego, Μεξικό, Παναμά περνάγαμε και μετά Καραϊβική.

-Α ήταν γύρος..

Ναι όλα ήταν Αμερικάνους κυρίως είχε επιβάτες

-Και εσάς τα καθήκοντά σας ήταν?

Κύρια ασχολία ήταν το να δω να κοιτάξω τα documents για το τελωνείο για τα πληρώματα, δηλαδή ότι χρειάζεται το πλήρωμα για κάθε λιμάνι να το έχω τακτοποιήσει. Δηλαδή καταρχάς όποιος ερχόταν , καταρχάς σε κάθε κρουαζιέρα έπαιρνα το embarkation λίστα ερχόταν 80 άτομα με 85 ανά Miami εμείς το λέγαμε που αλλάζανε η κρουαζιέρα ερχόντουσαν πληρώματα και εγώ απλά συνέλλεγα τα διαβατήριά τους, έπαιρνα τις φωτογραφίες τους, τους καθοδηγούσα που πρέπει να πάνε τις στολές τους, συμπληρώνανε και υπογράφανε κάτι φόρμες που ήτανε η policy πως το λένε της εταιρίας, αυτά τίποτα άλλο, κρατούσα διαβατήρια

-Και κάνατε εσείς και το payroll?

Ναι ανά 15 μέρες μαζί με τον ανώτερό μου και το payroll που ήτανε κάναμε όλοι μαζί αυτός ήταν

-Σαν προσωπικό πόσο είχε το καράβι?

1000

-Είχε 1000 άτομα προσωπικό ε? Και με τους επιβάτες?

2.500

-Ήταν δηλαδή 1 υπάλληλος για 2 πελάτες?

Ναι εντάξει δεν ισχύει γιατί δεν σέρβιρα εγώ ας πούμε

-Φαίνεται έτσι εντυπωσιακός αριθμός για..

Ε άμα φανταστείτε τώρα 16 ορόφων και ήταν κι 3^ο τη χρονιά που πήγαμε ήταν πολύ καλό τώρα δεν ξέρω αν είναι 3^ο σε κάθε δεκάδα που γίνεται η λίστα το μήνα ήμασταν τρίτο

-Γενικά έτσι θα λέγατε έτσι με του τουρισμό είναι κάτι που σας αρέσει έτσι. Θα θέλατε? Το ψάχνετε και εκεί πέρα τώρα

Ναι, και βέβαια το ψάχνω, γι' αυτό και ήθελα να κάνω διάφορα πράγματα, να φύγω να δω πράγματα και μετά να γυρίσω να κάνω κάτι δικό μου άλλο αν μπορούσα αλλά αυτή τη στιγμή επειδή δεν έχω τη δυνατότητα

-Στην αγγελία εδώ τη δικιά μας που έχουμε βγάλει εδώ για την TNF τι είναι αυτό που σας κέντρισε το ενδιαφέρον να μας στείλετε?

Ε, για να είμαι ειλικρινής πάει και καιρός έτσι...

-23 Ιανουαρίου μας στείλατε

Α δεν πάει καιρός λοιπόν δεν πάει καιρός, δεν θυμάμαι δεν το..

-Στέλνετε πολλά?

Όχι δεν στέλνω αλλά να σας πω την αλήθεια και όταν με πήρατε τηλέφωνο δεν θυμόμουν και τα σημειώνω..

-Θέλετε να σας τη δείξω?

Ναι συγγνώμη κιόλας

-Την είχατε δει στο internet ή ήταν αγγελία εφημερίδας?

Internet λογικά θα τη είχα δει γιατί εφημερίδα δεν παίρνω

-Αυτή εδώ είχαμε βγάλει..

Α ναι ,ναι τώρα θυμήθηκα

-Από εφημερίδα τελικά. Με την TNF τι ξέρετε?

Λίγα πράγματα

-Ασχολείστε εσείς με κάποιο σπορ ή κάτι τέτοιο?

Θαλάσσιο, χειμερινό όχι

-Δεν ξέρω αν έχει για τέτοια σπορ.

Σανίδα δεν έχει σανίδα? Πρέπει να χει ιστιοσανίδες...μπα δεν νομίζω ηTNF τώρα παραπέμπει σε χειμερινό

-Γενικά με τις πωλήσεις τι σχέση έχετε?

Δεν έχω ξαναδουλέψει εκτός αν μετράει που ήμουν 15 χρονών που δούλευα στην Algida

-Τι κάνατε εκεί πέρα?

15 χρονών τι να κανα? Γύρναγα στα κατά τόπους mini market και έδινα παγωτά. 15 χρονών τώρα

-Γενικά έτσι με τις πωλήσεις ορισμένες εταιρίες δεν δίνουν ούτε καν το βασικό μισθό στους πωλητές και προτιμάνε να δίνουν λεφτά ανάλογα με τι αποτελέσματα τι στόχους επιτυγχάνει ένας πωλητής. Εσείς αυτό πως το ακούτε? Συμφωνείτε?

Όχι δεν συμφωνώ γιατί.. εντάξει έχει και πλεονέκτημα και μειονέκτημα αυτό δηλαδή τώρα άμα είσαι πάρα πολύ καλός θα πάρεις πάρα πολύ καλό μισθό. Άμα δεν είσαι όμως μπορεί να αρκεστείς με τα λίγα. Εξαρτάται τώρα τι θέλει ο καθένας αλλά καλό θα ήταν αν έχει κάποιος μια σιγουριά και να πει να 'ναι άνετος και να πει εντάξει άμα δεν πάω καλά αυτό το μήνα να έχω να φάω

-Ωραία πάμε λόγο στην εργασιακή σας εμπειρία. Άμα ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας από εκεί που έχετε περάσει πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν τι νομίζετε ότι θα μας έλεγαν για εσάς ?

Σε ποια εταιρία τώρα?

-Γενικά άμα ρωτούσαμε τους περισσότερους

Σίγουρα θα έλεγαν φιλότιμος ούτε ένα λεπτό δεν είχα χρόνο σε όλες τις δουλειές που πέρασα και στις καλοκαιρινές έτσι δεν είχα ούτε ένα λεπτό, όχι ότι τα ήξερα τι ήτανε τώρα για το καράβι ούτε πρωτοχρονιά ούτε Πάσχα ούτε γιορτές κάθε μέρα από τις έξι ώρα όρθιος δεν υπήρχε περίπτωση, παντού και στο μπαρ εκεί πέρα και στο ξενοδοχείο. Τουλάχιστον αυτό, τώρα δεν ξέρω κάτι άλλο, μπορεί να με βρίζουνε αλλά

-Οι προϊστάμενοί σας για ποια πράγματα σας είχαν ασκήσει κριτική, θυμάστε?

Α μια φορά τώρα έτσι που θυμάμαι τώρα έτσι το πρώτο που μου ρθε ήταν ένα προϊστάμενος στο celebrity ακόμα είναι άνθρωπος δηλαδή και είχαμε δύο στολές και είχε πολύ ζέστη. Η μία ήταν έτσι πολύ άνετη casual και η άλλη ήταν για τα formal night του карабиού και αυτός είπε ότι πρέπει να τις φοράμε και τις άλλες μέρες βέβαια είχα τρομερή ζέστη δεν γίνεται τώρα θα σκάσουμε τρέχαμε να βγούμε στο τελωνείο να μπούμε μέσα οτιδήποτε χρειαζόμασταν ιδρώναμε όπως κάναμε και του λέω εγώ δεν γίνεται δεν γίνεται αυτό το πράγμα και τέλος πάντων τη φοράω και τον βλέπω μια μέρα δηλαδή την επόμενη μέρα έξω από την Τράπεζα αυτός δεν τη φορούσε, φορούσε την πρωινή και μου κάνει είδες που τη φοράς και τέτοια και του λέω εγώ τη φοράω εσείς δεν τη φοράτε ε και μετά έγινε χαμός, έκανε meeting γέλασε και το άλλο το παιδί ο δόκιμος έ κάλεσε meeting και μου τα χωσε άγρια.

-Τι σας είπε δηλαδή?

20 χρόνια είμαι εγώ και ήρθες εσύ, εντάξει ναι αλλά κατά τα άλλα δεν νομίζω

-Εσείς από έναν προϊστάμενο τι περιμένετε πως το φαντάζεστε ιδανικά?

Ιδανικά? Με κατανόηση, άνθρωπο, δεν ξέρω τι άλλο. Με κατανόηση να σε καταλαβαίνει σε λογικά πλαίσια πάντα.

-Από τις δουλειές που έχετε περάσει τι ήταν αυτό που σας άρεσε περισσότερο και τι..

Τις γνωριμίες με τους ανθρώπους ε είναι ωραίο τώρα να είσαι με νέους ανθρώπους και να δουλεύεις από το να είσαι κλεισμένος σε ένα γραφείο 12ωρο γιατί δεν θα ναι 8ωρο. Το προτιμώ

-Και αντίστοιχα αυτό που δεν σας αρέσει?

Η γκρίνια των ανθρώπων

-Ειδικά οι πελάτες ορισμένοι ε?

Ω καλά ειδικά στην Τράπεζα ήταν απίστευτο.

-Στην τράπεζα?

Ήμουν 4 ήμουν 2^η μέρα στις αρμοδιότητες ήτανε στην τράπεζα του карабиού. Δηλαδή δεν καθόμασταν. Από τις 6 η ώρα μέχρι τις 11 το βράδυ είναι πραγματικά ισχύει αυτό το πράγμα. Δηλαδή 11 η ώρα έβγαζα τα ρούχα μου και έλεγα εντάξει

-Πως τα βγάζατε πέρα χωρίς ρεπό και συνεχόμενα?

Είναι, είναι μπαίνεις σε ένα τρυπάκι δεν είναι μπαίνεις σε ένα τρυπάκι Στην αρχή, δεν ξέρω ίσως είναι επειδή είναι φαντασμαγορικά εκεί πέρα όλα σου φαίνονται ωραία

-Αλλά στην πραγματικότητα ?

Στην πραγματικότητα όχι δεν είναι. Δηλαδή άμα συγκρίνεις επειδή μιλάγες με πελάτες σου έλεγαν τι ωραία που είναι και τέτοια πράγματα και έλεγες για σένα για μένα ήτανε όσο είναι αυτός εδώ ο χώρος.

-Όταν πιάνατε λιμάνια βγαίνατε?

Ναι 2^η μέρα που είχαμε τράπεζα τις 4 ώρες αυτές ή βράδυ και βγαίναμε

-Τουλάχιστον εντάξει είδατε

Ναι δεν μπορώ να πω δεν έχω παράπονο είδα πράγματα

-Χρειάστηκε στις θέσεις που ήσασταν να παίρνετε κάποια πρωτοβουλία ή ήταν στάνταρ τα πράγματα?

Πρωτοβουλία δεν νομίζω δεν είχε

-Θυμάστε κάτι που να πετύχατε για το οποίο να είστε περήφανος σε κάποια θέση

Θυμάμαι κάτι το οποίο είχα κάνει και δεν είμαι περήφανος για κάτι που να είμαι περήφανος....

-Θέλετε να μας πείτε για το άλλο πρώτα για το οποίο δεν είστε περήφανος

Να θυμηθώ πρώτα μη δώσω και λάθος εντύπωση. Κάτι που να 'μαι περήφανος, λογικά δεν πρέπει να χω κάνει για να μη θυμάμαι

-Καλά μπορεί να φαίνεται για σας κάτι μικρό ας πούμε

Όχι, όχι δεν ξέρω

-Γενικά τι θεωρείτε έτσι επιτυχία τι θεωρείτε...

Εργατικότητα αυτό, δηλαδή από τη β γυμνασίου τα καλοκαίρια πάντα δούλευα, εντάξει Λευκάδα αλλά για μένα μετράει αυτό το πράγμα

-Λευκάδα σε ποιο μέρος?

Βασιλική. Δεν ξέρω αν έχετε πάει

-Έχω πάει και ευτυχώς πρόλαβα, έφυγα την προηγούμενη μέρα από το σεισμό

Εκείνη τη χρονιά έφυγαν γύρω στα 180.000 άτομα, νέκρωσε εκείνη τη μέρα, την επόμενη, βέβαια υπήρχαν άτομα που ερχόντουσαν και λέγανε να βρουνε δωμάτιο γιατί ήταν πολύ φθηνά

-Πότε σας δημιουργείται το κίνητρο για να δουλεύετε πιο αποδοτικά

Όταν προσαρμοστώ και αν μ' αρέσει έτσι

-Όταν δουλεύετε μαζί με άλλους ανθρώπους σε ένα γκρουπ για να λύσετε κάποιο πρόβλημα συνήθως τι ρόλο παίρνετε?

Δεν παίρνω πρωτοβουλία, συνήθως όταν δούλευα σε γκρουπ και ήταν οι άλλοι ανώτεροι τέτοια πράγματα

-Αν ήσασταν του ιδίου έτσι

Όχι δεν πληροφοριακού κυρίως, πληροφορίες, πρωτοβουλίες δεν έπαιρνα όταν ήμουνα σε γκρουπ

-Αν είχατε αναλάβει μαζί με κάποιους συναδέλφους να κάνετε κάτι και κάποιος από αυτούς δεν έκανε το κομμάτι του να το πούμε έτσι, τι θα κάνατε, πως θα το αντιμετωπίζατε?

Καταρχήν θα μάθαινε γιατί δεν θέλει να συμμετάσχει σε αυτό το οποίο θα κάνουμε και άμα έβρισκα ότι έχει δίκιο δεν θα το κανα ούτε και εγώ καλά εντάξει τώρα θα το ξέρω εγώ άμα έβρισκα από τη δικιά μου την πλευρά ότι έχει άδικο θα προσπαθούσα να τον πείσω. Νομίζω ότι σε ένα γκρουπ η πλειοψηφία πάντα μετράει άμα ήταν όλοι κατά θα ήμουνα και εγώ κατά

-Γενικά με ποιους ανθρώπους συνεργάζεστε καλύτερα, τι είδους ανθρώπους?

Νεανικούς, νεανικά μυαλά αλλά και με μεγάλους εντάξει δεν έχω πρόβλημα αν εξαιρέσουμε αυτό το προηγούμενο με τη στολή πέρα από αυτό εντάξει εν είχα πρόβλημα δεν έχω πρόβλημα.

-Μάλιστα. Έχετε εντοπίσει κάποιους χαρακτήρες που δεν συνεργάζεστε καλά υπάρχουν κάποιες προσωπικότητες.

Δεν ξέρω δεν ξέρω πώς να τους χαρακτηρίσω αυτούς

-Αν είναι κάποιος που είναι ξερόλας αν είναι κάποιος που είναι πολύ τυπικός

Όχι δεν μου τη δίνουνε αυτά μου τη δίνουνε δεν ξέρω δεν έχω σκεφτεί ποτέ με τι δεν ταιριάζω

-Καλύτερα ταιριάζετε με εσωστρεφείς ή με εξωστρεφείς?

Ε με εξωστρεφείς, τώρα με εσωστρεφείς ποιος ταιριάζει πάει να μιλήσει και τρώει τα λόγια

-Έχετε αποτύχει σε κάτι?

Ου σε πολλά, σε θέμα δουλειάς? Δηλαδή να μου πούνε κάνε μια δουλειά και να ...όχι ποτέ σε αυτό. Δεν ξέρω δεν υπάρχει σε αυτό ναι ή όχι μπορεί να τους ικανοποιήσες σε ένα βαθμό μπορεί να μην τους ικανοποιήσες. Δεν έχω ακούσει, ότι μου χουν πει...

-Γενικά έτσι για την αποτυχία τι σκέφτεστε πως το αντιμετωπίζετε?

Καλά εντάξει σήγουρα έχω αποτυχίες στη ζωή μου και σε συνεντεύξεις έχω πάει φυσικά για να είμαι εδώ δεν με παίρνει κανένας, τα πάω καλά δεν έχω πρόβλημα συνεργαζόμαστε ωραία

-Θυμάστε να έχετε κάνει κάποιο λάθος το οποίο να σας έχει στοιχίσει στην εταιρία ?

Έκανα ένα λάθος δεν στοίχισε και ήμουν αρκετά τυχερός

-Θέλετε να μας πείτε?

Θα σας πω, θα σας πω. Και να σας πω και την αλήθεια ήταν πολύ εγώ πιστεύω στη θρησκεία, ήταν 15υγουστος και λέω άμα περάσει αυτό το πράγμα την επόμενη χρονιά θα πάω να ανάψω κερί και

όντως το έκανα. Ήταν inspection για τα διαβατήρια, ήταν τις πρώτες μου μέρες και πιστεύω ότι δικαιολογούμαι αλλά ήταν μεγάλη γκάφα γιατί όπως τα ξεχώριζα για να δω πότε λήγει η visa του καθενός για την embarkation και το διαβατήριό του έπρεπε να έχουν ένα είδος visa ήταν αυτό που πρέπει να έχουνε για να δουλεύουν στο καράβι και εγώ τα ξεχώριζα με μπουκάλι νερό αυτό το μπουκάλι νερό άνοιξε. Ευτυχώς πήρε λίγα διαβατήρια και καθόμουν όλο το βράδυ και τα στέγνωνα με πιστολάκι για να μην καταλάβει κανείς

-Κατάλαβαν?

Ένας μόνο τον λυπήθηκα τον κακομοίρη ήταν Τζαμαϊκανός και χάθηκε η υπογραφή από το...τι υπογραφή είχαν αυτοί από την πρεσβεία του και βγήκε ο άνθρωπος εντάξει δεν βρήκε μπελά βέβαια άμα καταλαβαίνανε ότι είχε γίνει κάτι τέτοιο θα έτρωγα πρόστιμο έτσι. Και ήμουν μπροστά και λέει ο άνθρωπος βρεγμένο είναι έτσι, τέλος πάντων τη γλίτωσα. Τον στείλανε βέβαια έξω αυτός ξανά πέρασε για visa

-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας μένοντας στα 3 κύρια χαρακτηριστικά που θεωρείτε ότι σας αντιπροσωπεύουν

Και θετικά και αρνητικά μαζί όλα αυτά γιατί είναι παραπάνω από τρία

-Ας πούμε στα θετικά σας

Στα θετικά είναι σίγουρα εργατικότητα δηλαδή φιλότιμο και ενθουσιασμός δηλαδή αυτά τα τρία. Τώρα στα αρνητικά αναποφάσιστος ένα εεεε όχι ότι είμαι τέλειος

-Κανείς δεν είναι τέλειος. Συνήθως για ποια πράγματα ανησυχείτε ή δυσκολεύεστε να πάρετε μια απόφαση? Τι σας δυσκολεύει?

Τι με δυσκολεύει?

-Στο να πάρετε μια απόφαση.

Ε τις παραμέτρους τώρα ανάλογα

-Θα λέγατε ότι πιο πολύ καθόσατε και ζυγίζετε έτσι τα πράγματα

Ε βέβαια

-Παραπάνω από όσο χρειάζεται, τι?

Ίσως αυτό φταίει τελικά ότι έπρεπε να είναι πώς να το πω τώρα χωρίς βαθιά σκέψη να αποφασίζεις τι πρέπει να κάνω ή όχι. Αλλά αυτό τώρα άμα αρχίσεις να κοιτάς κάθε λεπτομέρεια αρχίζεις και χάνεις

-Γενικά θα λέγατε ότι σαν άνθρωπος είναι εύκολο ή δύσκολο να σας ικανοποιήσει κάποιος?

Ω πολύ εύκολο

-Θυμάστε κάποια δύσκολη απόφαση που χρειάστηκε να την αντιμετωπίσετε και να πάρετε κάποια δύσκολη απόφαση στη δουλειά σας?

Δεν ξέρω όχι ποτέ δεν έχω φτάσει σε τέτοιο σημείο δηλαδή τελευταία στιγμή να πω ή αυτό ή αυτό, αν εξαιρέσουμε αυτό με τα διαβατήρια που είχε άγχος

-Δεν θυμάστε κάτι.

Όχι δηλαδή δεν έφτανε σε κρίσιμο σημείο να πω ή αυτό ή αυτό, να φτάσω 50-50. Δηλαδή πάντα από πριν είχα αποφασίσει τι θα κάνω

-Όταν έχετε να κάνετε με δύσκολους , με αγενείς, με περίεργους ανθρώπους με δύστροπους τι κάνετε πως τους αντιμετωπίζετε?

Δεν έχω κάνει ποτέ με τέτοιους ανθρώπους !!! Ε βέβαια υπήρχαν πελάτες που ερχόταν απορώ το κουράγιο τους ερχόταν στην κρουαζιέρα δηλαδή το έβλεπα κι έλεγα πως πάνε οι άνθρωποι ήταν 80 χρονών, έβλεπα τα διαβατήρια έβλεπα πόσο χρονών ήτανε και ήτανε με το μπουκάλι το οξυγόνο και το αναπνηκικό το καροτσάκι και έλεγε που πάει τώρα και ερχόταν μαζί με τη συνοδεία του στο στην Τράπεζα ήταν κυρίως αυτό το πράγμα έτσι και έκανε μια ώρα να διαλέξει γιατί ήταν κάτι πόστερ του καραβιού και τέτοια και έκανε μία ώρα να διαλέξει και είχε ουρά εντάξει εκεί τι να κάνεις απλά περιμένεις. Δεν νομίζω ότι θα είμαι και εγώ αγενής κατά τον ίδιο τρόπο όπως είναι και αυτός. Θα το χειριστώ με ένα χαμόγελο αρκεί.

-Σας είχε τύχει ποτέ να εξυπηρετείτε κάποιον και να έρθει ο προϊστάμενος σας και να σας κάνει παρατήρηση

Α ναι λοιπόν, θυμήθηκα έναν πάλι στο καράβι αυτό ήταν αυτοί οι Αμερικάνοι πολύ περίεργοι άνθρωποι. Ήτανε των Χριστουγέννων η κρουαζιέρα και της πρωτοχρονιάς είναι όλοι οι Εβραίοι τέλος πάντων και ήρθε μια πισσιρίκα 16 χρονών και μου ζήτησε καλά είναι πολύ απαιτητικοί οι άνθρωποι έτσι και μου ζήτησε κουτάλι από την Τράπεζα. Το dining τώρα ήταν σε απόσταση ήταν οι σκάλες και ήταν το dining room εκεί πέρα και το απαίτησε από μένα και φώναζε και βγήκε ο υπεύθυνος και μου κανε bad comments αυτή ότι και καλά δεν την εξυπηρέτησα ενώ της έλεγα πήγαινε εκεί εγώ δεν έχω και τέλος πάντων μου βγαλε δίκιο αυτό

-Όταν υπάρχουν αυστηρές προθεσμίες και δεν τα καταφέρνουμε και αχ αυτό έπρεπε να είχε γίνει χτες και δεν προφτάσαμε

Όχι ποτέ, ποτέ και η σχολή πάντα ποτέ δεν έφτανε τελευταία στιγμή, δεν είμαι άνθρωπος της τελευταίας στιγμής

-Όταν υπάρχει άγχος πίεση?

Εκεί πραγματικά πελαγώνω και γι' αυτό φροντίζω να μην έχω τέτοιες καταστάσεις και τελειώνω τις δουλειές μου τις εργασίες μου πολύ πιο πριν να μια άνετος. Να φανταστείτε έφυγα 9.30 η ώρα από το σπίτι

-Χρειάστηκε ποτέ να καθυστερήσετε ή να λείψετε έκτακτα από την εργασία σας?

Έλειψα λοιπόν έλειψα δηλαδή?

-Να έτυχε κάτι και να χρειάστηκε να λείψετε

Έφυγα από τη δουλειά την οποία έκανα στο καράβι από το γραφείο των πληρωμάτων και πήγα στο γραφείο της εκτύπωσης γιατί ο άνθρωπος έπρεπε να βγει να πάρει visa και κάθισα μια κρουαζιέρα και εκτύπωνα εφημερίδες και οτιδήποτε υπήρχε και ακόμη και όταν βγαίνανε κάτι καρτελάκια για τον καιρό που τους τα δίνανε σε κάθε κρουαζιέρα κάθε καμπίνα τι καιρό θα κάνει αύριο καθόμουν και τα εκτύπωνα δηλαδή δεν έλειψα πήγα κάπου αλλού μεταφέρθηκα

-Δηλαδή ήταν σαν να αλλάζατε δουλειά

Ναι για μια βδομάδα ήμουν εκεί πέρα.

-Όχι εγώ λέω αν χρειάστηκε αν σας έτυχε κάτι, να αρρωστήσετε ή να φύγετε

Όχι, όχι, όχι. Χτύπα ξύλο

-Ο ανταγωνισμός πως λειτουργεί για σας?

Δεν τον καταλαβαίνω, αλήθεια δεν τον καταλαβαίνω

-Αν ήταν κάποιος συνάδελφος ο οποίος έτσι χρησιμοποιεί αθέμιτα μέσα για να πετύχει?

Δεν θα το καταλάβω. Είμαι πολύ αφελής για να το καταλάβω αλλά δεν θα με ενδιαφέρει. Γι' αυτό ίσως δεν με ενδιαφέρει γιατί δεν καταλαβαίνω ότι χρησιμοποιεί αθέμιτα μέσα

-Θυμάστε να είχε προκύψει κάποιο πρόβλημα με συνάδελφο σας?

Δεν ξέρω ίσως αλλά εγώ δεν το κατάλαβα

-Αν καταλαβαίνατε ότι κάποιος συνάδελφός σας ή σας το έλεγε και ο ίδιος ότι κλέβει πράγματα της εταιρίας ή αποσπά δεδομένα της εταιρίας τι θα κάνατε?

Ε σίγουρα θα τον μάλωνα, ε βέβαια. Είχε κλέψει από μένα ένας στο καράβι κιόλας.

-Τον είδατε εσείς?

Όχι τι να του πω, έφυγε την ημέρα που μου το πήρε τον πέτυχα μετά από ένα χρόνο δεν είπα τίποτα αλλά της εταιρίας όχι δεν έχει τύχει κανείς να πάρει αλλά σίγουρα θα του λεγα τι κάνεις ξέρω γω. Πιστεύω έτσι. Εξαρτάται τώρα, τώρα άμα έπαιρνε κανέναν σαπουνάκια ή πετσέτες τι να του πω έχει ανάγκη η εταιρία από πετσέτες?

-Αν τελικά εμείς σας προτείνουμε για αυτή τη θέση και πάτε στην εταιρία και αντιληφθείτε ότι δεν είναι αυτό που πιστεύατε τι θα κάνατε?

Εκεί που λένε κάθε αρχή και δύσκολα, δηλαδή αν καθόμουν ένα χρονικό διάστημα και πραγματικά αντιλαμβανόμουν ότι δεν μου κάνει επειδή η ανεργία είναι μάλιστα πλέον θα καθόμουν. Εκτός αν ήταν σε τόσο σημείο που να μην μπορούσα.

-Πιστεύετε ότι υπάρχει κάτι που δεν μας έχετε αποκαλύψει
Ε βέβαια

-Και το οποίο θα επηρέαζε την απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μία συνεργασία μαζί σας?
Ε βέβαια, βέβαια άμα τα βγαζα όλα στη φόρα. Αυτό έπρεπε να το καταλάβετε. Όχι εντάξει πλάκα κάνω δεν νομίζω ότι

-Θετικό ή αρνητικό. Γιατί όλοι το παίρνουν για αρνητικό
Να σας πω γιατί κυρίως αρνητικά κρύβεις. Τι να πω ότι είμαι ευαίσθητος, δηλαδή εκείνη η μέρα που έγινε το meeting η κατσάδα πραγματικά είχα στενοχωρηθεί πάρα πολύ

-Ε εντάξει σε κανέναν δεν αρέσει να του κάνουνε
Ναι εντάξει

-Έγινε μπροστά σε κόσμο?
5 άτομα δεν είναι αυτό δηλαδή και μπροστά μου να το 'λεγε μόνο σε μένα να το 'λεγε το ίδιο θα μουκανε αλλά εντάξει είναι άσχημο πράγμα

-Από ότι καταλαβαίνω δεν ήταν και κάτι το τόσο φοβερό
Επειδή γέλασε ο άλλος αυτό ήταν το άσχημο

-Έπεσε στα μάτια του άλλου
Ναι, εγώ το είπα για σοβαρά δεν το είπα για αστείο, τόσο καιρό μας έκανες κατσάδα γιατί δεν τη φοράμε

-Δεν μετανιώνετε δηλαδή που πήρατε την πρωτοβουλία τη γνώμη σας θέλετε να τη λέτε?
Μετανιώνω μόνο για πράγματα που δεν έχω κάνει

-Γιατί να επιλέξουμε εσάς για μία τέτοια θέση?
Δεν ξέρω εσείς τι ζητάτε?

-Εμείς δεν ξέρουμε τι ζητάμε. Εσείς τι μπορείτε να μας δώσετε
Εγώ μπορώ πολλά πράγματα δεν ξέρω αν θα σας φέρουν κέρδη αυτό είναι το μόνο σίγουρο. Λοιπόν όχι γιατί. Τουλάχιστον θα προσπαθήσω και συνήθως όποιος προσπαθεί πετυχαίνει. Αυτό είναι το μόνο που μπορώ να υποσχεθώ

-Σε σχέση με την προϋπηρεσία σας και αυτά που έχετε κάνει που θα υπολογίζατε τον επιθυμητό μισθό?

Εντάξει επειδή ήταν τελείως διαφορετικά αυτά που έχω κάνει και οι μισθοί ήταν τελείως εξωπραγματικοί για τα Ελληνικά δεδομένα άμα φανταστείτε ότι έπαιρνα 2.100 μίνιμουμ στο καράβι είχε και κάτι παιχνίδια εκεί πέρα άμα το διαβάσατε. Ανάλογα με το πώς πήγαινε αυτό το παιχνίδι είχα ποσοστά. Πήγαινε το πιο πολύ έφτασα 2.700. Τώρα κα στο bar και στο ξενοδοχείο είχα 1.100 μισθό. Τώρα και με 700 ευρώ είμαι καλά. Όχι ότι δεν θα θελα παραπάνω

-Ούτως ή άλλως είναι μια δουλειά που έχει και bonus
Σταθερό μισθό θα χει?

-Έχει ναι, η ερώτηση ήταν κρίσεως. Με τα ταξίδια και αυτά φαντάζομαι δεν έχετε κάποιο πρόβλημα
Όχι η αγάπη μου είναι

-Εμείς αυτό που κάνουμε είναι οι συνεντεύξεις και μετά προτείνουμε τους 3-4 επικρατέστερους στην εταιρία....

Συνέντευξη 3η

-Προχωράμε? Να πάμε έτσι λίγο μαζί το βιογραφικό σας?

Ναι

-Καταρχήν μένετε?

Χαϊδάρι

-Εκεί έχετε μεγαλώσει?

Εκεί έχω μεγαλώσει και μένω με τους γονείς μου

-Τελειώσατε εκεί το Λύκειο?

Τελείωσα εκεί μετά έδωσα πανελλήνιες εξετάσεις πέρασα στην ΑΣΟΕΕ στο τμήμα διοίκησης επιχειρήσεων

-Οπότε περάσατε...

Με τη δεύτερη. Η αλήθεια είναι ότι την πρώτη φορά δεν έδωσα δηλαδή λέω δεν θέλω να σπουδάσω και αυτά παρότι ήμουν καλός μαθητής και μετά κατάλαβα ότι έπρεπε να σπουδάσω και έτσι έδωσα με τη δεύτερη

-Και κάνατε?

Διοίκηση επιχειρήσεων

-Δεν είχατε, μάρκετινγκ έτσι?

Έκανα διοίκηση επιχειρήσεων με κατεύθυνση μάρκετινγκ. Κατάλαβα από την αρχή ότι είναι αυτό που μου αρέσει από το πρώτο μάθημα δηλαδή εντάξει. Ελπίζω να το κάνω κιόλας ως δουλειά να το εξασκήσω

-Και μετά αφού τελειώσατε την ΑΣΟΕΕ?

Μετά δούλεψα κάποια στιγμή και στην Tellas αυτό δεν το έχω γράψει

-Αυτό ήταν στο ενδιάμεσο?

Ναι, είχα δουλέψει όσο ήμουν φοιτητής στην ΑΣΟΕΕ στην Kappa research είναι εταιρία δημοσκοπήσεων και ερευνών και μετά στο μεσοδιάστημα πριν φύγω για μεταπτυχιακό δούλεψα ξανά στην Kappa research και δούλεψα παράλληλα και ως freelancer με ένα φίλο μου, ένα γραφειάκι πολύ μικρό ήταν και ασχολούμασταν με κάποια προτζεκτάκια. Μπορούμε να το συζητήσουμε αν θέλετε. Αυτά ήταν το ενδιαφέρον για μένα εκεί κατάλαβα ότι κάνω κάτι που έχει σχέση με το αντικείμενο μου

-Τι κάνατε εκεί λοιπόν?

Τι κάναμε ε, προσπαθήσαμε να στήσουμε ένα web radio, δεν έτυχε. Δεν έτυχε? Δεν πέτυχε μάλλον. Αυτό που πέτυχε και αυτό που κάναμε ήταν ότι γνωρίσαμε κάποιον άνθρωπο και αυτός μας γνώρισε κάποιους άλλους ξέρετε πως πάει αυτό και κάναμε κάποιες αιτήσεις στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Οι οποίες αιτήσεις στην Ε.Ε. αφορούν, αναφέρονται στην χρηματοδότηση κάποιων πρότζεκτ. Συγκεκριμένα ήταν μία ταινία και ήταν το development της ταινίας, μικρή ανεξάρτητη παραγωγή, ο ...σαν σκηνοθέτης και παραγωγός και είχε την μικρή την ταινιούλα κάναμε την αίτηση για να πάρει κάποια χρήματα τα οποία ήταν 50.000€ το μάξιμουμ έτσι ώστε να μπορέσει να βρει το funding για να ξεκινήσει την ταινία του γιατί οι ταινίες είναι λίγο ακριβές

-Και?

Και τελικά το πήρε εντάξει τον βοηθήσαμε αρκετά

-Ήταν καλή η ταινία?

Την ταινία δεν κοιτάζτε αυτά είναι και δύο τριών ετών

-Είναι ακόμα στη φάση...

Είναι ακόμη ναι εμείς του κάναμε τη δουλειά πήραμε το μισθό μας και φύγαμε

-Άρα εσάς η δουλειά σας ήταν να βρείτε το funding το αρχικό

Ήτανε, η δουλειά μας ήταν να κάνουμε ένα business plan να φανταστείτε στο οποίο ζητάγαμε λεφτά από την Ε.Ε. για το συγκεκριμένο πρόγραμμα για να βρει τα λεφτά του development. Ήταν μάξιμουμ 50.000€ πήρε 40.000€

-Κάτι άλλο εκτός από αυτό?

Μετά είχα δουλέψει λίγο και στα παιδιά της Νιόβης ως βοηθός παραγωγής. Εννοείται ότι δεν ήμουν ο διευθυντής παραγωγής, δεν έχω την πείρα να το κάνω αυτό, δούλευα με τον Γιάννη τον Κουτσομούτη που ήταν ο παραγωγός τον βοηθούσα σε κάποια πράγματα όσον αφορά στο μάρκετινγκ αλλά και για το έξτρα και για το χαρτζιλίκι που λένε έκανα και στην παραγωγή τα πάντα αλλά έχει πολύ ενδιαφέρον γιατί βλέπεις πως στήνεις ένα event, έχει απίστευτο ενδιαφέρον.

-Γενικά με τις ταινίες με αυτά έχετε κάποια ιδιαίτερη σχέση?

Όχι προσπάθησα να μπω στο χώρο, νομίζω δεν ξέρω κιόλας αν θα μπω

-Το κυνηγάτε ακόμα, διατηρείτε κάποιες σχέσεις?

Το κυνηγάω? Έχω επαφές ναι και ήμουνα καλός στη δουλειά μου. Αλλά δεν ξέρω αν έχει προοπτική, είναι λίγο δύσκολος ο χώρος, δεν μπορώ να πω

-Και μετά στο Birmingham στο Aston

Ναι, ναι πολύ ωραία

-Πολύ ωραία?

Τέλεια

-Από ποια άποψη?

Σαν ζωή και σαν σπουδές, έμαθα πολλά πράγματα από τους Αγγλους τους παραδέχτηκα και σαν ζωή είχα και καλή παρέα δηλαδή απορώ συνγνώμη λίγο (κινητό). Πέρασα πάρα, πάρα πολύ καλά και δεν μπορώ να καταλάβω γιατί δεν τους αρέσει η Αγγλία και φυσικά το Πανεπιστήμιο είχε πολύ ενδιαφέρον

-Έλληνες πολλοί όμως ε?

Η αλήθεια είναι ότι εγώ δεν έκανα παρέα με αυτούς. Μακριά από τους Έλληνες. Καλά δεν έκανα?

-Στην εστία?

Στην εστία έμενα, κολλητός μου Έλληνας συγκατοικός μου σε εστία 9 άτομα και 9 από την άλλη σε ένα τεράστιο πύργο έμενα στον 15° όροφο ήμουνα ένας Βραζιλιάνο που ήτανε και κολλητός και ένας από το Κονγκό και οι υπόλοιποι ήταν Κινέζοι, Με τους Κινέζους ξέρετε δεν έχουμε και πολύ επικοινωνία. Πολύ καλά παιδιά αλλά καμία σχέση και έκανα παρέα με το Βραζιλιάνο με μία Τσέχα φίλη με μία Γαλλιδούλα, με έναν Έλληνα και με ένα Μεξικό ήμασταν έτσι

-Πολυεθνική δύναμη!

Ναι πολύ ωραία

-Οπότε όταν γυρίσατε μετά

Δυστυχώς πήγα να κάνω τη θητεία μου , την οποία κάνω ακόμα

-Διαφορετικά θα μένατε?

Αγγλία? Ναι θα έμενα. Έκανα ένα λάθος στην Αγγλία δεν το κυνήγησα σωστά από την αρχή γιατί δεν ήξερα. Αυτοί που μέινανε στην Αγγλία ήταν αυτοί που είχαν κάνει το πρώτο τους πτυχίο στην Αγγλία το bachelor. Αυτοί που ξέρουνε, που έχουν μείνει 3-4, νομίζω έχετε μείνει 3-4 έτσι δεν είναι? αυτοί το κυνήγησαν και ξέραν πώς να το κυνηγήσουν και μέινανε. Δεν σας κρύβω ότι κάνω αιτήσεις και στην Αγγλία τώρα είναι λίγο δύσκολο αλλά δεν θα σταματήσω εντάξει θα πήγαινα πολύ εύκολα πίσω όχι μ' άρεσε πολύ το πολυπολιτισμικό πάρα πολύ και φυσικά τα χρήματα, πολλά!

-Είπατε κάνετε ακόμα στρατό έτσι?

Ναι, Έχω την άλλη εβδομάδα παίρνω την άδεια απολύσεώς μου και απολύομαι 8 Μαρτίου Ναυτικό για την ακρίβεια

-Έχετε τελειώσει, δεν ξαναπάτε δεν έχετε κάποιες δουλειές να κάνετε ακόμα

Έχω μία βδομάδα ακόμα όπου θα είμαι χαλαρά πολύ γιατί είμαι σχεδόν σε άδεια μία φορά θα πάω την επόμενη βδομάδα αλλά επειδή δεν μπορώ να μιλάω για το στρατό ξέρω μπορεί να πει έλα αύριο και να σου χει δώσει άδεια, ξέρετε πως είναι έχετε πάει επειδή δεν μπορώ να πω σίγουρα πιστεύω ότι την άλλη βδομάδα βγαίνουν οι μέρες της άδειάς μου έχω την κανονική μου και κάποιες προφορικές και είμαι για να φεύγω. Το χαρτί μου το παίρνω 8 Μαρτίου, την πολιτική μου ταυτότητα την παίρνω πίσω 8 Μαρτίου

-Αρα και εδώ η προϋπηρεσία που μας λέτε στη screen...

Είναι του κ. Κουτσομούτη

-Αυτά τα κάνατε παράλληλα με τη θητεία σας?

Καλά εντάξει στη screen κάναμε μία αίτηση πάλι εφόσον πήγαμε καλά στην πρώτη βοηθήσαμε τον κ. Κουτσομούτη για μία αίτηση για τα παιδιά της Νιόβης το 2 όμως όπου εκεί ήταν πολύ καλύτερα τα λεφτά για εκείνον φυσικά και δυστυχώς μέχρι πρόσφατα δεν γνωρίζαμε το αποτέλεσμα το μάθαμε και δεν επιχορηγήθηκε. Αυτό δηλαδή ήταν αποτυχημένη αίτηση δυστυχώς, το κομμάτι μας βέβαια το κάναμε καλά

-Βλέπω βέβαια ότι βλέπετε έτσι με κάποιο ενθουσιασμό αυτά που έχετε κάνει και αρχίζω να απορώ πως και μας στείλατε πως απαντήσατε σε μία τέτοια αγγελία τι ψάχνετε να βρείτε εδώ πέρα τώρα

Τι ψάχνω? Εγώ θα ήθελα πάρα πολύ να δουλέψω στο μάρκετινγκ. Είμαι σίγουρος ότι υπάρχει μάρκετινγκ τμήμα ίσως κάποιων εταιριών που αντιπροσωπεύετε έτσι δεν είναι?

-Και αυτό ναι αλλά μιλάμε τώρα για τη συγκεκριμένη αγγελία η οποία λέει sales

Για να πας στο μάρκετινγκ είναι ένας καλός τρόπος έτσι δεν είναι?

-Είναι ένας καλός δρόμος

Εγώ όσους φίλους έχω και μεγαλύτερους οι οποίοι δουλεύουν στα τμήματα μάρκετινγκ όλοι μου έχουν πει ok θα πας δύο χρόνια θα περάσεις από τις πωλήσεις θα μάθεις και μετά θα πας στο μάρκετινγκ εκτός αν έχεις το τηλέφωνο μεταξύ μας αυτό αν και γράφεται εκεί. Μπορείτε να μου πείτε λίγο παραπάνω για τη δουλειά?

-Θα σας πω να πάμε λίγο μαζί το ερωτηματολόγιο και μετά μας κάνετε όσες ερωτήσεις θέλετε. Τι είναι αυτό που σας τραβάει εσάς στις πωλήσεις γιατί θέλετε να κάνετε πωλήσεις πριν περάσετε στο μάρκετινγκ?

Γιατί νομίζω για να πάω στο μάρκετινγκ...

-Το θεωρείτε καθαρά σαν μία προϋπόθεση

Αλλά και σαν προϋπηρεσία μάλλον θα διοικείς κάποιους πωλητές από κάποιο δίκτυο μέχρι οτιδήποτε πρέπει να δεις τα προβλήματά τους για να μπορείς να τα λύνεις πάνω στο μάρκετινγκ για να μπορείς να τους κατευθύνεις ένας κύριος λόγος είναι αυτός πιστεύω

-Το ότι όμως η δουλειά των πωλήσεων έχει κάποιες ιδιαιτερότητες δύσκολα ωράρια

Αυτό το γνωρίζουμε

-Ή δεν έχει μάλλον ωράρια

Γιατί έχει το τμήμα μάρκετινγκ?

-Εντάξει θα έλεγα ότι είναι πιο εύκολα τα πράγματα εκεί

Δεν με χαλάει μου αρέσουν τα δύσκολα

-Για τη συγκεκριμένη τη θέση θα πρέπει να σας πω ότι υπάρχουν κάποιες περίοδο που θα πρέπει να είναι εκεί όταν γίνεται ο δειγματοτισμός που λέμε δηλαδή έρχονται οι πελάτες της εταιρίας και βλέπουν την καινούρια κολεξιόν κλπ αυτό μπορεί και να απαιτεί κάποια σαββατοκύριακα συνεχόμενα. Αυτό πως σας ακούγεται?

Σίγουρα όχι το καλύτερο αλλά θα το έκανα ναι άμα είναι για τη δουλειά μου

-Γενικά με το χώρο του ρούχου της ένδυσης τι σχέση έχετε? Τα παρακολουθείτε σας αρέσουν?

Σαν καταναλωτής αλλά δεν είμαι και φανατικός η άποψή μου είναι λίγα και ακριβά ρούχα αυτό τίποτε άλλο. Όχι πολλά λίγα ακριβά όμως

-Είστε casual?

Είμαι casual περισσότερο ναι

-Οι μάρκες εδώ

Τις γνωρίζω

-Είναι ρούχα που τα προτιμάτε?

Έχω ένα τζιν όχι δεν τα πολυπροτιμώ πάω περισσότερο στα French collection τα Boss μου αρέσουν πάρα πολύ είναι ακριβά αλλά έχω ένα κομμάτι το οποίο λατρεύω το φοράω και αισθάνομαι άνετα αυτό τίποτα άλλο δεν κανένας άλλος λόγος για μένα η ένδυση

-Φαντάζομαι έχετε ασχοληθεί με Marketing plans business plans τα 'χετε δει και στην πράξη

Τα έχω δει και στην πράξη ναι στις δύο αιτήσεις όπου ήταν πιστέψτε με πολύ μεγάλα

-Φαντάζομαι άμα ήταν για την Ε.Ε. κιόλας θέλει δουλειά. Σχετικά με τις πωλήσεις ήθελα να σας πω ότι μερικές εταιρίες δεν δίνουν μισθό στους πωλητές και καθορίζουν το μισθό τους μόνο με τα bonus. Εσάς πως σας φαίνεται αυτή η πρακτική?

Πως μου φαίνεται όχι και πολύ καλά από την πλευρά των εταιριών

-Πως θα προτιμούσατε δηλαδή?

Ε θα προτιμούσα το βασικό τουλάχιστον συν τα bonus αν πιάσεις βέβαια μπορεί αν υπάρχει ένα σύστημα να μην πάρω 5000 πχ και ο άλλος να παίρνει 2000 μπορεί να κάνεις ένα σύστημα στόχων που από κει και πάνω να μην παίρνεις ψηλό βασικό να παίρνεις τα bonus σου. Καταλαβαίνετε τι εννοώ να βάλεις ένα μάξιμουμ αποδοχών ίσως. Δίνει και κίνητρο από την άλλη δεν είναι καλό δεν το βρίσκω καλό από την πλευρά των εταιριών αλλά από την πλευρά των εργαζομένων ναι

-Πως φαντάζεστε αυτή τη δουλειά εδώ πέρα που σας προτείνουμε μέσα από αυτή την αγγελία τι καταλαβαίνετε τώρα?

Δύσκολη, τρέξιμο, δύσκολη όχι πολύ, τρέξιμο

-Μία τυπική σας μέρα τι πιστεύετε ότι θα περιλάμβανε?

Πολλές συναντήσεις με πελάτες και πώληση και να μιλάω συνέχεια για τα προϊόντα

-Σε ποια δουλειά σας θα λέγατε ότι έχετε αποκτήσει την πιο πρακτική σας εμπειρία?

Θα λεγα στις δύο αιτήσεις που έκανα ήταν σχολείο και ήταν αυτά που σπούδασα. Αυτό έχω σπουδάσει όλα τα άλλα ήταν πράγματα που και να μη σπούδαζα θα τα έκανα. Δηλαδή θα έστηνα μια έχουμε γυρίσει ένα διαφημιστικό θα το έστηνα πλέον ξέρω δηλαδή πώς να το στήσω. Ξέρω δηλαδή τι χρειάζεται. Υπάρχει ένα κατεβατό ανθρώπων τους καλείς και το στήνεις δεν είναι απλά ξέρω πλέον πώς να το κάνω αυτό δεν χρειάζεται ούτε πανεπιστήμιο ούτε μεταπτυχιακό για να το κάνω δηλαδή το μαθαίνεις στη δουλειά είναι καθαρά πρακτικό θέμα

-Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?

Ομαδικός, υπερβολική αυτοπεποίθηση, αισιόδοξος και φυσικά αυτά τα δύο είναι και αρνητικά γιατί όταν αποτυγχάνεις πέφτεις έτσι

-Απογοητεύεστε έτσι εσείς?

Φυσικά αφού είμαι ενθουσιώδης

-Για κάποιον ο οποίος ασχολείται με τις πωλήσεις πάντως ειδικά ως νέος το αντιμετωπίζει πολύ την απογοήτευση από τους πελάτες κλπ δεν βγαίνουν έτσι εύκολα κάποια πράγματα πάντα γιατί κανείς δεν θα σου στρώσει ένα πελατολόγιο να σου πει ορίστε

Σίγουρα

-Αυτό πως?

Και πεισματάρης!

-Δεν θα το βάλετε εύκολα κάτω λέτε?

Ε όχι βέβαια

-Συνήθως για ποια πράγματα ακούτε κριτική από προϊσταμένους? Είχατε προϊσταμένους μέχρι στιγμής?

Ναι βέβαια αλλά τα παιδιά που δουλεύαμε ήταν και φίλοι αλλά πρώτα τους γνώρισα δηλαδή ακόμα τα λέμε και θα πάμε για φαί και όλα. Κριτική ε? Μμμμ μπορεί να ήμουν λίγο επιπόλαιος σε κάποια πράγματα.

-Εσείς από έναν προϊστάμενο τι θα περιμένατε σε μία δουλειά, πως τον φαντάζεστε?

Ιδανικό ή αυτόν που θα αντιμετώπιζω μπροστά μου?

-Τον ιδανικό

Όπως είχα τους προηγούμενους δηλαδή και φίλοι μαζί. Δηλαδή οι άνθρωποι οι συγκεκριμένοι είχαν πάρει το 100% από μένα και το είδαν και το είδα και εγώ βέβαια

-Από ότι καταλαβαίνω θα ήταν μια δουλειά που είχε πρωτοβουλία

Είχα να φτιάξω το δίκτυο διανομής αλλά υπήρχε καθοδήγηση δεν το συζητάμε οι άνθρωποι αυτοί ήταν χρόνια στο χώρο, υπήρχε καθοδήγηση εμείς πιο πολύ θεωρία τους δώσαμε στο πιάτο και εκείνη στην πορεία απλά διορθώσαν κάποια πράγματα, τους πηγαίναμε έτοιμο το draft και μας το γύριζαν με κάποιες διορθώσεις

-Σε όλο αυτό το πράγμα στο κύκλωμα στο οποίο συμμετείχατε για ποιο πράγμα θεωρείτε έτσι τον εαυτό σας περήφανο?

Για τις πολλές ώρες δουλειάς και εκτός αυτού είχαμε πορωθεί πάρα πολύ και εγώ και ο φίλος μου το κάναμε μαζί το τη συγκεκριμένη αίτηση του στυλ δεν μας ένοιαζε να κοιμηθούμε αλλά το αγαπούσαμε όμως

-Τι είναι για εσάς επιτυχία?

Το να κάνεις τη δουλειά που σου αρέσει τίποτα άλλο και το αφεντικό σου να είναι και φίλος

-Πότε σας δημιουργείται κίνητρο για να δουλέψετε πιο αποδοτικά?

Νομίζω στα προηγούμενα δύο

-Μάλιστα να υπάρχει μία φιλική σχέση δηλαδή

Φιλική όσο μπορεί να είναι φιλική με έναν προϊστάμενο υφιστάμενο εννοώ να υπάρχει ένα κώδικας επικοινωνίας να μπορείς να πεις και κάποια πράγματα άλλα τα οποία μπορεί να σε ξεκουράσουν και δεύτερον να αγαπάς τη δουλειά σου πολύ σημαντικό. Να ξυπνάς το πρωί και να πηγαίνεις...

-Να μην είναι αγγαρεία

Ακριβώς. Να μην πηγαίνεις στο στρατό ένα τέτοιο πράγμα

-Έχετε αποτύχει σε κάτι?

Στη δεύτερη αίτηση

-Πως το αντιμετωπίσατε αυτό τι σημαίνει η αποτυχία για εσάς?

Τώρα δεν ξέρω αν ήταν λόγω παρηγοριάς του προϊσταμένου λέει ότι δεν πήραμε την αίτηση γιατί ήμασταν μικρή εταιρία γιατί τα συγκεκριμένα χρήματα ήταν πάρα πολλά. Δεν πίστεψαν ότι η συγκεκριμένη εταιρία μπορεί να ανταπεξέλθει στο συγκεκριμένο κόστος της παραγωγής παρόλο που έγινε η παραγωγή. Ότι η αποτυχία εντάξει καμιά φορά δεν ευθύνεσαι μόνο εσύ αλλά υπάρχουν και άλλοι παράγοντες για τους οποίους δεν μπορείς να κάνεις τίποτα, μπορείς να κάνεις με το χρόνο αλλά όχι εκείνη τη στιγμή.

-Θυμάστε κάποιο λάθος που να έχετε κάνει και να στοίχισε στην εταιρία ή σε εσάς προσωπικά

Σημαντικό λάθος όχι δεν θυμάμαι κάποιο σημαντικό λάθος όχι ότι δεν έχω κάνει αλλά κάποιο σημαντικό που να στοίχισε όχι

-Όταν δουλεύετε σε ένα γκρουπ ανθρώπων για να λύσετε κάποιο πρόβλημα εσείς συνήθως τι ρόλο παίρνετε?

Θέλετε να ακούσετε ηγέτης

-Δεν θέλω να ακούσω, εσείς

Ε θα λεγα ισομερή συμμετοχή, ισοβαρή. Στα συγκεκριμένα project στα οποία έπρεπε να πάρω αποφάσεις ήμασταν ειλικρινά σας μιλάω ίσως προς ίσο δεν έχει σημασία το αφεντικό ή ... μη σας πω ότι περισσότερο λογάριάζαν εμάς γιατί ήταν το αντικείμενο μας παιδιά κάντε το business plan και αφήστε τα άλλα σε εμάς

-Καλό αυτό αν σας αφήναν πρωτοβουλία

Απίστευτο. Είναι αυτό που σας έλεγα καλές συνθήκες εργασίας μπορεί να σου πάρει ο άλλος το 100%

-Ας υποθέσουμε ότι έχετε αναλάβει από κοινού με άλλους συναδέλφους ένα project και κάποιος συνάδελφός σας δεν ολοκληρώνει το δικό του το κομμάτι. Τι κάνετε εσείς?

Θα προσπαθούσα αν μπορούσα να βγάλω το δικό του κομμάτι αν ήταν στη δικιά μου δικαιοδοσία θα έβγαζα το δικό μου κομμάτι και δεν θα ξαναδούλευα με το συγκεκριμένο συνεργάτη αν ήταν στο χέρι μου

-Με ποιους ανθρώπους θα λέγατε ότι συνεργάζεστε καλύτερα?

Σε χαρακτήρα ας πούμε εννοείτε? Ενθουσιώδεις ανθρώπους, φιλόδοξους, καθόλου τυπικούς. Ένας λόγος που αγαπάω το μάρκετινγκ, δεν έχει τυπικότητα. Κυρίως αυτά και ότι συνεπάγεται. Έξυπνους αυτά εντάξει δεν και ανθρώπους με γνώση νομίζω ότι αυτά συνεπάγονται έτσι δεν είναι? Για να είναι και έξυπνος θα χει και γνώση

-Αντίθετα με ποιους θα λέγατε ότι έχετε πρόβλημα συνεργασίας?

Με τους πολύ τυπικούς. Με τους οποίους όταν κάνεις κάτι σου λένε γιατί πήρες πρωτοβουλία και όταν δεν παίρνεις πρωτοβουλία σου λένε γιατί δεν πήρες πρωτοβουλία. Δηλαδή... δεν έχω συναντήσει πολλούς τέτοιους και στην Kappa research ήταν πολύ καλοί τα αφεντικά μου οι supervisors ήταν πολύ καλοί

-Καλύτερα συνεργάζεστε με εξωστρεφείς ανθρώπους παρά με εσωστρεφείς?

Νομίζω πως ναι

-Το ίδιο φαντάζομαι ότι θεωρείτε και τον εαυτό σας έτσι?

Ναι αλλά κάποιες φορές είμαι και εσωστρεφής, κυκλοθυμικός

-Πως θα περιγράφατε τον εαυτό σας αναφερόμενος στα τρία κύρια χαρακτηριστικά που θεωρείτε ότι σας αντιπροσωπεύουν?

Φιλόδοξος εργατικός και θα λεγα έξυπνος όχι τσαγανό θα λεγα. Θα λεγα ότι ρισκάρω πολύ μου αρέσει το ρίσκο

-Ποια πράγματα σας κάνουν να ανησυχείτε?

Το μέλλον, ανεργία ας πούμε ένας πολύ βασικός παράγοντας η οικογένειά μου ποια γυναίκα θα παντρευτώ πχ αυτά!

-Αυτές είναι δύσκολες αποφάσεις!

Αποφάσεις ζωής

-Μάλιστα. Ποια θα λέγατε ότι είναι τα ελαττώματά σας?

Εγώ πιστεύω ότι και η υπερβολική αυτοπεποίθηση είναι ελάττωμα μπορεί να σε οδηγήσει να σε κάνει και εγωιστή και αν σε οδηγήσει σε λάθος συμπεράσματα λάθος αποφάσεις

-Αυτό πιστεύετε ότι σας έχει στοιχίσει μέχρι σήμερα στη δουλειά σας?

Όχι ακόμα αλλά

-Αλλά το βλέπετε?

Αλλά μπορεί να μείνω άνεργος για τους υπόλοιπους 8 μήνες ας πούμε και να μου στοιχίσει έτσι ψυχολογικά ας πούμε

-Είναι κάτι που πιστεύετε ότι δεν μπορείτε να το ελέγξετε σας βγαίνει έτσι αυθόρμητα

Ε όχι μπορώ να το ελέγξω. Απλά πιστεύω ότι αν κάτι μου αρέσει θα το κάνω καλά κάποια πράγματα που δεν μου είχαν αρέσει δεν τα έχω κάνει καλά

-Αν χρειαστεί αν κάνετε κάποιες βαρετές δουλειές?

Με μια προοπτική αν κάνω αυτή που μου αρέσει και αγαπάω στο μέλλον, ναι θα τις έκανα

-Θυμάστε κάποια δύσκολη κατάσταση που χρειάστηκε να αντιμετωπίσετε ή αν πάρετε κάποια κρίσιμη απόφαση

Ναι όσον αφορά το deadline της αίτησης είχαμε να βγάλουμε συγκεκριμένα κομμάτια σε πολύ μικρό χρονικό διάστημα με αποτέλεσμα να βγει τελικά αλλά με πολύ πόνο και αθπνία

-Όταν λοιπόν έτσι πιέζονται τα πράγματα και δημιουργείτε άγχος πίεση...

Λειτουργώ καλά εγώ πιστεύω λειτουργώ καλύτερα με deadlines παρά στο free και στο αόριστο

-Όταν πρέπει αν μεταχειριστείτε κάποιους ανθρώπους οι οποίοι είναι δύσκολοι αγενείς δύστροποι τι κάνετε?

Διπλωματία ο καλύτερος τρόπος να τους αντιμετωπίσεις

-Βέβαια κάποιο προϊόν δεν έχετε πουλήσει μέχρι στιγμής δεν έχετε ασχοληθεί με την πώληση

Νομίζω ότι ό,τι έχω κάνει μέχρι τώρα είναι πώληση απλά η πώληση έχει πολλές μορφές αυτό πιστεύω

-Οπότε αν σας ρωτούσαμε ποιο είναι το πιο δύσκολο προϊόν που έχετε πουλήσει μέχρι τώρα ποιο θα μας λέγατε?

Θα έλεγα το πρότζεκτ του Μαζεμένου

-Και ποιος ήταν ο τρόπος που θα λέγατε ότι βρήκατε καλύτερα να το προωθήσετε

Όσον αφορά την προωθητική κίνηση είχε να κάνει με το δίκτυο διανομής για μας. Πως θα το βγάzaμε στις αίθουσες τότε θα έβγαине σε DVD, τότε θα έβγαине σε ενοικίαση και όλα αυτά και για πόσο καιρό θα βγει 6 μήνες στις αίθουσες και για ποιο καιρό και μετά τι θα γίνει θα παίζει τηλεόραση σε δικτυακά σε ποια κανάλια σε συνδρομητικά που θα το πουλήσεις και μετά που σε dvd και ήταν όλες αυτές οι αποφάσεις για μένα όλο αυτό ήταν πώληση απλά φαινόταν πιο ωραίο πιο ενδιαφέρον

-Χρειάστηκε ποτέ να καθυστερήσετε ή να λείψετε έκτακτα από την εργασία σας?

Όχι

-Αν είχε συμβεί κάτι τέτοιο πως νομίζετε ότι θα σας αντιμετώπιζαν?

Δεν θα 'χαν κανένα πρόβλημα είμαι λίγο τυπικός σε αυτά είμαι τυπικός στα ωράρια στις ώρες

-Ο ανταγωνισμός πως λειτουργεί για σας?

Εξαρτάται με ποιους ανταγωνίζεσαι έτσι δεν είναι? Υπάρχει άμιλλα και υπάρχει και...

-Αν κάποιος υπάλληλος ο οποίος είναι στην ίδια θέση με εσάς και χρησιμοποιεί κάποια δόλια μέσα για να ανέβει

Ε δεν θα μου αρέσει

-Τι θα κάνετε πως θα το?

Τι θα κάνω ε? Θα προσπαθήσω αν το χειριστώ πάλι με διπλωματία, νομίζω δεν ισχύει σε αυτούς τους ανθρώπους διπλωματία. Τι κάνεις σε αυτή την περίπτωση? Μιλάς στον ανώτερό σου, μιλάς σε κάποιον άλλο κάποιος ο οποίος μπορεί να σε ακούσει ίσως και στον ίδιο βέβαια έτσι σίγουρα στον ίδιο πρώτα στον ίδιο. Μιλώ αφού έχεις μιλήσει και δεν τα έχεις βρει δεν έχεις λύσει κάποια πράγματα μιλάς σε κάποιον ανώτερο ίσως. Αυτό θα έκανα

-Είχε προκύψει ποτέ κάποιο πρόβλημα στη δουλειά σας και πως

Στη δουλειά μου όχι. Μάλλον στην Karpa υπήρχε ένα προβληματάκι αλλά όχι πρόβλημα, δεν με πήγαινε μία κυρία η οποία ήταν λίγο μεγάλη και δεν της άρεσε που εγώ ήμουνα σε μία θέση λίγο πιο πάνω από εκείνη και τέλος πάντων αυτό δεν υπήρχε κανένα πρόβλημα είμαστε φίλοι ακόμα. Δηλαδή θα πάω στη δουλειά θα μιλήσω θα χαιρετήσω θα τους πάω γλυκά

-Αν είχε υποπέσει στην αντίληψή σας ότι κάποιος συνάδελφος έκλεβε πράγματα ή δεδομένα της επιχείρησης πως θα αντιδρούσατε?

Θα μιλούσα πρώτα στον ίδιο να δω τι και πως και μάλλον θα μιλούσα στον ανώτερό μου

-Αν έκλεβε δικά σας πράγματα ?

Θα μιλάγα στην αστυνομία

-Αν τελικά σε αυτή τη θέση που εμείς σας προτείνουμε και σας πάρουμε δεν ανταποκρίνεται τελικά σε αυτό που είχατε στο μυαλό σας τι θα κάνετε?

Τι θα κάνω ε? Αυτό που θα κάνουν όλοι. Τι εννοείτε δεν ανταποκρίνεται? Δεν είμαι εγώ καλός ή δεν μου αρέσει εμένα

-Δεν σας αρέσει εσάς, δεν ανταποκρίνεται σε αυτό που είχατε στο μυαλό σας.

Εξαρτάται τα κίνητρα δηλαδή αν υπάρχουν προϋποθέσεις να πάω κάπου αλλού πιο ψηλά δηλαδή, πιο ψηλά? Δεν μου αρέσουν αυτές οι ταμπέλες να πάω εκεί που μου αρέσει εκεί που θα κάνω μάρκετινγκ αυτό. Αν υπάρχει κάτι τέτοιο να ι θα μείνω αν δεν υπάρχουν οι προϋποθέσεις θα φύγω φυσικά

-Πιστεύετε ότι υπάρχει κάτι που δεν μας έχετε αποκαλύψει και αν μας το λέγατε θα επηρέαζε την απόφασή μα σαν σας πάρουμε

Όχι αν και κάποιες στιγμές σκέφτηκα μήπως θέλει να ακούσει αυτό συνήθως δεν το κάνω δηλαδή είμαι και αυθόρμητος επίσης

-Πρόκειται για μία θέση στις πωλήσεις εσείς πως θα μας πουλούσατε τον εαυτό σας για να σας επιλέξουμε για αυτή τη θέση?

Όπως τώρα αυτό δεν κάνω?

-Δεν θέλετε να προσθέσετε κάτι παραπάνω?

Ε όχι

-Ωραία. Με βάση λοιπόν τις σπουδές σας και την προϋπηρεσία που έχετε που θα υπολογίζατε επιθυμητές αποδοχές?

Εξαρτάται το σύστημα αμοιβών και αποδοχών έτσι δεν είναι? Γιατί κάτι μου είπατε για bonus. Αν ήταν bonus θα έλεγα βασικό + bonus. Αν δεν ήταν με bonus ποιος είναι ο δικός σας μισθός όχι βέβαια εσείς δουλεύετε 10 χρόνια ή 5 πόσα χρόνια

-Θα λέγατε το βασικό συν τα bonus

Ναι γιατί για μένα είναι αποδεκτό σου δίνει κίνητρο, απόλυτα αποδεκτό

-Αυτά

Ελπίζω να βοήθησα στην έρευνα

-Θέλετε κάτι άλλο να ρωτήσετε?

Πότε θα γνωρίζω αν έχω προσληφθεί για τη θέση?

-Προς το τέλος της επόμενης εβδομάδας

Σας πειράζει που θα έχω απολυόχαρτο στις 8 Μαρτίου?

-Όχι. Εμείς ούτως ή άλλως κάνουμε έναν πρώτο κύκλο συνεντεύξεων και προτείνουμε τα 3-4 επικρατέστερα άτομα. Θα υπάρξει και ένας δεύτερος κύκλος συνεντεύξεων ενδεχομένως και ένας τρίτος απευθείας με τον Γενικό.

Υπάρχει προοπτική αν περάσεις από τις πωλήσεις να μπει στο μάρκετινγκ

-Νομίζω πως ναι. Ειδικά σε αυτή την εταιρία ναι. Είναι μία εταιρία που...

Συνέντευξη 4η

-Η Αντριάνα είναι?

Το mail της αδερφής μου, έτυχε και το έστειλα από το σπίτι της οπότε για αυτό το λόγο και παρότι προσπαθώ να την αποφύγω...

-Για πάμε να δούμε το βιογραφικό σας γιατί μας έχετε μπερδέψει λίγο

Από πού θέλετε να ξεκινήσω ή να τα πω έτσι εν συντομία?

-Καταρχήν υπηκοότητα ελληνική παναμαϊκή?

Έχω γεννηθεί στο εξωτερικό στον Παναμά

-Και μένατε εκεί?

Μέχρι 5 χρονών. Και μετά ήρθα στην Ελλάδα. Οι γονείς μου ήταν μετανάστες δηλαδή και μετά ήρθα για μόνιμη εγκατάσταση στην Ελλάδα

-Παπάγου μένετε?

Ναι. Παπάγου

-Και κάνατε σχολείο εκεί?

Ναι τελείωσα Λύκειο στου Παπάγου και κατάφερα να μπω στο Μετσόβιο Πολυτεχνείο στο τμήμα Μηχανολόγων μεταλλουργών, αποφοίτησα με κατεύθυνση μηχανολόγου μεταλλουργού με πτυχίο 7.77. Με το μόλις που αποφοίτησα είχα την ευτυχία να φύγω κατευθείαν εξωτερικό στο Cardiff στην Ουαλία όπου έκανα μεταπτυχιακό στη διοίκηση επιχειρήσεων. Παράλληλα με το Πολυτεχνείο τα 2 τελευταία χρόνια επειδή έβλεπα ότι ο χώρος της πληροφορικής ανεβαίνει ραγδαία τελείωσα ένα ΙΕΚ εφαρμογών πληροφορικής και από εκεί και πέρα βλέπετε κάποια σεμινάρια τα οποία έγιναν κυρίως μέσα στην εταιρία και επειδή η εταιρία μου έχει χημικά που αφορούν συστήματα καθαρισμού για κουζίνες έπρεπε να μάθω λίγα πράγματα ακόμη για το HARSP. Και ένα τελευταίο σεμινάριο που έκανα ήταν τώρα τελευταία πριν από 2 μήνες για το μάρκετινγκ στην ΕΕΔΕ

-Και παράλληλα έχετε και κάποια προϋπηρεσία έτσι

Ναι μεταξύ των ετών όσο ήμουν στο Πολυτεχνείο αλλά έτσι λίγο πιο σοβαρά που ήθελα να δω το αντικείμενό μου την πρώτη χρονιά είχα πάει στα ορυχεία στη Μεγαλόπολη, ήμουνα σε μια ομάδα μεταλλειολόγων οι οποίοι έκαναν εξόρυξη λιγνίτη. Τη 2^η χρονιά ήμουν στο εθνικό κέντρο τσιμέντου της ΑΓΕΤ ΗΡΑΚΛΗΣ, πιστοποίησης σκυροδέματος για διάφορα έργα

-Αυτό το κάνατε το καλοκαίρι έτσι?

Ακριβώς ένα μήνα το καλοκαίρι. Μια μεγάλη εργασία που έχει ποσοστό στη βαθμολογία μας είναι μία πρακτική εργασία που γίνεται στο τέταρτο έτος εκεί βρέθηκα στην INTPAKOM για περίπου 2,5 μήνες και είδα λίγο τη διαδικασία του ISO ποιότητας κλπ, μετά έφυγα για το εξωτερικό οπότε γυρίζοντας πήγα κατευθείαν φαντάρος. Εκεί επιλέχτην λόγω προσόντων ως δόκιμος, έκανα διάφορα πράγματα το τελευταίο στάδιο ήταν στη γενική γραμματεία οικονομικών επειδή έψαχναν για κάποιο μηχανικό και κατευθείαν από εκεί κατάφερα πάλι να βρω μέσα σ ένα μήνα ακριβώς δουλειά στη Johnson Diversey, είναι ένας πολυεθνικός όμιλος που έχει προέλθει από τη συγχώνευση της Johnson και την Unilever. Είμαι marketing assistant εκεί, τώρα αν θέλετε περισσότερες πληροφορίες μπορεί να μπω σε λεπτομέρειες για το τι κάνω στη συγκεκριμένη θέση

-Τι κάνετε εκεί στη συγκεκριμένη θέση?

Ασχολούμαι καταρχήν με το μάρκετινγκ, ότι έχει να κάνει με below and above the line ενέργειες δηλαδή διαφημιστικά ή φυλλάδια για υποστήριξη των πωλητών και των συνεργατών μας ή above the line διαφημιστικά κυρίως σε έντυπο τύπο μεγάλα περιοδικά του χώρου και εκθέσεις και όπως σας είπα αυτές τις μέρες δεν μπορούσα γιατί διοργανώνουμε την Xenia και ήταν λίγο δύσκολη η μετακίνησή μου. Reporting για συγκεκριμένα κομμάτια. Επίσης είμαι υπεύθυνος πέρα από όλα αυτά ενός συγκεκριμένου τομέα που αφορούν μηχανήματα καθαρισμού, τι άλλο? Έ ότι έχει να κάνει με εντάξεις κωδικών στο SAP των πωλητών αλλά όχι σαν SAP user ουσιαστικά παρέχω τα στοιχεία στους SAP users για να μπορέσουν να ανοίξουν τα στοιχεία στους κωδικούς των προϊόντων, αξιολόγηση προϊόντων, αξιολόγηση προμηθευτών, παράλληλα είμαι σε μια εταιρία που είναι λίγο strict τα

πράγματα έρχονται με νόρμες από το εξωτερικό και προσπαθούμε να μαθαίνουμε και να ακολουθούμε τα ίδια ακριβώς και στην Ελλάδα.

-Και γιατί θέλετε να φύγετε?

Αυτή τη στιγμή η εταιρία έχει 70 άτομα σαν προσωπικό στην Ελλάδα και στο μάρκετινγκ είμαστε 2 άτομα εγώ και η προϊσταμένη μου οπότε οι ευκαιρίες για μία σταδιοδρόμηση δεν είναι πάρα πολύ εύκολες σε αυτό το κομμάτι. Από την άλλη οι πωλητές αντί να προσλαμβάνονται νέοι στην αγορά αρχίζουν και μειώνονται. Δηλαδή παρότι έχει πολύ μεγάλους τζίρους σχετικά η εταιρία παρόλα αυτά δεν αυξάνει σε προσωπικό οπότε δεν βλέπω ευκαιρίες καριέρας στη συγκεκριμένη εταιρία τουλάχιστον σε κάποιο κοντινό μέλλον.

-Δηλαδή κάπως στάσιμα τα πράγματα στο Marketing

Ναι αρκετά θα έλεγα. Η Marketing manager είναι 12 χρόνια στην εταιρία και τώρα κατάφερε να γίνει manager στην ηλικία των 40 ετών και σκεφτείτε ότι έχει από κάτω έναν υφιστάμενο για περίπου 2.800 κωδικούς από τους οποίους οι ταχυκίνητοι είναι περίπου 600 και για όλες αυτές τις ενέργειες οπότε 2 άτομα ουσιαστικά τρέχουν ένα τμήμα για όλη την Ελλάδα

-Δεν σκεφτόσασταν να μετακομίσετε σε πωλήσεις ή κάτι τέτοιο?

Το πρόβλημα με τις πωλήσεις όπως σας είπα είναι ότι το πρώτο σκέλος μειώνεται το προσωπικό στις πωλήσεις, το δεύτερο έχει να κάνει με την αγορά των προϊόντων του συγκεκριμένου, δηλαδή δεν είναι κάτι το οποίο έχει ένα συγκεκριμένο μέλλον, δεν είναι όπως η πληροφορική, η ενδυμασία, τα τρόφιμα. Είναι κάτι το οποίο μειώνονται οι τζίροι του. Η εταιρία δεν γράφει organic growth αλλά απλά αυξάνει κάποιες πωλήσεις πολύ διάσημων προϊόντων, το υφιστάμενο πλαίσιο στο οποίο βρίσκεται η εταιρία αυτή τη στιγμή είναι λίγο μπερδεμένο

-Ιδανικά που θα θέλατε να βρείτε δουλειά αυτή τη στιγμή?

Θα προτιμούσα στο μάρκετινγκ μίας καταναλωτικής εταιρίας ιδανικά. Βέβαια μάρκετινγκ και sales στην Ελλάδα είναι κοινά δεν διαχωρίζονται εύκολα στις εταιρίες οπότε αλλά ιδανικά έτσι στο μάρκετινγκ μίας καταναλωτικής εταιρίας.

-Εδώ ωστόσο όπως μα το περιγράψατε και το καταλαβαίνω είχατε ένα πολύ διακριτό ρόλο μάρκετινγκ, δεν είχατε καμία σχέση με τις πωλήσεις

Πολύ λίγο κυρίως η επαφή με τους εμπόρους μέσα από δίκτυο συνεργατών που λειτουργεί η εταιρία έχει να κάνει κυρίως με training, κομμάτι επίδειξης κάποιων προϊόντων όχι και τόσο πολύ σαν πωλήσεις.

-Οπότε...

Οπότε γιατί στις πωλήσεις? Γιατί αν δεν περάσεις από τις πωλήσεις δεν πρόκειται ποτέ να σταδιοδρομήσεις στην Ελλάδα. Οι περισσότερες εταιρίες είναι εμπορικές, είναι ΑΕ, έχουνε μία φιλοσοφία η οποία είναι έντονα αμερικάνικη δηλαδή πρέπει να βγεις πεζοδρόμιο, στο base line και όλα τα υπόλοιπα μαθαίνονται. Δεν συμφωνώ με τη συγκεκριμένη αντίληψη, διαφωνώ κάθετα έτσι είναι τα πράγματα στην Ελλάδα και για αυτό πρέπει να ακολουθήσουμε και τα πράγματα όπως οδεύουν στην αγορά

-Έτσι όπως το λέτε ακούγεται ότι το κάνετε κατ' ανάγκη, θα πρέπει να το κάνω και αυτό.

Α όχι δεν το βλέπω έτσι. Κοιτάξτε η εργασία είναι εργασία, όποιος έχει όρεξη να δουλέψει θα δουλέψει σε οποιοδήποτε ρόλο και να του αναθέσουνε. Εφόσον όμως βλέπω ότι η αγορά πρέπει να κινηθεί από εκεί θα προσπαθήσω να οδεύσω και εγώ προς τα εκεί για να δοκιμάσω και τις δυνάμεις μου, δεν έχει να κάνει με κάποιο καταναγκασμό. Αλλιώς δεν θα δήλωνα καν υποψηφιότητα για τη θέση, δηλαδή δεν με ανάγκασε κανένας να δηλώσει υποψηφιότητα για μια θέση πωλητή

-Μάλιστα. Τι είναι αυτό λοιπόν που σας έλκει στις πωλήσεις?

Περισσότερο? Κυρίως η επαφή σου με τον κόσμο η γνώση της αγοράς και τώρα ανάλογα με το προϊόν η δύναμη που μπορεί να έχει το προϊόν για να μπορέσεις να το μεταδώσεις. Δηλαδή στη συγκεκριμένη εταιρία έχει 2 brand name που είναι πολύ δυνατά και ένα που δουλεύει σε άλλο μάρκετ και είναι αρκετά ισχυρό

-Σε ποια αναφέρεστε?

Στα ..., όχι στα εποχικά που έχει κάποια ρούχα για το σκι και τα σπορ, extreme κομμάτια. Οπότε είναι ένα range market που είναι αρκετά γνωστό έψαξα βρήκα αρκετά πράγματα. Πολλοί άνθρωποι

ιδιαίτερα νέας ηλικίας γνωρίζουν τα προϊόντα οπότε είναι εύκολο να το μεταδώσεις είτε στον τελικό καταναλωτή είτε σε κάποιο έμπορο με τον οποίο θα πρέπει να συνεργαστείς.

- Γενικότερα για τον κλάδο αυτό έχετε κάποια γνώση τον παρακολουθείτε?

Έψαξα λίγο στον ICAP, δεν τον γνωρίζω πάρα πολύ καθώς είναι λίγο διαφορετικός σε σχέση με αυτόν που κινούμαι τώρα. Από ότι βλέπω υπάρχει μία μεγάλη άνοδος. Βέβαια υπάρχει ένα μεγάλο μειονέκτημα καθώς οι Κινέζοι, η κινέζικη αγορά προσπαθεί και τον τρώει συνεχώς σε μερίδιο αγοράς αλλά δεν παύει να είναι ένα καταναλωτικό προϊόν που όπως και να το κάνουμε έχει πολύ έντονο αντίκτυπο στο καταναλωτικό κοινό.

-Φαντάζομαι αλλά θα ήθελα να μας πείτε αν έχετε ασχοληθεί καθόλου με marketing plans, business plans.

Έχω ασχοληθεί όσο το επιτρέπει η θέση μου έτσι. Αυτό τον καιρό, μάλλον πριν μία εβδομάδα λανσάραμε ένα νέο marketing plan τι θα παίρνουμε, κοιτάξαμε την αγορά τις τιμές τους δηλαδή τέτοια πράγματα είναι μέσα στο σχεδιασμό της όλης εργασίας

-Γενικά με τους Η/Υ

Έχω άριστη γνώση στο μεγαλύτερο μέρος των προγραμμάτων

-Excel

Πέρα από το office και σε Adobe, σε Web design, γνώσεις πληροφορικής, γνώσεις σχεδίου

-Που μας τα λέτε αυτά?

Λίγο πιο κάτω... ίσως τα έχω αφαιρέσει γιατί ήταν πολύ μεγάλο για έναν άνθρωπο να τα διαβάσει αυτά. Έχω τελειώσει ΙΕΚ πληροφορικής οπότε curriculum υπάρχει

-Απλώς ρωτάω για να ξέρω αν υπάρχει γνώση. Πως φαντάζεστε λοιπόν μία τυπική σας μέρα στην εταιρία τη ... ως πωλητής

Λογικά θα υπάρχει κάποιο ραντεβού με τον προϊστάμενο σου στην αρχή της ημέρας, έλεγχος κάποιων πραγμάτων που έγιναν την προηγούμενη μέρα, λογικά θα υπάρχει από Δευτέρα κάποιο πλάνο για το ποιους συνεργάτες θα πρέπει να δεις και για το ποιους δυνητικούς πελάτες θα πρέπει να προσεγγίσεις, μία αναφορά για το τι πρέπει να γίνει για αυτό, κάποια δευτερεύοντα θέματα που ξέρω ότι τρώνε πολύ χρόνο και αυτά είναι εξοδολόγια, δημιουργία αναφορών reports για τους πελάτες που ζητάνε διαφημιστικά φυλλάδια και διάφορα άλλα σχετικά έντυπα, έλεγχος για παραγγελίες, αν υπάρχει sap έλεγχος στα προϊόντα, πως πάνε οι πελάτες αυτό το μήνα, κατάρτιση των παραγγελιών, κάποια επίπεδα τηλεφώνων για το αν μπορούν να κλείσουν τις παραγγελίες για τη σημερινή ημέρα και από εκεί και πέρα χρειάζεται και ένα μικρός χρόνος για το planning της υπόλοιπης ημέρας, ποιος έχεις να δεις, πως πρέπει να δεις κάποιο κόσμο, μήπως πρέπει αν υπάρχει μία συνεργασία με κάποιο προϊστάμενο

-Ωραία, να πάμε λίγο στην εργασιακή σας εμπειρία. Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας, πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?

Ας ξεκινήσουμε από τα αρνητικά λίγο αγχώδη και σε ορισμένα πράγματα ίσως λίγο τυπικό δηλαδή μου αρέσει να γίνονται τα πράγματα λίγο formal όπως απαιτεί η εταιρεία, αυτό έχει να κάνει και με το κομμάτι της εργασίας μου αυτή τη στιγμή. Δηλαδή περνάνε πράγματα από το εσωτερικό στο εξωτερικό οπότε ορισμένα πράγματα πρέπει να ακολουθούν ορισμένες νόρμες. Κατά τα άλλα πολύ εργατικό, αρκετά καλοσυνάτο και φιλικό, πρόθυμο.

-Για ποιο πράγμα σας έχουν ασκήσει κριτική οι προϊστάμενοί σας?

Κυρίως για το άγχος μου. Δηλαδή ότι θέλω τα πράγματα θέλω να τηρώ τις ημερομηνίες μου. Αν μου δίνονται κάποιες ημερομηνίες και είναι αυστηρές θέλω αυτές τις ημερομηνίες να τις τηρώ εφόσον ο προϊστάμενός μου δίνει αυτές τις ημερομηνίες. Δεν μου αρέσει να μου δίνεται μία ημερομηνία και μετά να μου δίνονται και άλλες ημερομηνίες που ξέρετε είναι η μία μετά την άλλη και μπορεί να καθυστερώ και για τον προϊστάμενο μου κάποιες εργασίες

-Για ποια πράγματα διαφωνείτε συνήθως με προϊσταμένους?

Κυρίως στο δικό μου το τμήμα αυτή τη στιγμή που είμαι με τις προθεσμίες για ορισμένα έντυπα...

-Περισσότερο δηλαδή θα λέγατε ότι εσείς βάζετε κάποιες προθεσμίες και ο προϊστάμενος επειδή έχει και άλλες δουλειές σας βάζει και άλλες και κάποια πράγματα πάνε πίσω

Κάπως έτσι. Εφόσον σου δίνουν κάποιες εργασίες θα πρέπει να οροθετηθούν και ορισμένα πράγματα. Αν αυτά είναι θολά μπορεί αν ακολουθήσεις κάποιες εργασίες οι οποίες είναι δευτερεύουσες για τον άνθρωπο ο οποίος στις αναθέτει. Άλλο να οριοθετείς μόνος σου και άλλο να οριοθετείς από κάποια λεγόμενα που γίνονται από κάποιο τρίτο και όχι από τον άμεσα προϊστάμενο σου. Μπορεί να ζητάει κάποια στοιχεία που να τα καίγεται γιατί κάποιος άλλος τα έχει ζητήσει. Τσως αυτό το πράγμα είναι λίγο δύσκολο να τα οριοθετείς.

-Εσύ ιδανικά πως φαντάζεστε ένα προϊστάμενο, πως θα θέλατε να είναι?

Φιλικός εκεί που πρέπει, να σου λέει τα λάθη σου το πιο βασικό από όλα και αρκετά οργανωτικός. Όσο πιο οργανωτικός είναι τόσο καλύτερα δουλεύει ένα τμήμα σε επίπεδο μεγαλύτερης κλίμακας ιεραρχίας

-Τι είναι αυτό που σας άρεσε και τι αυτό που δεν σας άρεσε στη δουλειά που ήσασταν

Αυτό που μου αρέσει είναι ότι δουλεύω σε πολυεθνική εταιρία που έχει πάρα πολύ κόσμο, πάρα πολλά προϊόντα πάρα πολλά ερεθίσματα γενικά βλέπεις πράγματα που είναι πολλά έτη φωτός μπορώ να πω μπροστά από την Ελλάδα και σε επίπεδο οργάνωσης και σε επίπεδο δημιουργίας. Αυτό που δεν μου άρεσε είναι ότι στην Ελλάδα προσπαθούμε κάποια πράγματα που έρχονται από το εξωτερικό να τα καταστρέψουμε για το κόστος να καταφέρουμε να τα υποβάλλουμε σε ένα τέτοιο κουτσούρεμα για να μπορέσουμε να τα εντάξουμε σε κάποια budget. Θεωρώ ότι έτσι γίνονται μισές δουλειές και επειδή γενικά δεν ου αρέσουν έτσι οι μισές δουλειές προσπαθώ να κρατάω κάποιες ισορροπίες. Όπως επίσης ότι μπορεί να είσαι ο Μαγκάιβερ, από δημόσιες σχέσεις σε μία έκθεση και αποθηκάριος ταυτόχρονα. Ναι δεν είναι και εγώ δεν το πίστευα αλλά φανταστείτε ότι τώρα έφτιαξα μία ολόκληρη έκθεση, μιλάμε για ένα περίπτερο 85 τ.μ. από το οποίο έπρεπε από το να παραγγείλω τα πράγματα από το εξωτερικό να τα κουβαλήσω, να τα φέρω όλα πέρασαν από έναν άνθρωπο και θα ξεστηθούν πάλι από έναν μόνο άνθρωπο, θα τοποθετηθούν στα κουτιά τους από έναν άνθρωπο θα τα πάρει με το αυτοκίνητό του πιθανότατα αυτός ο άνθρωπος, θα τα μεταφέρει στην εταιρία και εκεί θα τα ξαναστήσει αυτός ο άνθρωπος και παρόλα αυτά να έχεις όλες τις υπόλοιπες εργασίες σου και όλα αυτά τα παρελκόμενα για να μην πληρωθεί ακόμη ένα άτομο σαν εργατικό. Θεωρώ ότι για πολυεθνική εταιρία είναι απαράδεκτο δηλαδή εντάζει

-Θα σας έλεγα τώρα αν χρειάστηκε να πάρετε μία πρωτοβουλία σε ορισμένα θέματα αλλά από ότι καταλαβαίνω

Καταλαβαίνετε τώρα δεν χρειάζεται να σας πω παραπάνω. Απλά όταν έχει να κάνει με χρήματα επειδή είναι η θέση μου τέτοια και τα χρήματα τα οποία διακινούνται από εμένα επειδή έχω budget στο marketing δεν, προσπαθώ να μην παίρνω πρωτοβουλίες όσον αφορά χρηματικά ποσά. Στα υπόλοιπα αναγκαστικά σου δίνουν τη μπάλα για να μπορέσεις να κάνεις τη δουλειά σου εύκολα αλλιώς δεν γίνεται κιάλας.

-Χρειάστηκε να επιφέρετε αλλαγές στο τμήμα σας σε σχέση με τον τρόπο που γίνονται ορισμένα πράγματα.

Αναγκαστικά άλλαξα ορισμένα πράγματα γιατί οι νόρμες οι οποίες έρχονται από το εξωτερικό και ο πρότερος στη θέση μου κάποια πράγματα τα έκανε λίγο στον αέρα όπως τα σκεφτότανε, οπότε ψάχνοντας κάποια καταστατικά της εταιρίας κάποιες λειτουργίες με τις οποίες τρέχει αναγκαστικά σε συνεργασία και με τον προϊστάμενο μου έπρεπε να κάνουμε κάποιες αλλαγές για να ακολουθούμε τα του εξωτερικού.

-Θυμάστε να έχετε πετύχει κάτι για το οποίο να είστε έτσι ιδιαίτερα περήφανος?

Βραβεύτηκα πέρυσι για τη δημιουργία ενός προγράμματος ανακύκλωσης, ήμουνα μέσα στους πέντε βραβευθέντες σε όλη την Ευρώπη και φέτος ολοκλήρωσα μέσα σε τρεις μήνες τη δημιουργία του website στα ελληνικά καθώς επίσης και όλου του πακέτου εταιρικής υπευθυνότητας. Μέσα σε ένα χρόνο πέρα από τη δημιουργία ενός φυλλαδίου έχω καταφέρει να φτιάξω και ένα κομμάτι που αφορά κάποιες αγαθοεργίες και φιλανθρωπίες που κάνει η εταιρία σε συνεργασία με το διευθύνοντα σύμβουλο

-Άρα λίγο και εσάς θα λέγαμε ότι σας τραβάει δεν θέλετε να μένετε στα τυπικά, θέλετε να κάνετε και κάτι παραπάνω.

Δεν μου αρέσει. Το να κάνω ρουτίνα τη δουλειά μου δεν μου αρέσει αν το κάνω. Προσπαθώ πάντα να κάνω αυτό που πρέπει και κάτι παραπάνω και για μένα αλλά και γιατί πιστεύω ότι έτσι δείχνεις και την εργασία σου. Δηλαδή να μείνεις στα τετριμμένα και να ακολουθείς πράγματα γιατί στα λένε δεν νομίζω ότι κερδίζει κάποιος. Μου αρέσουν οι πρωτοβουλίες, μου αρέσει να βρίσκω καινούρια

πράγματα αρκεί να μην τα κάνεις όλα μαζεμένα , να δώσεις λίγο χρόνο και για το κάτι παραπάνω αλλά να μην σε πνίγουν έτσι τα απλά τα καθημερινά συνέχεια.

-Τι είναι για εσάς επιτυχία?

Γενικά ή στην επαγγελματική ζωή?

-Στην επαγγελματική ζωή

Θα έλεγα κυρίως συνδυασμός οικονομικού κινήτρου και κάποιας καταξίωσης από τους συναδέλφους σου. Χαίρομαι δηλαδή που έχω επαφές με όλο τον κόσμο σε όλη την Ελλάδα εγώ αυτό που χαίρομαι περισσότερο τώρα στην εταιρία μου είναι οι φιλικές σχέσεις με ανθρώπους που μπορεί να μην τους έχω δει ποτέ, εμπόρους που μπορεί να μην τους έχω δει ποτέ.

-Όταν δουλεύετε σε ένα γκρουπ με άλλους ανθρώπους για να λύσετε ένα πρόβλημα συνήθως τι ρόλο παίρνετε

Τώρα στη θέση στην οποία βρίσκομαι κυρίως εκτελεστικό ρόλο, ο οργανωτικό ρόλος αναθέτετε κυρίως από πολύ μεγαλύτερα άτομα από εμένα

-Όταν βρίσκεστε σε καταστάσεις που βρίσκεστε στην ίδια ας πούμε βαθμίδα?

Προσπαθώ αν διαχωρίσω κάποια πράγματα για να μπορέσω να πάρω κάποιο κομμάτι της εργασίας μου, το οποίο να δένει αρμονικά με τον άλλον και να μπορέσουμε να τα ταιριάζουμε μεταξύ τους.

-Αν σε μία τέτοια κατάσταση ένα πρότζεκτ με συναδέλφους αντιλαμβανόσασταν ότι κάποιος συνάδελφος δεν ολοκληρώνει ο δικό ου το κομμάτι εσείς τι θα κάνατε?

Πρώτον θα του το ανέφερα και δεύτερον θα προσπαθούσα μετά από κάποιο σημείο εφόσον έχει γίνει ρητό ότι πρέπει να ολοκληρωθεί η δουλειά να τον βοηθήσω, χωρίς βέβαια αυτό να έχει άμεσο κόστος με τη δικιά μου εργασία

-Με τι ανθρώπους συνήθως συνεργάζεστε καλύτερα, τι είδους ανθρώπους?

Με αυτούς που είναι κυρίως φιλικούς, να ακούσει κάποιος την ιδέα σου και να σκεφτεί και να σου πει για ποιο λόγο δεν το κάνουμε ή το κάνουμε κάτι, δηλαδή μου αρέσει να ακούω έναν αντίλογο και να καταλαβαίνω για ποιο λόγο ορισμένα πράγματα διενεργούνται

-Και με ποιους ανθρώπους δυσκολεύεστε έτσι στη συνεργασία?

Με τους πολύ επίμονους, τους πάρα πολύ επίμονους

-Θα λέγατε ότι συνεργάζεστε καλύτερα με εσωστρεφείς ή με εξωστρεφείς ανθρώπους?

Κυρίως με εξωστρεφείς

-Εσείς θεωρείτε τον εαυτό σας?

Αρκετά θα έλεγα

-Εξωστρεφής? Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας μένοντας στα 3 κύρια χαρακτηριστικά που σας αντιπροσωπεύουν

Οργανωτικός, αρκετά επίμονος όταν θέλω να καταφέρω κάτι και γενικά πολύ χαρούμενος και φιλικός

-Συνήθως για ποια πράγματα ανησυχείτε ή ποια πράγματα σας δυσκολεύουν στο να πάρετε αποφάσεις?

Σε επαγγελματικό επίπεδο έτσι? Πέρα από ότι αφορά σε χρήματα, πρωτοβουλίες που μπορεί αν πάρω και να έρθουν έτσι αντιμέτωπες με αντικρουόμενα αποφάσεις κάποιου προϊστάμενου μου και γενικά σε ενέργειες που ναι μεν είναι σωστές αλλά μπορεί να καταλήξουν σε αντιμαχία με κάποιον άλλο άνθρωπο στην εταιρία

-Σε κάθε περίπτωση θέλετε να είστε καλυμμένος

Είναι και αντίληψη της εταιρίας ακριβώς είναι τέτοια η φύση της εταιρίας και η θέση στην οποία βρίσκομαι αυτή τη στιγμή που οι αποφάσεις μου να φανούν αρνητικές σε κάποιους ανθρώπους να μην αρέσουν ή να είναι και κάποιοι άμεσα προϊστάμενοι μου και δεν θα ήθελα ποτέ να τους φέρω ούτε σε δύσκολη θέση αλλά και από την άλλη δεν θα ήθελα να φτάσω στο σημείο να πουν ότι τους παρακάμπω προκειμένου να κάνω κάποια άλλα πράγματα

-Ποια θα λέγατε ότι είναι τα ελαττώματά σας σαν άνθρωπος?

Ότι είμαι αγχώδης, ότι πολλές φορές για να κάνω κάποια πράγματα είμαι αρκετά επίμονος και ίσως σε ορισμένες περιπτώσεις θα έπρεπε να δουλεύω λιγότερο

-Θα λέγατε ότι είστε εργασιομανής?

Εργασιομανής δεν είμαι αλλά όταν δουλεύεις για 1-1,5 χρόνο 12-13 ώρες το χρόνο ε, τη μέρα δεν εκλαμβάνεται ως θετικό από διάφορους άλλους συναδέλφους σου ή ..

-Θα μας κάψεις θα λένε!

Ή από την ίδια την εταιρία πρέπει να καταλάβουν ότι αυτό το επίπεδο εργασίας δεν μπορεί να γίνει για μεγάλο διάστημα γίνεται σε risks το κάνεις γιατί πρέπει αν το κάνεις δεν μπορείς να αντέξεις να δουλεύεις σε αυτές τις ώρες συνέχεια

-Θυμάστε κάποια δύσκολη κατάσταση που χρειάστηκε να αντιμετωπίσετε ή να πάρετε κάποια κρίσιμη απόφαση?

Ναι ήταν μια εποχή γύρω στον Οκτώβριο που είχε πέσει η παραγωγή λόγω ενός πολύ μεγάλου σφάλματος που είχε κάνει ένας εξωτερικός συνεργάτης που τύπωνε ετικέτες για το εργοστάσιο οπότε χωρίς να είναι ούτε η προϊσταμένη μου στην εταιρία ούτε η υπεύθυνη έπρεπε να πάρω κάποιες αποφάσεις να σταματήσω την παραγωγή παρότι δεν είχαμε προϊόντα και τελικά ήταν πολύ σωστή γιατί δεν καταστράφηκε το image της εταιρίας ούτε πολύ έξω out of stock μείναμε

-Να πάμε σε κάτι άλλο. Πως μεταχειρίζεστε τους δύσκολους τους αγενείς τους δύστροπους ανθρώπους?

Καταρχήν προσπαθώ με ευγένεια .Θεωρώ πως είναι πολύ καλύτερο να καταλάβεις κάποιον δηλαδή και μετά να του εξηγήσεις για πιο λόγο θα κάνει κάτι τέτοιο. Τώρα στους υπερβολικά αγενείς θέλει να τους βάλεις στη θέση τους αρκετές φορές. Τυχαίνει ιδιαίτερα με εμπόρους αυτό

-Ποιο κατά τη γνώμη σας είναι το πιο δύσκολο προϊόν που έχετε προσπαθήσει να πουλήσετε-προωθήσετε?

Θα μου δώσετε μισό λεπτό να το σκεφτώ λίγο. Θα έλεγα κυρίως οι υπηρεσίες. Δηλαδή το να μπορέσεις να δείξεις την προστιθέμενη αξία που προσφέρει ένας μηχανικός, ένας σύμβουλος ο οποίος μπορεί να επισκεφτεί ένα ξενοδοχείο όπως στη συγκεκριμένη περίπτωση στην οποία εργάζομαι και αν του υποδείξεις κάποια σημεία για το HASP ή κάποια πράγματα χωρίς να μπορέσει να , είναι πολύ δύσκολο στην Ελλάδα χωρίς ο άλλος να έχει γνώση σε γνωστικό αντικείμενο παρεμφερές να του υποδείξεις ότι αυτό το πράγμα που σου λέω αυτή τη στιγμή αλλού μπορεί μια να το πληρώσεις χρυσάφι

-Σας έχει τύχει ενώ εξυπηρετείτε κάποιο πελάτη της εταιρίας να σας γίνουν κάποιες συστάσεις από τον εργοδότη σας?

Συστάσεις όχι αλλά έχει τύχει πολλές φορές να ομιλώ στο τηλέφωνο και να με διακόπτει στο τηλέφωνο εκεί ναι

-Απλώς για κάτι άσχετο ή πάνω...

Ναι κυρίως για κάτι άσχετο και αυτό είναι το χειρότερο από όλα

-Πως το χειρίζεστε τι κάνετε?

Προσπαθείς βέβαια να μιλήσεις με τον άνθρωπο στο τηλέφωνο και να πεις μισό λεπτό ή αν ζητάει κάποιο χαρτί αν το έχεις εκεί κοντά ή να του γράψεις ένα note τι χρειάζεται ή μία τοποθεσία σε ένα δικτυακό τόπο της εταιρίας για να μπορέσει να βρει τα στοιχεία μέχρι να καταφέρεις να κλείσεις το τηλέφωνο

-Θα έλεγα γενικά έτσι από τη στάση σας ότι μου βγάζετε ότι έχετε κάποιο παράπονο από την εταιρία σας

Παράπονο δεν θα το έλεγα απλά στη συγκεκριμένη περίπτωση δουλεύω πάρα πολλές ώρες πάρα πολύ χρόνο πάρα πολύ πίεση και σε πολλές περιπτώσεις δεν βλέπω την εταιρία να ανταποκρίνεται σε αυτό είτε θέλετε οικονομικά είτε θέλετε από πλευράς θέσεων. Ορισμένα πράγματα μπορεί να είναι πειστικά να μεν στη δουλειά αλλά δεν μπορεί να είναι συνέχεια και δεν βρίσκω την προοπτική μέσα στον 1,5 χρόνο που βρίσκομαι δεν βρίσκω την προοπτική να μάθω κάτι που θα μου φανεί θα μου αποβεί πάρα πολύ χρήσιμο για το μέλλον μου δηλαδή στη συγκεκριμένη περίπτωση πιστεύω ότι προσφέρω πολύ περισσότερα στην εταιρία από ότι λαμβάνω από την εταιρία και δεν μιλάω οικονομικά μιλάω καθαρά πνευματικά και επαγγελματικά δηλαδή, που προσφέρει σαν όνομα σαν εταιρία σαν πολυεθνική

-Όταν δημιουργείτε αυτό το άγχος η πίεση πως το ξεπερνάτε?

Θα κάνω μια βόλτα ή θα κάνω ένα τσιγάρο δηλαδή προσπαθώ να αποφορτίσω την κατάσταση. Θα βρω κάποιο γνωστό συνάδελφο κάποιο συνάδελφο εκεί δίπλα θα μιλήσουμε. Το καλό είναι ότι το κλίμα της εταιρίας δεν είναι αυταρχικό είναι πάρα πολύ φιλικό οπότε δεν έχεις πρόβλημα με τον περισσότερο κόσμο είτε είναι από το διευθύνοντα σύμβουλο είτε είναι οποιοσδήποτε στην εταιρία να μιλήσεις μαζί του

-Όταν πρέπει να τηρηθούν αυστηρές προθεσμίες και αυτό τελικά για τους Χ λόγους δεν επιτυγχάνεται τι κάνετε?

Προσπαθώ να την ολοκληρώσω όσο πιο γρήγορα γίνεται προκειμένου να είμαι όσο πιο κοντά στην ημερομηνία γίνεται και κατά δεύτερο προσπαθώ να βρω ποια είναι η αιτία χωρίς να θέλω να υποδηλώσω αν φταίει κάποιος απλά για να μπορέσω εγώ να καταλάβω αν έχω σφάλει κάπου για να μπορέσω την επόμενη φορά να μην κάνω το ίδιο λάθος

-Χρειάστηκε ποτέ να καθυστερήσετε ή να λείψετε έκτακτα από την εργασία σας?

Μέχρι στιγμής όχι αλλά ίσως χρειαστεί τώρα γιατί έχω ένα σοβαρό οικογενειακό πρόβλημα με τον πατέρα μου. Παρόλα αυτά δεν έχουν πρόβλημα έχω ήδη ενημερώσει τη δουλειά δεν φεύγω έτσι. Ακόμη και τώρα με το χιόνι εγώ έτυχε να είμαι στο Ελληνικό και να στήνω εκθέσεις δεν φεύγω από την εταιρία έτσι εύκολα

-Ο ανταγωνισμός πως λειτουργεί για εσάς?

Σαν άτομο? Ίσως θα έλεγα ότι είναι πάρα πολύ καλός ανεβάζει επίπεδο, αρκεί να μην είναι βέβαια με πλάγια μέσα έτσι?

-Αν κάποιος συνάδελφός σας χρησιμοποιήσει πλάγια μέσα εναντίον σας κλπ?

Ε θα του το λεγα

-Έχει προκύψει ποτέ κάποιο πρόβλημα με κάποιο συνάδελφό σας

Έχει τύχει ας πούμε αντιπαράθεση εργασίας, να σου λέει να εκπληρώσεις μία εργασία για αυτόν αλλά εσύ να έχεις κάποια άλλα να εκπληρώσεις που νομίζω ότι είναι αρκετά θεμιτό

-Αν πέσει στην αντίληψη σας ότι κάποιος συνάδελφος ή σας το πει και ο ίδιος ότι κλέβει πράγματα της εταιρίας ή υποκλέπτει δεδομένα της εταιρίας τι θα κάνετε?

Θα του έλεγα να το σταματήσει και κατά δεύτερο θα το έθετα σαν θέμα σε κάποιον της εταιρίας

-Αν τελικά σας πάρουν σε αυτή εδώ τη θέση και τελικά πάτε και δείτε και αποφασίσετε ότι δεν είναι αυτό που είχατε στο μυαλό σας και τελικά δεν σας αρέσει τι θα κάνετε?

Θα παραμείνω μέχρι να βρω κάτι καλύτερο

-Πιστεύετε ότι υπάρχει κάτι το οποίο δεν μας έχετε αποκαλύψει και το οποίο θα μπορούσε να επηρεάσει την απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μία συνεργασία μαζί σας?

Όχι δεν νομίζω είναι αρκετά περιεκτικές και οι ερωτήσεις σας κιόλας, ίσως από τις πιο περιεκτικές συνεντεύξεις που έχω περάσει

-Εφόσον λοιπόν πρόκειται για μία θέση πωλήσεων θα θέλαμε να μας πουλήσετε τον εαυτό σας για να σας προτιμήσουμε για αυτή τη θέση

Λοιπόν τι μπορεί να κερδίσει η εταιρία από εμένα, μία πολύ μεγάλη οργανωτική δομή στο κομμάτι το οποίο θα αναλάβω, μία πολύ μεγάλη φιλική εξυπηρέτηση απέναντι σε οποιοδήποτε πελάτη, πολύ μεγάλη υπομονή ακόμα και με δύσκολους ή δυνητικούς πελάτες, αρκετά καλή γνώση τουλάχιστον επειδή είναι καταναλωτικά τα προϊόντα της δύναμης του Branding του marketing, δομών γενικά μέσα στην εταιρία γιατί έχω δει πολλά πράγματα και στο εξωτερικό και διάφορες άλλες θέσεις μου που ήμουν σε εργασία, φιλικότητα με τους συναδέλφους, ομαδική εργασία

-Και αν υποθέσουμε ότι όλοι οι υποψήφιοι πάνω κάτω τα ίδια λένε όλοι έχουν τα τυπικά προσόντα τα πτυχία, τι παραπάνω για να μας πείσετε θα μας λέγατε?

Ποιότητα σαν άνθρωπος

-Σε σχέση λοιπόν με τα προσόντα και την εμπειρία σας που θα υπολογίζατε έναν επιθυμητό μισθό?

Εντάξει αυτό εξαρτάται και από το τι αποζητάει η εταιρία σαν προσόντα πέρα από τα πτυχία ΤΕΙ ΑΕΙ κλπ. Εγώ υπολογίζω περίπου 1500€ μεικτά. Φαντάζομαι ότι η εταιρία επειδή είναι θέση πωλήσεων θα έχει κάποια ακόμη κίνητρα όπως είναι bonus, κάποιο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα που συνήθως έχουν αυτές οι εταιρίες

-Αν σας έλεγα ότι αυτά είναι λιγότερα αλλά με τα bonus ενδέχεται να φτάσουν και παραπάνω θα σας ενδιέφερε ή αυτό είναι κάτι ...

Κοιτάξτε αυτή τη στιγμή δουλεύω με 1.300€ + τις υπερωρίες μου δεν έχω εταιρικό ΙΧ αλλά έχω ένα μισθό bonus, δηλαδή πηγαίνω γύρω στα 1.450€ μεικτά αν πιάσει το bonus και εντάξει είναι λίγο δύσκολο για τη δικιά μου θέση να μην πιάσει το bonus γιατί είμαι λίγο τυπικός στη δουλειά μου, οπότε είναι λίγο δύσκολο να κάνω ένα βήμα να φύγω με κάτι λιγότερο

-Το καταλαβαίνω αυτό εντάξει. Γενικά με τα ταξίδια?

Δεν έχω κανένα πρόβλημα ήδη στο εξωτερικό πηγαίνω κάθε τρεις και λίγο πλέον

-Αυτά από εμένα εσείς άμα θέλετε να μας κάνετε κάποια ερώτηση

Που είναι στο Μαρούσι περίπου?

-Αν γνωρίζετε την περιοχή.....

Συνέντευξη 5η

-Τελειώσατε το σχολείο το 96 και μετά?

Είχα πάει στο Λος Άντζελες για να σπουδάσω αλλά τελικά δεν κάθισα, έκανα κάποια μαθήματα γλώσσας για 2 μήνες τα μαθήματα κράτησαν μία ώρα ε, ένα μήνα εγώ κάθισα λίγο παραπάνω, μετά γύρισα Ελλάδα δούλεψα σε μία μπουτίκ ρούχων και στη συνέχεια πήγα στην Αγγλία

-Πήγατε λοιπόν το 96 αφού τελειώσατε για ένα μήνα για τη γλώσσα που είπατε μετά γυρίσατε, δούλεψατε σε ρούχα εδώ που λέτε στα ESCADA ε, και μετά φύγατε και πήγατε στην Αγγλία για αρχιτεκτονική. Μετά ήρθατε κάνατε το στρατό και μετά αρχίζει η επαγγελματική σας σταδιοδρομία με την αρχιτεκτονική όπως βλέπω εδώ πέρα δεν ασχοληθήκατε?

Όχι έκανα 2 χρόνια HND και δεν συνέχισα για bachelor

-Και μετά με τι αρχίσατε έτσι με τι ασχοληθήκατε?

Ήταν το χόμπι μου η ιστιοπλοΐα, ουσιαστικά αυτή ήταν η πρώτη δουλειά που ασχολήθηκα πλήρως από το στάδιο να βρω πελάτες μέχρι να διεκπεραιωθεί ο ναύλος και ήξερα ακριβώς πως δουλεύει η εταιρία ήμασταν δύο άτομα όπου χρειαζόταν πολύ δουλειά για να βγει

-2 άτομα ήταν στο κομμάτι αυτό λέτε?

Η εταιρία ήταν από 2 άτομα, ο ιδρυτής της και εγώ

-Είχατε γενικά όλο τον κύκλο και το μάρκετινγκ κάπου και τις πωλήσεις, έτσι, καλά το καταλαβαίνω?

Πωλήσεις αν εννοείτε στην εταιρία των αεροσκαφών ότι υπήρχαν πωλήσεις ναι γιατί και εκεί πέρα υπήρχε επικοινωνία με τον πελάτη καθημερινά πριν και μετά το ναύλο αλλά πωλήσεις να πουλάω προϊόντα ήταν στην ESCADA BOUTIQUE αλλά και εκεί πέρα ήμουν βοηθητικός. Υπήρχαν οι πωλήτριες και σε περίπτωση που χρειαζόταν κάποια κυρία βοήθεια

-Ήταν πιο πολύ, μία τυπική σας μέρα πως ήταν εκεί πέρα τι κάνατε?

Κυρίως πήγαινα εφορία, τράπεζα και στο μαγαζί διάφορα πράγματα που χρειαζόταν και τα αναλάμβανα εγώ και εφόσον υπήρχε ανάγκη για κάποιο επιπλέον άτομα για κάποια πελάτισσα που καθόταν ώρα ή χρειαζόταν κάτι παραπάνω βοηθούσα και εγώ

-Από εδώ μετά γιατί φύγατε από την

Μετά αποφάσισα να ασχοληθώ μόνος μου να κάνω μία εταιρία και ένα περιοδικό διαδικτυακό, το προσπάθησα 2 χρόνια αλλά δεν βλέπω, τα οποία συνεχίζουν να υπάρχουν και τα δύο

-Που εντοπίζετε ότι κολλάει το πράγμα και δεν προχωράει?

Ότι υπάρχουνε πάρα πολλά περιοδικά πλέον, τα περισσότερα δουλεύουνε δωρεάν και τα κέρδη τους είναι από διαφημίσεις και έχουνε για να πάρεις λεφτά από διαφήμιση πρέπει να έχει μεγάλη κυκλοφορία που σημαίνει πρέπει να πιάσεις καίρια σημεία μετρό ή κάποια μαγαζιά καφέ, που περνάει συνέχεια κόσμος το βλέπει το παίρνει, που εγώ δεν έχω τη δυνατότητα να το μοιράσω σε τέτοια μέρη γίνονται ειδικές συμφωνίες

-Τα θέματα στο site που λέτε εδώ τι ακριβώς είναι?

Αυτό απευθύνεται στα άτομα κυρίως που δουλεύουνε στα γραφεία ή που θέλουν να μούνε στο ίντερνετ να περάσει η ώρα τους και είναι links που μαζεύω, κοιτάω τι κυκλοφορεί στο ίντερνετ και τα συμμαζεύω, κάθε βδομάδα έχει 5 θέματα, είναι για κάποιον που θέλει να περάσει κάποια ώρα ευχάριστα

-Αυτή τη δραστηριότητά σας τη συνεχίζετε και τώρα ή τώρα δεν?

Αυτό βασικά κρατάει δέκα λεπτά τη βδομάδα, μία εικόνα φτιάχνουμε Photoshop

-Γενικά με το ίντερνετ ασχολείστε πολύ?

Ναι φτιάχνω ιστοσελίδες όλες τις ιστοσελίδες που βλέπετε τις έχω φτιάξει μόνος μου και έχω φτιάξει και μερικές ακόμα εθελοντικά και μη

-Είναι κάτι που θα το συνεχίσετε, θέλετε να το έχετε σαν δεύτερη δραστηριότητα κάπως έτσι?

Αυτό έχει καταλήξει χόμπι τώρα και δεν παίρνει χρόνο

-Το κάνετε δηλαδή τελείως ερασιτεχνικά ή θέλετε να βρίσκετε και πελάτες?

Η δουλειά μου θέλω να πιστεύω ότι δεν είναι τελείως ερασιτεχνική, το Photoshop το δουλεύω πάρα πολύ καλά τα micromedia τα προγράμματα τα μαθαίνω τώρα

-Οι βλέψεις σας είναι να ασχοληθείτε και να βγάξετε και κάτι από αυτό

Θέλω να φτιάχνω ιστοσελίδες οι γονείς μου έχουν επιχειρήσεις και φτιάχνω εγώ τις σελίδες τις αναβαθμίσεις ότι χρειάζονται

-Πήραμε εμείς λοιπόν ένα email εδώ που λέει TNE

Εγώ διάβασα την αγγελία σας είδα ότι ψάχνετε ένα άτομο που τον ενδιαφέρει το snowboard το σκι και τα 2, την εταιρία την ξέρω και μου αρέσει αρκετά και το βρήκα πολύ ενδιαφέρον

-Τι ακριβώς από τι μάρκα έχετε, τι αξεσουάρ?

Είχα μπουφάν παλιότερα και ενδιαφερόμουν πολύ για μία σκηνή αλλά τελικά δεν την πήρα γιατί μου φάνηκε πάρα πολύ ακριβή.

-Γενικά σαν ρούχα πιστεύετε είναι ακριβά είναι φτηνά είναι στο μέσο όρο σε αυτή την κατηγορία?

Πιστεύω ότι είναι φυσιολογικές οι τιμές τους και είναι η κατηγορία τους με ενδιαφέρει περισσότερο άσχετα με την τιμή παίζει ρόλο η μάρκα ότι την ξέρω την έχω δει είναι εταιρία που ασχολείται ειδικά με αποστολές με χιόνια

-Μας λέτε εδώ στα ενδιαφέροντα σας ιστιοπλοΐα και snowboard, έχετε συμμετάσχει και σε αγώνες?

Ναι παλιότερα από το 89 κάνω snowboard και ξεκίνησα και από αγώνες τώρα κάνω από ευχαρίστηση κυρίως

-Μάλιστα ωραία. Και θέλετε να ασχοληθείτε τώρα με τις πωλήσεις?

Ναι

-Γιατί τι είναι αυτό που σας αρέσει στις πωλήσεις? Λένε ότι είναι μια δουλειά που δεν έχει ωράριο που απαιτεί κάποιος να είναι εκεί πέρα γενικώς.

Το βρίσκω ενδιαφέρον και το βρίσκω και εύκολο, εφόσον κάποιο προϊόν μου αρέσει και γνωρίζω την αξία του νομίζω ότι είναι εύκολο να το δώσω σε κάποιον

-Αν σας έλεγα ότι είναι μία δουλειά που περιλαμβάνει και ταξίδια και Σαββατοκύριακα ή ότι πρέπει να δουλεύει κάποιος και Σαββατοκύριακα να γίνει κάποιος δειγματισμός για τους πελάτες αυτό πως θα σας ακουγόταν?

Συνέχεια ή ...

-Όχι κατά περιόδους.

Όχι πολύ καλό αλλά...

-Συνήθως εσείς Σαββατοκύριακα φεύγετε πηγαίνετε να..

Όποτε μπορώ φεύγω αλλά δεν φεύγω πάντα

-Ορισμένες εταιρίες δεν δίνουν καν το βασικό μισθό στους πωλητές και καθορίζεται η αμοιβή τους από τις πωλήσεις που κάνουν, τους στόχους που επιτυγχάνουν. Εσάς σαν πρακτική πως σας ακούγεται αυτό?

Επικίνδυνο! Η ασφάλεια ενός βασικού μισθού το θεωρώ πολύ βασικό για να ασχοληθώ με κάτι, να ξέρω ότι σίγουρα ότι και να γίνει παίρνω μισθό, από εκεί και πέρα το πόσο αποδίδω θα μου αρέσει αν αποδίδω πολύ να παίρνω το κάτι παραπάνω και αν δεν αποδίδω να μην παίρνω

-Συνήθως τώρα που ψάχνετε για δουλειά που στέλνετε σε τι εταιρίες απευθυνόσαστε και τι θέσεις?

Internet providers...ούτε καν έχω στείλει βιογραφικά μέσω γνωστών έχω ρωτήσει γιατί με ενδιαφέρει να μπω σε αυτό το χώρο

-Πως φαντάζεστε μία τυπική σας μέρα σε αυτή την εταιρία στις πωλήσεις τι πιστεύετε ότι θα περιλαμβάνει?

Πρώτα από όλα δεν ξέρω τι είναι πωλητής...

-Εξωτερικός όχι σε κατάσταση, εξωτερικός πωλητής

Η οποία θα είναι να γυρνάω να βρίσκω πελάτες και να προωθώ το προϊόν. Πολύ ενδιαφέρον. Βέβαια θα έχω κάποιο κατάλογο με πιθανούς πελάτες ή θα πρέπει να τους βρίσκω εγώ?

-Βέβαια υπάρχουν οι ήδη υπάρχοντες πελάτες αλλά περιμένουν από κάποιον να αναπτύξει το υπάρχον δίκτυο και να βρει και νέα σημεία να προωθήσει το προϊόν

Στο website της εταιρίας που μπήκα εδώ στην Ελλάδα υπάρχουν πάνω από 50 σημεία πώλησης

-Άρα λοιπόν θέλουμε να τα αναπτύξουμε αυτά τα σημεία. Εσείς που θα προτείνετε δηλαδή κάπου να βάλει προϊόντα τέτοια, σε ποιες περιοχές

Σίγουρα σε μαγαζιά που ασχολούνται με χιόνι αλλά από Θεσ/κη που ξέρω 3-4 έχουνε, άλλο μαγαζί θα ήτανε...δεν μπορώ να σκεφτώ άλλο τώρα. Εγώ αν ήθελα να πάρω κάτι από αυτή τη μάρκα θα πήγαινα σε ένα μαγαζί που ασχολείται με το χιόνι

-Πάμε λίγο στην εργασιακή σας εμπειρία να ρωτήσουμε κάποια πράγματα. Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας εκεί όπου έχετε απασχοληθεί πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?

Αυτοί που με συμπαθούνε ή...

-Γενικά! Και αυτοί που σας συμπαθούνε κι οι άλλοι

Μ' αρέσει αν δουλεύω σε ένα ευχάριστο κλίμα είναι πολύ βασικό να δουλεύεις μέσα σε ένα ευχάριστο κλίμα περνάει πολύ πιο εύκολα η ώρα, είμαι εργατικός τη δουλειά μου θέλω να την κάνω πάντα όσο καλύτερα γίνεται, αυτά τα τρία κυρίως

-Συνήθως από προϊσταμένους για ποια πράγματα σας έκαναν κριτική

Κριτική...από προϊσταμένους δεν είχα ποτέ κριτική κακή, δεν μπορώ να πω

-Δεν θυμάστε κάτι. Είχατε διαφωνήσει ποτέ με προϊστάμενο σας?

Μόνο για το μισθό και για αυτό έφυγα αλλά κατά τα άλλα οι σχέσεις μας ακόμη συνεχίζουν αν είναι καλές και για αυτό συνεργαζόμαστε

-Εσείς από έναν προϊστάμενο τι περιμένετε? Πως θα τον περιγράψατε έτσι ιδανικά?

Να με προωθεί να μου δίνει πράγματα που θα διευκολύνουν τη δουλειά μου που θα είναι ωραίες ιδέες που γενικά θα ενδιαφέρεται να γίνει κάτι καλό και θα με βοηθάει

-Ποια είναι τα σημεία που σας άρεσαν στις δουλειές που έχετε απασχοληθεί και ποια αυτά που δεν σας άρεσαν?

Μου άρεσε η επαφή με τους πελάτες. Συνήθως εγώ τους γνώριζα μέσω ίντερνετ γιατί η εταιρία δούλευε μέσω ίντερνετ δεν ήξεραν ποιος είμαι δεν ήξερα ποιοι είναι το κομμάτι που μου άρεσε ήταν όταν μπαίναμε στο σκάφος και λέγαμε γεια σου, μιλάμε τόσο καιρό, αυτό είναι το σκάφος σας θα μπειίτε, θα πάτε ταξίδι. Αυτό το κομμάτι που υπήρχε επαφή τόσο καιρό και γινόταν και η γνωριμία μου άρεσε πάρα πολύ

-Και αντίστοιχα κάτι που δεν σας άρεσε γενικά στις δουλειές που έχετε περάσει?

Κάτι που δεν μου άρεσε ήταν η νοοτροπία στη μαρίνα από τους πλοιοκτήτες, δηλαδή αυτό ήταν πολύ κακό και κάνει πολύ κακό στον τουρισμό,. Προσπαθούνε να...από παντού. Δεν τους ενδιαφέρει ότι ο άλλος έχει ταξιδέψει το μισό κόσμο είναι οι διακοπές του και θέλει αν είναι όλα τέλεια

-Έχει χρειαστεί να πάρετε πρωτοβουλία σε κάποια θέματα χρειάστηκε να επιφέρετε κάποια αλλαγή στον τρόπο εργασίας σας?

Πρωτοβουλίες ναι συνέχεια και προτάσεις. Άμα έχω να προτείνω κάτι ναι θα το προτείνω, αν πιστεύω ότι κάτι θα δουλέψει καλύτερα κάπως αλλιώς ή κάτι θα είναι πιο λειτουργικό πιο όμορφο σίγουρα θα το προτείνω.

-Θυμάστε κάτι που να έχετε πετύχει στις δουλειές σας και να είστε περήφανος?

Ναι στην εταιρία που είχα πάει συνεργαζόταν με 30 πελάτες ήταν καινούρια εταιρία και την επόμενη χρονιά ήταν 180

-Τους οποίους τους περισσότερους τους κλείνατε μέσω ίντερνετ κάνατε την πώληση με αυτό τον τρόπο?

Όλοι

-Και ήταν δική σας αρμοδιότητα αυτό?

Ναι σε συνεργασία με τον ιδιοκτήτη της εταιρίας που αναλάμβανε κάποιο ναύλο όταν προχωρούσε αρκετά

-Και πως λειτουργούσε αυτό?

Ήμασταν θυγατρική της μεγαλύτερης εταιρίας ιστιοπλοϊκών σκαφών, εμείς αποκλειστικά δουλεύαμε με το ίντερνετ είχαμε κάποια σελίδα είχαμε αγγελίες διαφημίσεις μέσα σε φόρουμ, στο google όταν κάποιος έβαζε sailing Greece ήμασταν τρίτοι, και κυρίως ήταν αυτό σε περιοδικά σχετικά με ιστιοπλοία πάντα υπήρχε η αγγελία μας στις πίσω σελίδες και κυρίως είναι αν έρθει ένας πελάτης και περάσει ωραία ή θα ξαναρθεί ή θα το πει στους φίλους του και η συγκεκριμένη δουλειά ήταν άμα την έκανες σωστά σίγουρα θα είχες πελάτες

-Τι θεωρείτε επιτυχία?

Επιτυχία? Επιτυχία είναι να καταφέρω να πετύχω το στόχο μου και ταυτόχρονα στις πωλήσεις να μπορέσω να βρω στον άλλο αυτό που ψάχνει και αν καταλάβει ότι ασχολήθηκα μαζί του να φανώ χρήσιμος

-Πότε σας δημιουργείται κίνητρο για να είστε πιο αποδοτικός στη δουλειά σας?

Όταν πιστεύω σε αυτό που κάνω κυρίως όταν πιστεύω ότι είναι σωστό και όταν βλέπω ότι κερδίζω και εγώ από αυτό.

-Όταν δουλεύετε σε ένα γκρουπ μαζί με άλλους ανθρώπους συνήθως τι ρόλο παίρνετε?

Ακούω τα πάντα και όταν έχω να προτείνω κάτι το προτείνω. Μου αρέσει πολύ να συνδυάζω απόψεις και να βγάζω ένα συμπέρασμα

-Αν είχατε αναλάβει από κοινού ένα πρότζεκτ με κάποιους συναδέλφους και κάποιος από αυτούς δεν ολοκλήρωνε εσείς τι θα κάνατε? κτύπος κινητού συνεντευκτή.....

Αυτό το πρότζεκτ εφόσον θα είχε αντίκτυπο και για μένα θα με εξόργιζε εφόσον δεν έχει κάποιο σοβαρό λόγο που δεν μπόρεσε να το κάνει και δεν το έκανε, θα προσπαθούσα να συνεργαστώ και εγώ μαζί του ή να βρω κάποιο άλλο άτομο που να μπορέσει να τον αντικαταστήσει αλλά εφόσον δεν υπάρχει σοβαρός λόγος

-Με ποιους ανθρώπους συνεργάζεστε καλύτερα, με τι είδους ανθρώπους?

Με τους ανοιχτόμυαλους με τους συζητήσιμους, με αυτούς που έχουν ιδέες μπορούν να βρουν πάντα μία εναλλακτική λύση οτιδήποτε και αν προκύψει και κυρίως να είναι ευχάριστοι να μπορούμε να συζητάμε

-Και με ποιους έχετε πρόβλημα συνεργασίας?

Με αυτούς που δεν με υπολογίζουνε , ή νομίζουν ότι μπορούν να κοροϊδέψουν ή να αποφύγουνε κάτι και να τα φορτώσουνε σε άλλον, μ' αυτούς

-Γενικά θα λέγατε ότι συνεργάζεστε καλύτερα με εσωστρεφείς ή με εξωστρεφείς ανθρώπους?

Δεν μπορώ να τους ξεχωρίσω. Είναι αναλόγως τι αντιμετωπίση θα έχω απέναντί τους και πόσο δεκτικοί θα είναι απέναντί μου

-Εσείς πως θα χαρακτηρίζατε τον εαυτό σας, εσωστρεφή, εξωστρεφή?

Αναλόγως την περίπτωση, μπορεί κάποια στιγμή αν σκέφτομαι κάτι και να μη θέλω να μιλήσω σε κανένα ή κάποια στιγμή να θέλω να μάθω τη γνώμη όλων

-Έχετε αποτύχει?

Στα δικά μου έργα όχι ότι έχω αποτύχει απλά δεν πήγαν όπως θα περίμενα να πάνε

-Ποια είναι η άποψή σας για την αποτυχία?

Αποτυχίες υπάρχουνε πολλές. Δηλαδή κάνεις ότι μπορείς να κάνεις το κυνηγάς όσο έχεις το περιθώριο γιατί πάντοτε δεν έχεις το χρόνο και το χρήμα να το κυνηγήσεις όσο θέλεις αλλά αν φτάσεις στο

σημείο να πεις ότι αυτό το έκανα τελειώς λάθος, αυτό είναι αποτυχία να μη σκεφτείς κάποιους παράγοντες σημαντικούς που θα καταλήξουν πρόβλημα ή αδιέξοδο. Εφόσον έχεις επιλογές για κάτι καλύτερο ή εφόσον θέλει απλά λίγο περισσότερο δουλειά εγώ δεν το θεωρώ αποτυχία τουλάχιστον, κάτι που αξίζει να προσπαθήσεις

-Θυμάστε κάποιο σημαντικό λάθος που να έχετε κάνει που να έχει στοιχίσει στην εταιρία ή σε εσάς προσωπικά?

Στοιχίσει όχι, κάποια λαθάκια από βιασύνη κάποιο ναύλο που είχε κλείσει και τους περιμέναμε μία μέρα νωρίτερα ενώ ήρθαν μία μέρα αργότερα αυτό έχει τύχει το οποίο αντιμετωπίστηκε και από εμένα

-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας αναφερόμενος στα τρία κύρια χαρακτηριστικά που έχετε που σας αντιπροσωπεύουν

Ιδέες συνεργασίες με άτομα, δηλαδή είμαι διατεθειμένος να μιλάω πάρα πολλές ώρες με άτομα για κάτι που με ενδιαφέρει ή κάτι που θέλω να λύσω, εργατικότητα αν θέλω να κάνω κάτι θα το κάνω όσο καλύτερα μπορώ. Νομίζω αυτά τα δύο

-Συνήθως για ποια πράγματα ανησυχείτε ποιες είναι οι δύσκολες αποφάσεις για εσάς

Δύσκολες αποφάσεις δύο φορές το χω νιώσει να θέλω να κάνω κάτι και να το σκέφτομαι μήπως δεν είναι καλή ιδέα, είναι όταν δεν έχω τη βάση τη σωστή για να ξέρω ότι πατάω καλά στα πόδια μου και να θέλω να συνεχίσω. Εκεί πέρα έχω πολλούς ενδοιασμούς και νιώθω καλύτερα όταν έχω μία καλή βάση από κάτω μου και ξέρω ότι πατάω γερά και αυτά τα έχω δεδομένα και χτίζω πάνω σε αυτά και όχι κάποια στιγμή αλλάζει κάτι και μένω ξεκρέμαστος

-Γενικά πιστεύετε ότι είναι εύκολο η δύσκολο πράγμα να σας ικανοποιήσει κάποιος?

Να με ικανοποιήσει κάποιος? Μπορεί να με ικανοποιήσει πολύ εύκολα εφόσον προσπαθήσει αν καταλάβει τι θέλω και να μου το δώσει

-Ποια θα λέγατε ότι είναι τα ελαττώματά σας?

Ελαττώματα? Καπνίζω, ξυπνάω δύσκολα το πρωί αλλά συνήθως προλαβαίνω να είμαι στην ώρα μου πάντα, ελαττώματα αρκετά αλλά όχι κάποιο τόσο σημαντικό να...

-Κάποιο έτσι προσωπικότητας?

Από προσωπικότητα νομίζω δεν έχω προβλήματα σε σχέση με τις σχέσεις μου ότι πρόβλημα και να υπάρχει θα προσπαθήσω να το λύσω αν δεν συμπαθώ κάποιον εφόσον δεν υπάρχει λύση δεν θα καθίσω να μαλώσω μαζί του εφόσον δεν συμφωνούμε εντάξει, δεν χρειάζεται να το συνεχίζουμε.

-Χρειάστηκε ποτέ να αντιμετωπίσετε κάποια δύσκολη κατάσταση να πάρετε κάποια κρίσιμη απόφαση?

Στη θάλασσα πολλές φορές κάνω ιστιοπλοΐα, κάνω μεταφορές σκαφών εκεί πέρα το ταξίδι είναι συνέχεια πρέπει να προβλέπεις τον καιρό πρέπει αν προβλέπεις το σκάφος να μην πάθει τίποτα ότι όλα θα δουλεύουν σε περίπτωση ανάγκης κάτι πιο δύσκολο δεν θυμάμαι

-Όταν έχετε να κάνετε με δύσκολους με αγενείς με δύστροπους ανθρώπους πως τους αντιμετωπίζετε?

Πάντα ευγενικά πάντα ευχάριστα δεν χαλάω ποτέ την καρδιά μου για κανέναν εφόσον δεν μπορεί να καταλάβει ότι προσπαθούμε να κάνουμε κάτι από κοινού απλά σταματάω να ασχολούμαι και εγώ X και τελειώσε.

-Αν είναι κάποιος πελάτης της εταιρίας και πρέπει να συνεργαστείτε και είναι έτσι?

Θα προσπαθήσω να πάω με τα νερά του μέχρι το σημείο πάντα υπάρχει ένα σημείο που συμφωνούμε θα προσπαθήσω να το βρω. Αν δεν υπάρχει αυτό το σημείο σηκώνω τα χέρια.

-Ποιο θα λέγατε ότι ήταν το πιο δύσκολο πράγμα που χρειάστηκε να πουλήσετε να το βάλουμε σε εισαγωγικά?

Το αυτοκίνητο μου

-Και το πουλήσατε τελικά

Ναι το πούλησα. Όχι στην τιμή που ήθελα αλλά το πούλησα

-Ήταν παλιό?

Ήταν, δεν ήταν τρακαρισμένο δεν είχε χτυπήματα αλλά ήταν μέσα στην πόλη είχε γρατσουνιές δεν θα το 'βλεpes και θα 'λεγες α είναι καινούριο και αξίζει τα λεφτά που έχει

-Σας έχει τύχει ενώ εξυπηρετείτε κάποιο πελάτη να έρθει κάποιος εργοδότης ή προϊστάμενος σας και να σας κάνει συστάσεις?

Τις οποίες τις παίρνω εφόσον έχει κάτι παραπάνω να μου δώσει για να προωθήσω την πώληση, θα βοηθήσει τη σχέση με τον πελάτη αυτά τα επιδιώκω και εγώ καλό θα μου κάνει

-Αν χρειαστεί να τηρήσουμε κάποιες προθεσμίες και τελικά δεν τα κατά φέρνουμε και δημιουργηθεί έτσι άγχος πανικός και τέτοια τι κάνουμε?

Πάντα προσπαθώ να τα προλαβαίνω. Πάντα υπάρχει ένα σχεδιάγραμμα ένας σχεδιασμός πως, δηλαδή αυτό σχεδιάζεται με βάση κάποια δεδομένα θα κοιτάξω να δω πότε αυτό είναι εφικτό άμα δεν είναι εφικτό θα πω ότι αυτό δεν μπορώ να το κάνω είναι αδύνατο εγώ χρειάζομαι αυτό για να το κάνω ή αυτά τα πράγματα. Πάντως θα προσπαθήσω πάντα να είμαι συνεπής να καταφέρω αυτό που πρέπει

-Με το άγχος με την πίεση όταν υπάρχει πως τα αντιμετωπίζετε?

Με το άγχος με βοηθάει για να γίνω πιο γρήγορα αλλά άγχος δεν έχω, με το άγχος δεν κερδίζω κάτι οπότε προσπαθώ να το αποφεύγω είναι μόνο

-Χρειάστηκε ποτέ να καθυστερήσετε έκτακτα από την εργασία σας?

Πολύ σπάνια

-Όταν συμβαίνει πως σας αντιμετωπίζουν και εσείς πως το χειρίζεστε?

Για να λείψω από την εργασία μου πρέπει να έχω κάτι πολύ σοβαρό ή να είμαι άρρωστος ή αν τύχει κάτι που να μην υπάρχει επιλογή. Πάντα ενημερώνω όσο νωρίτερα μπορώ να ενημερώσω για την απουσία μου εφόσον υπάρχει πρόβλημα από την απουσία μου θα προσπαθήσω να βρω κάποιον που θα μπορούσε να βοηθήσει στην κατάσταση και γενικά να μην υπάρξει πρόβλημα από την απουσία μου

-Ο ανταγωνισμός πως λειτουργεί για εσάς?

Όποιος έχει το καλύτερο πακέτο όποιος έχει την καλύτερη προώθηση του προϊόντος νομίζω κερδίζει

-Ο ανταγωνισμός στο χώρο της εργασίας? Δηλαδή αν υπάρχει κάποιος συνάδελφος ο οποίος χρησιμοποιεί περιέργα μέσα για να σας υπερκαλύψει ή να πάρει μία θέση

Ότι κάνει θα γυρίσουν πίσω του οπότε δεν ασχολούμαι, αυτά είναι αστεία

-Σας έχει προκύψει ποτέ κάποιο πρόβλημα με συνάδελφό σας?

Όχι πάντα είχαμε πολύ καλές σχέσεις πάντα ήμασταν φίλοι πάντα προσπαθούσε να βοηθήσει ο ένας τον άλλο δεν το βλέπαμε ποτέ ανταγωνιστικά προσπαθούσαμε να πάει καλά η εταιρία ειδικά όταν ήμασταν λίγα άτομα επειδή όσο καλύτερα πήγαινε η εταιρία τόσο καλύτερα θα πηγαίναμε και εμείς

-Αν υποπέσει στην αντίληψή σας ότι κάποιος συνάδελφος κλέβει πράγματα της εταιρίας ή σας το πει και ο ίδιος ή ότι υποκλέπτει δεδομένα της εταιρίας, πως θα αντιδράσετε?

Θα του πω ότι αυτό που κάνει δεν είναι καθόλου σωστό, δεν με ενδιαφέρει ο λόγος που το κάνει είναι κάτι που θα μπορούσε να πειράξει όχι μόνο αυτόν αλλά και εμένα που το ξέρω και δεν δέχομαι εις γνώση μου να γίνεται κάτι τέτοιο

-Αν εμείς σας επιλέξουμε για αυτή τη θέση, πάτε στην εταιρία και δείτε ότι αυτή η θέση δεν ανταποκρίνεται σε αυτό που έχετε στο μυαλό σας τι θα κάνετε?

Δεν είμαι σίγουρος επειδή δεν έχω κάνει αυτή τη δουλειά ακόμα, από ότι κατάλαβα θα παίρνω τα προϊόντα μπουφάν στολές

-Θα υπάρχει κάποιο manual που θα έχετε μαζί σας δείγματα κάπως έτσι

Εγώ το βρίσκω ευχάριστο και ενδιαφέρον να βλέπεις κάποιους που ασχολούνται με αυτά τα πράγματα που τους ενδιαφέρουν και αν πάω να τους δείξω πόσο καλό είναι αυτό το προϊόν που έχω. Τώρα στην πορεία θα ήθελα να πάρω και μια εικόνα δηλαδή πριν γίνει η πρόσληψη να μπορέσω να πάω πειραματικά έτσι να πάω 1-2 φορές με κάποιο παλιότερο και αν δω ακριβώς η δουλειά ποια είναι

-Άρα θα ήσασταν διατεθειμένος να κάνετε κάποια δοκιμαστικά?

Θα προτιμούσα ναί θα ήθελα στην αρχή να είμαι 1-2 φορές δοκιμαστικά να το δω και να καταλήξω

-Ακόμα και χωρίς να υπάρχει κάποια αμοιβή για αυτό?

Για μια δυο φορές όχι

-Πιστεύετε ότι υπάρχει κάτι που δεν μας το έχετε αποκαλύψει το οποίο θα μπορούσε να μας επηρεάσει στην απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μία συνεργασία μαζί σας?

Το μοναδικό πράγμα που θα σας πω είναι ότι αν δουλέψουν αυτά τα δύο εδώ πέρα θα ασχοληθώ με αυτό

-Αρα θα φύγετε?

Θα φύγω. Τα οποία δύσκολο.

-Γενικά πιστεύετε ότι τα site και οι υπηρεσίες μέσω ίντερνετ έχουν πέραση στην Ελλάδα?

Όλοι πρέπει να έχουν ιστοσελίδα είναι κάτι που είναι πλέον αναγκαίο, δίνει πληροφορίες βλέπει κάποιος τα προϊόντα βλέπει το μπουφάν να πάω να το δω μπορώ να το παραγγείλω και από εδώ, δημιουργεί ανάγκες που δεν υπάρχουν. Όσο κοιτάς τόσο θέλεις. Και είναι η επικοινωνία το status έχει κάποιο κύρος εξαρτάται και το site πως θα είναι στημένο

-Μιας και η θέση είναι θέση πωλήσεων θα θέλαμε να μας πουλήσετε τον εαυτό σας για να σας επιλέξουμε για αυτή τη θέση

Το κύριο πλεονέκτημα για αυτή τη θέσης είναι ότι μου αρέσει πάρα πολύ το αντικείμενο δραστηριοτήτων που στοχεύετε δηλαδή snowboardχιόνια περιπέτεια μου αρέσουν τα προϊόντα πάρα πολύ και τα εμπιστεύομαι και πιστεύω ότι θα μπορούσα να τα πουλήσω πολύ άνετα και ξέρω και κόσμο που ντύνεται με αυτά τα ρούχα και τα ψάχνει γιατί τα χρησιμοποιεί

Αρα θα μας βρείτε και πελάτες? (χα, χα) Σύμφωνα λοιπόν με τις σπουδές σας και την προϋπηρεσία σας που θα υπολογίζατε έναν επιθυμητό μισθό για μία τέτοια θέση?

Εγώ δεν το κρίνω βάση σπουδών αλλά βάση των αναγκών μου αυτή τη στιγμή που έχω δηλαδή ενοίκιο τα χρήματα που χρειάζομαι για να περάσει ο μήνας τα έχω υπολογίσει γύρω στα χίλια ευρώ

-Είπατε με ταξίδια και τέτοια δεν έχετε πρόβλημα?

Όχι μ' αρέσουν

-Αυτά από εμένα, εσείς θέλετε να μας ρωτήσετε κάτι?

Πότε ξεκινάω? Αυτό που θα με ενδιέφερε το δοκιμαστικό να πάω με κάποιο παλιό πωλητή να δω με τι θα απασχοληθώ

-Το ότι θέλετε να το κάνετε δοκιμαστικά είναι καλό το θέμα είναι αν και η εταιρία θα ήθελε να αφιερώσει χρόνο για κάτι τέτοιο νομίζω όμως ότι δεν θα υπήρχε πρόβλημα, θα το συζητήσουμε, ενδιαφέρον, δεν μας το έχει πει άλλος υποψήφιος μέχρι στιγμής

Συνέντευξη 6η

Τώρα ήρθα κατευθείαν από τη δουλειά

-Και...στη δουλειά σας ήσαστε...

Στη δουλειά μου είμαι με αυτό το ντύσιμο και πιο σπορ

-Αλήθεια τώρα που εργάζεστε? Γιατί λέτε εδώ τον Αύγουστο...

Δεν το χω βάλει, είναι τις τελευταίες τρεις βδομάδες εργάζομαι σε αυτή την εταιρία είναι η Unilens

-Unilinks?

Unilens είναι οφθαλμολογικοί φακοί όπου ξεκίνησα το επόμενο δίμηνο θα μπω στις πωλήσεις, τώρα είμαι σε φάση εκπαίδευσης, με σκοπό μέσα στο 8μηνο, 9μηνο να μπω στο τμήμα μάρκετινγκ

-Παρόλα αυτά ψάχνετε για κάτι άλλο?

Ναι ψάχνω πάντα για κάτι άλλο μέχρι να βρω κάτι καλύτερο. Ψάχνω να βρω μία εταιρία που θα είναι πιο κοντά, αυτή την βρήκα μετά τα σεμινάρια τα οποία έκανα γιατί δεν ήθελα να μείνω πολύ χρόνο χωρίς δουλειά

-Και μένετε Μελίσσια εκεί έχετε μεγαλώσει?

Ναι Αθήνα

-Και μετά?

Τελείωσα το '95 το Γενικό Λύκειο Μελισσίων, το '96 έκανα το TOIEFL ένα πτυχίο που χρειάζεται για το Αμερικάνικο Κολλέγιο αρχές του '97 μπήκα στο Αμερικάνικο κολλέγιο όπου δεν δίνει αναβολή και αναγκάστηκα να το διακόψω από το Μάρτιο του '97 μέχρι τον Οκτώβρη του '98 και αμέσως μετά το συνέχισα. Το Φεβρουάριο του '98 αμέσως μετά στις σπουδές μου έπιασα δουλειά. Ξεκίνησα σαν πωλητής στην εταιρία έκασα τρία χρόνια, τον δεύτερο χρόνο είχε ήδη ξεκινήσει η κατιούσα των καταστημάτων λόγω και του ανταγωνισμού, είχαν αρχίσει να ανοίγουν μαγαζιά Intersport, Nike Adidas. Τα τελευταία 2 χρόνια ήμουν υπεύθυνος καταστήματος σε αρκετά όμως υποκαταστήματα όχι μόνο σε ένα αλλά σχεδόν part time αλλά συμπλήρωνα τις ώρες του μήνα γιατί δεν έπαιρνα ρεπό. Απλώς δεν δούλευα Τρίτη Πέμπτη και Παρασκευή απόγευμα που είναι ανοιχτά τα μαγαζιά όλα γιατί εκείνες τις ώρες είχα μαθήματα στο Αμερικάνικο Κολλέγιο.

-Και μετά το 2002 μέχρι το Φεβρουάριο του 2003 που έχετε ένα κενό τι κάνατε?

Τον Ιούνιο του 2002 τελείωσα το Αμερικάνικο κολλέγιο τον Αύγουστο του 2002 έκλεισαν τα Athletes foot. Όπως σας έχω στείλει και στην επιστολή μέσα στα Athletes foot ήταν και το κατάστημα των North face. Το επόμενο διάστημα 3-4 μηνών έψαχνα για δουλειά να βρω κάτι πάνω στο μάρκετινγκ. Όπου βρήκα και τι Φεβρουάριο του 2003 ξεκίνησα στην JD Award ABEE, μία εταιρία με 60 άτομα προσωπικό η οποία είχε τμήμα μάρκετινγκ παλιότερα αλλά μετά το χρηματιστήριο όλες οι εταιρίες πληροφορικής είχαν μία κάμψη, είχαν φύγει τα άτομα από το μάρκετινγκ, είχαν μείνει για λίγο καιρό χωρίς μάρκετινγκ. Υπήρχε όμως ο διευθυντής μάρκετινγκ ο οποίος είχε αλλάξει και αυτός πόστο. Στην εταιρία αυτή η οποία ήταν αντιπρόσωπος ολοκληρωμένων πληροφοριακών λύσεων της αργότερα εξαγοράστηκε από την People soft και μετά η Oracle αγόρασε την People soft δηλαδή τρεις αμερικάνικες εταιρίες ERP συστημάτων συγχωνευτήκαν για να αντιμετωπίσουν τη SAP τη Γερμανική που ήταν ο leader. Στην εταιρία αυτή ήμουν μόνος μου στο μάρκετινγκ και είχα μία ευρεία γκάμα καθηκόντων από την επαφή με δυνητικούς πελάτες μέχρι τους IT Managers Οικονομικούς διευθυντές του target market. Το Target market της εταιρίας ήταν επιχειρήσεις που είχαν τζίρο πάνω από 30.000.000 € γιατί το πρόγραμμα αυτό το ERP το κόστος ήταν 300.000€

-Όταν λέτε κάνατε την επαφή σε επίπεδο τηλεφωνήματος σε επίπεδο συνάντησης πως?

Να σας πω. Μέσα στα καθήκοντά μου ήταν να συμπληρώνω μία data base. Η data base αυτή είχε όλες τις επιχειρήσεις που σας είπα οι οποίες στην Ελλάδα ήταν γύρω στις 3000. Εγώ θα έπρεπε να ξέρω ποιες από αυτές και τι συστήματα έχουν αν έχουν σκοπό να εγκαταστήσουν κάποιο σύστημα ERP αν έχουν το budget, επίσης τα δυνατά σημεία της J&P Award ήταν ο κλάδος των κατασκευών οπότε υπήρχε μία εστίαση σε αυτούς τους κλάδους στις κάθετες αγορές ας πούμε

-Και κάνατε ραντεβού σε πελάτες ή μόνο...

Προς το τέλος έκανα κάποιες πρώτες επαφές σαν παρουσίαση του JD Awards και της εταιρίας Soft. Το προϊόν της JD Awards σαν ERP ήταν πολύ σύνθετο σαν προϊόν και πολύ μεγάλο. Οπότε μετά γινόταν η παρουσίαση από product managers οι οποίοι το ήξεραν πολύ καλά

-Και φύγατε από εκεί...

Έμεινα δύο χρόνια στην εταιρία αυτή θέλοντας να αλλάξω από εκεί να φύγω από την Πληροφορική να πάω κάπου αλλού ψάχνοντας υπήρχε μία εταιρία κοντά στο σπίτι μου ο όμιλος Clemic ο οποίος ήταν περίπου σαν την international service φυσικό αέριο πετρέλαιο κλπ. Έμεινα περίπου 6 μήνες εκεί ήταν μικρότερη εταιρία ο τζίρος της κλπ και γενικά οι δυνατότητες της εταιρίας ήταν μικρότερες από αυτές που επιζητούσα αν και υπήρχε όραμα και το όραμα ήταν μία από τις αιτίες που επέλεξα αυτή την εταιρία πέρα από το ότι είναι κοντά στο σπίτι μου. Έφτιαξα το marketing plan κυρίως το marketing plan κάποια ερωτηματολόγια για τα διαφημιστικά.

-Πόσα άτομα ήταν?

Ήταν πιο μεγάλη εταιρία ήταν γύρω στα 130 άτομα αλλά ήταν προσωπικό ήταν καθαριστές...

-Μέσα καθαρά στη διοίκηση πόσοι ήσασταν?

Δεν ήμασταν τρία άτομα ήταν ο γενικός διευθυντής ο γιος του ιδιοκτήτη που τον είχε προσλάβει και εγώ και έφτιαξα και κάποια διαφημιστικά είχα αρχίσει να ασχολούμαι με γραφιστική και web design από τη softecom στην οποία είχαμε βρει ότι ένας τρόπος επικοινωνίας ήταν μέσω e-news letters γιατί δεν είχαμε και μεγάλο budget τότε. Είχα ξεκινήσει να μαθαίνω το dream weaver μόνος μου και φτιάχναμε κάποιες επιστολές μέσω του Corel. Επίσης για τη softecom η people soft France μας είχε αναθέσει και τη Βαλκανική αγορά οπότε υπήρχε μία έρευνα αγοράς και επικοινωνία με Βουλγαρία Ρουμανία και Κύπρο την οποία πάλι είχα αναλάβει εγώ αρθρογραφία και συνεντεύξεις τύπου γενικά για το ERP.

-Μάρκετινγκ, δημόσιες σχέσεις πωλήσεις. Μάλιστα και τώρα τι θέλετε να κάνετε έτσι ιδανικά πως το σκέφτεστε?

Έχω δει ότι το μάρκετινγκ στις μικρομεσαίες εταιρίες δεν είναι αυτό που αρχικά σκεφτόμουν καταρχήν δεν γίνεται marketing plan

-Τι ακριβώς γίνεται ?

Όχι ο υπεύθυνος μάρκετινγκ είναι και υπεύθυνος πωλήσεων λίγο πολύ και διαφήμισης και promotion

-Δεν ξεχωρίζονται κάπως οι ρόλοι θα λέγατε

Οπότε ήθελα να δοκιμάσω και κάτι στις πωλήσεις, εξάλλου αν δεν δοκιμάσεις κάτι δεν ξέρεις αν σου αρέσει

-Η μέχρι τώρα εμπειρία σας τι σας λέει από τους πωλητές που έχετε παρακολουθήσει στις εταιρίες που έχετε εργαστεί?

Υπάρχουν δύο είδη πωλητών και δεν το είδα από τις εταιρίες που έχω εργαστεί αλλά από γενικά από την αγορά. Είναι οι πωλητές τύπου πλασιέ και είναι και οι πωλητές που είναι πωλητές σε μεγαλύτερες εταιρίες κυρίως οι οποίοι είναι και product managers είναι και δημόσιες σχέσεις είναι λίγο πιο ευρεία η έννοια του πωλητή άρα έχεις πιο πολλά καθήκοντα. Εγώ θα ήθελα να δουλέψω σε μία τέτοια εταιρία

-Σχετικά με την αγγελία που μας στείλατε πως ακριβώς τη φαντάζεστε τη θέση?

Αρχικά εγώ είχα μετά τα Athletes foot είχα κάνει μία συνέντευξη με την εταιρία αυτή. Ψάχνανε πάλι για πωλητή αλλά για κάποια άλλα προϊόντα έχει εκτός από TNF και κάποιες άλλες μάρκες. Ήταν ένα meeting μία συνέντευξη που είχαμε κάνει ότι είναι μία εταιρία που αποτελείται από νεαρά άτομα έχει μία άλλη φιλοσοφία τουλάχιστον μέσα από το interview αυτό κατάλαβα δεν ξέρω αν έχουν αλλάξει τα άτομα από τότε αλλά και από το προϊόν του οποίου είμαι φαν μου αρέσει το προϊόν αυτό και όταν σου αρέσει κάτι μπορείς να το προωθήσεις και καλύτερα και αυτός ήταν ο λόγος που αποφάσισα να στείλω το βιογραφικό μου

-Στην εταιρία με ποιον είχατε μιλήσει?

Δεν θυμάμαι ήταν πριν από πολλά χρόνια ήταν μία κοπέλα σίγουρα ήταν τρία άτομα είχα μιλήσει με τρία άτομα ήταν σίγουρα μία κοπέλα και δύο άντρες

-Και πως είχε γίνει σας είχαν απορρίψει είχατε πει εσείς ότι δεν ενδιαφερόσασταν τι ακριβώς?

Δεν θυμάμαι ακριβώς τι είχε γίνει εξάλλου εγώ εκείνη την περίοδο βρήκα δουλειά στη Softecom οπότε ήταν γρήγορο το πέρασμά μου από εκεί, εξάλλου δεν ήθελα και τόσο πολύ να δουλέψω σε εκείνο το κομμάτι τα τζιν, έψαχνα πιο πολύ για marketing

-Γενικά τα TNF πως τα παρακολουθείτε ποια είναι η σχέση που έχετε?

Από τα χόμπι μου κυρίως και ορειβασία κάνω και snowboard και σκι αλλά είχα αγοράσει αρκετά προϊόντα όσο δούλευα στα Athletes foot που είχα και μεγάλη έκπτωση. Είναι κατά τη γνώμη μου η καλύτερη μάρκα στο είδος της. Βέβαια είναι λίγο ακριβή ήτανε λίγο ακριβή όταν ήμουν εγώ στο Athletes foot είχαν γίνει και κάποια λάθη στο δειγματισμό τότε σίγουρα είχαν φέρει κάποια προϊόντα τα οποία ήταν πολύ ακριβά για την ελληνική αγορά και πολύ εξτρίμ για την ελληνική αγορά ήταν για -40 βαθμούς κελσίου υπνόσακοι κλπ ήταν λάθος επιλογές. Τώρα βλέποντας από τον Κλαουδάτο όπου υπάρχουν κάποια κομμάτια και άλλα μαγαζιά που είναι στον ορειβατικό χώρο βλέπω ότι το έχουν γυρίσει στο walking και την ορειβασία την απλή δεν είναι τόσο εξτρίμ όσο ήταν παλιά και βλέπω και τις τιμές είναι καλύτερες πιο ανταγωνιστικές δεν ξέρω αν άλλαξε η εταιρία στην Ελλάδα την τακτική της ή αν έχει αλλάξει γενικά

-Με τις πωλήσεις δεν σας απασχολεί το γεγονός ότι είναι μία δουλειά που δεν έχει ωράρια και είσαι συνεχώς έξω

Αυτή τη στιγμή όπου έχω δουλέψει καμία δουλειά δεν είχε ωράριο. Αυτό που θα σκεφτόμουναι και θα με προβλημάτιζε είναι τα ταξίδια, αλλά αυτή την περίοδο της ζωής μου δεν έχω πρόβλημα με τα ταξίδια ίσα, ίσα μου αρέσουν

-Τι είναι αυτό που σας αρέσει έτσι και θέλετε να μείνετε στις πωλήσεις

Πιστεύω αν δεν έχεις δοκιμάσει κάτι δεν μπορείς να ξέρεις αν σου αρέσει. Έχω δοκιμάσει το μάρκετινγκ θέλω να δοκιμάσω και τις πωλήσεις σίγουρα έχει καλύτερα λεφτά από το μάρκετινγκ και αυτός είναι ένας από τους λόγους που θα ήθελα να μπω στις πωλήσεις

-Μήπως όμως το βλέπετε πιο πολύ ότι θα είναι ένα ενδιαμέσο στάδιο για να ξαναπάτε στο μάρκετινγκ?

Όχι σίγουρα μέσα σε μία εταιρία θέλεις να εξελιχθείς σίγουρα σκοπός μου δεν είναι να μείνω στις πωλήσεις βέβαια θα μπορούσα να εξελιχθώ και μέσα από τις πωλήσεις, να γίνω διευθυντής πωλήσεων ή product manager ή οτιδήποτε άλλο δεν είναι απαραίτητο δηλαδή να ασχοληθώ μόνο με το μάρκετινγκ

-Ορισμένες εταιρίες δεν δίνουν βασικό μισθό στους πωλητές και οι αμοιβές καθορίζονται αποκλειστικά από τις πωλήσεις και τους στόχους που επιτυγχάνουν. Εσείς συμφωνείτε με αυτή την πρακτική

Δεν ξέρω γιατί δεν το έχω δοκιμάσει. Σίγουρα το καλύτερο θα ήταν να συνδυάζεις και τα δύο. Δηλαδή να έχεις ένα βασικό μισθό καλό και να έχεις και κάποια bonus συν όλα τα υπόλοιπα αυτοκίνητο παίζουν και αυτά ρόλο. Αλλά να παίρνεις το βασικό μισθό 600€ και ότι γίνει σε bonus δεν με ενδιαφέρει κάτι τέτοιο

-Πως φαντάζεστε μία τυπική μέρα σε αυτή την εργασία?

Πολύ επικοινωνία με δυνητικούς και πελάτες. Τώρα δεν ξέρω αν πρόκειται για μέρα ταξιδιού ή για μέρα στην Αθήνα

-Ας πούμε ότι ήσασταν στην Αθήνα

Σίγουρα 3-4 ραντεβού την ημέρα ανάλογα και με τους πελάτες και πολύ επικοινωνία

-Να πάμε λίγο στην εργασιακή σας εμπειρία. Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας στις δουλειές που έχετε εργαστεί να μας έκαναν μία περιγραφή για εσάς τι νομίζετε ότι θα μας λέγανε

Θα σας πω τα θετικά και τα αρνητικά τα οποία επειδή είμαι και εξωστρεφής αυτά θα σας λέγανε και οι ίδιοι. Σαν αρνητικό είναι το άγχος είμαι γενικά αγχωτικός και δεν είμαι από τους τύπους που είναι χαλαροί πάνω στην εργασία τους. Έχω άγχος για να βγει η εργασία έχω άγχος για τα deadlines έχω άγχος γενικότερα όχι υπερβολικά αλλά έχω και άλλο ένα αρνητικό ότι το κουβαλάω σπίτι. Δεν είμαι από αυτούς που κλείνουν το διακόπτη όταν πάνε σπίτι και περνάνε καλά. Εγώ αν στραβώσω στη δουλειά θα γυρίσω στραβωμένος σπίτι και θα είμαι στραβωμένος μέχρι την επόμενη μέρα. Το θετικό μου ότι είμαι ευέλικτος και μπορώ αν προσαρμοστώ πολύ εύκολα σε διάφορες καταστάσεις όσον αφορά και την εργασία και την επικοινωνία με ανθρώπους

-Προϊστάμενοι σας για τι πράγματα σας έχουν ασκήσει κριτική

Αρνητική κριτική δεν είχα ποτέ εκτός από κάποια περίοδο στην αρχή όταν ξεκίνησα την εργασία μου στη Softecom κάναμε ένα meeting όλη εταιρία κάθε βδομάδα όπου έπιασα τον εαυτό μου να έχω πάει δύο φορές απροετοίμαστος στο meeting ενώ δεν θα έπρεπε, αυτό ήταν ίσως το μόνο μελανό σημείο στην καριέρα μου

-Και σας έκαναν κάποια παρατήρηση για αυτό?

Όχι κατάλαβα μόνος μου από την πορεία των συζητήσεων ότι ήμουν απροετοίμαστος και δεν ξαναέγινε. Όχι ότι δεν το ήξερα απλώς δεν είχα φέρει το υλικό για να το παρουσιάσω στο meeting

-Εσείς από την άλλη για ποια πράγματα έχετε διαφωνήσει με προϊστάμενο σας?

Προσπαθώ να μην διαφωνώ, προσπαθώ να λέω την άποψή μου. Λέω την άποψή μου από εκεί και πέρα ο προϊστάμενος αυτό που απαιτεί από τον υφιστάμενο είναι να ακούει απόψεις για να πάρει την τελική απόφαση. Λέω την άποψή μου. Την άποψή μου την έχω πει και τη λέω για το πιο μικρό μέχρι το πιο μεγάλο δηλαδή στην τελευταία μου εργασία στον όμιλο Clemic ο όμιλος Clemic ήθελε να αλλάξει τακτική στην τιμολόγηση ήθελε να ανεβάσει την τιμή του προϊόντος δηλαδή από low quality low price δηλαδή από χαμηλή ποιότητα χαμηλή τιμή που είχε εγώ διαφωνούσα με αυτό γιατί είναι πολύ δύσκολο να ελέγξεις την ποιότητα σε εταιρίες καθαρισμού και σε τέτοιες εταιρίες. Τελικά κατάλαβα ότι είχα δίκιο εγώ από την πορεία της εταιρίας. Το κατάλαβα γιατί οι πιο κερδοφόρες εταιρίες του κλάδου αυτού ήταν εταιρίες που είχαν χαμηλή ποιότητα χαμηλό κέρδος δηλαδή χαμηλή τιμή. Επίσης πρώτα ανεβάζεις την ποιότητα και μετά ανεβάζεις την τιμή

-Εσείς από έναν προϊστάμενο τι περιμένετε πως τον φαντάζεστε ιδανικά?

Πως τον φαντάζομαι... σίγουρα τον φαντάζομαι να είναι μαζί μου και όχι απέναντί μου. Να βοηθάει ιδίως όταν είσαι νέος στη δουλειά δεν είσαι παραγωγικός κακά τα ψέματα εκεί κυρίως χρειάζεται μεγαλύτερη βοήθεια. Το πρόβλημα που υπάρχει κυρίως με τους προϊσταμένους είναι ότι δεν έχουν το χρόνο να ασχοληθούν με κάποιον που έχει έρθει. Ενώ αρχικά στο interview θα σε βοηθήσουν να μάθεις το προϊόν να μάθεις το ένα να μάθεις το άλλο. Πάντα αποδεικνύεται ότι τελικά δεν υπάρχει χρόνος και τελικά πάντα μόνος σου πρέπει να τα βγάζεις πέρα

-Τι θα λέγατε ότι ήταν αυτό που σας άρεσε στις δουλειές που έχετε περάσει μέχρι στιγμής και τι ήταν αυτό που δεν σας άρεσε?

Στην πρώτη δουλειά μου άρεσε πολύ το ότι υπήρχε αυτή η χαλαρότητα μία χαλαρότητα που υπάρχει σε ένα κατάστημα σαν πωλητής που δεν έχεις ευθύνες τόσες ίσως όσες θα έχεις αργότερα, δεν μου άρεσε ο μισθός για να ξεκινήσουμε από το βασικό. Στη δεύτερη δουλειά μου άρεσε πάρα πολύ το ωράριο, ότι υπήρχε κατανόηση με το ωράριο ότι μπορούσα να φύγω στο οκτώωρο βέβαια καθόμουν πολλές φορές περισσότερο αλλά βέβαια δεν υπήρχε αυτό ότι πρέπει αν μείνεις δύο ώρες παραπάνω να τελειώσεις τη δουλειά σου. Μου άρεσε πάρα πολύ το περιβάλλον, οι ανθρώπινες σχέσεις ήταν μία εταιρία πληροφορικής πάρα πολλά άτομα μέσα με τα οποία θα μπορούσα να κάνω κολλητή παρέα και έξω από τη δουλειά και είναι και οι διαπροσωπικές σχέσεις κάτι που το θεωρώ πολύ σημαντικό σε μία εταιρία. Στην τελευταία δουλειά στον όμιλο Clemic αυτό που δεν μου άρεσε ήταν ο επιτακτικός τρόπος που ήθελαν όλοι οι υπάλληλοι να δουλεύουν παραπάνω από όσο πρέπει, έστω και αν δεν είχες δουλειά έπρεπε να κάτσεις στην εταιρία 10 ώρες τουλάχιστον ήταν και η περίοδος της ζωής μου που έχω δουλέψει παραπάνω από 13 ώρες ημερησίως χωρίς να υπάρχει το reiturn στο μισθό χωρίς να υπάρχει ούτε καν στον ψυχολογικό τομέα απλώς το έκανες επειδή πρέπει αν το κάνεις. Εγώ είμαι της αντίληψης ότι όταν πρέπει να το κάνεις να υπάρχει και ηθική υποστήριξη να υπάρχει κάποιο

-Τι είναι αυτό που σας δημιουργεί κίνητρο για να ήσαστε πιο αποδοτικός στη δουλειά σας?

Σίγουρο όσο μεγαλώνεις το οικονομικό μέρος είναι ένα κίνητρο κακά τα ψέματα. Από εκεί και πέρα όταν βλέπεις ότι σου βγαίνουν οι επιλογές σου γίνεσαι περισσότερο workaholic και θέλεις ακόμα περισσότερο να το ανεβάσεις

-Για την επιτυχία τι άποψη έχετε τι είναι για εσάς επιτυχία?

Εργασιακή? Στο εργασιακό περιβάλλον σίγουρα οι επιλογές μου να είναι αυτές τελικά που είναι σωστές δεν νομίζω ότι υπάρχει κάτι άλλο.

-Όταν δουλεύετε μαζί με άλλους συναδέλφους σας σε ένα γκρουπ για να λύσετε ένα πρόβλημα εσείς τι ρόλο παίζετε?

Όλους τους ρόλους παίζω γιατί μπορώ ταυτόχρονα να δουλέψω και ομαδικά και μου αρέσει η ομαδική δουλειά αλλά επειδή στην εταιρία ήμουν μόνος στο τμήμα μάρκετινγκ έχω συνηθίσει να δουλεύω και

μόνος. Οπότε σίγουρα ακούω τους συναδέλφους μου και σίγουρα τους λαμβάνω υπόψη ότι πέφτει στο τραπέζι αλλά έχω και την άποψή μου

-Αν έχετε αναλάβει από κοινού με κάποιους συναδέλφους σας κάποιο project και διαπιστώσετε ότι κάποιος δεν ολοκληρώνει το δικό του κομμάτι τι θα κάνετε?

Αυτό μου έτυχε περίπου στη μεταπτυχιακή μου. Την είχαμε αναλάβει περίπου στα έξι άτομα. Τελικά το μεγαλύτερο κομμάτι το κάναμε 4 από τους 6. Δεν ξέρω στον εργασιακό τομέα πως θα αντιδρούσα σίγουρα θα αντιδρούσα πολύ άσχημα έτσι και γινόταν κατ' εξακολούθηση αλλά στη συγκεκριμένη φάση ήμουν πολύ πιο ήρεμος από όσο περίμενα ότι θα είμαι. Δηλαδή σχεδόν δεν το ανέφερα καθόλου, εξάλλου μου άρεσε αυτό που έκανα και βρήκα στήριγμα στους άλλους και καλύφθηκε έτσι

-Με ποιους ανθρώπους θα λέγατε ότι συνεργάζεστε καλύτερα με τι είδους ανθρώπους

Με ανθρώπους οι οποίοι δεν είναι αγχωτικοί

-Και με ποιους ανθρώπους έχετε πρόβλημα συνεργασίας?

Με όλους τους ανθρώπους εντάξει εννοείται ότι δεν έχει κάποιος κουσούρια του στυλ να είναι κάποιος ισχυρογνώμων κλπ

-Αν υπάρχει κάτι συγκεκριμένο που σας ενοχλεί στους ανθρώπους συναδέλφους ή να έχετε παρατηρήσει από την εμπειρία σας ότι είναι ένα συγκεκριμένο στοιχείο που δεν θα θέλατε να το βρείτε σε συνεργάτη

Όλα τα στοιχεία που ένας άνθρωπος και στην ιδιωτική του ζωή τα θεωρούσα αρνητικά και στον εργασιακό τομέα το ίδιο πράγμα θεωρώ ότι αν κάποιος είναι ισχυρογνώμων και στην προσωπική του ζωή θα είναι ενοχλητικός και στο εργασιακό του περιβάλλον

-Καλύτερα συνεργάζεστε θα λέγατε με εσωστρεφείς ή με εξωστρεφείς ανθρώπους?

Με εξωστρεφείς

-Γιατί?

Γιατί είμαι και εγώ εξωστρεφής και μου αρέσει όταν γίνεται κάτι να το μαθαίνω και εγώ εκείνη τη στιγμή και είναι καλύτερα να μη συσσωρεύεις πράγματα γιατί και οι εσωστρεφείς κάποια στιγμή γίνονται εξωστρεφείς και γίνονται πολύ άσχημα εξωστρεφείς

-Λέτε ότι οι εσωστρεφείς τα μαζεύουν

Τα μαζεύουν και κάποια στιγμή τα πετάνε και γίνονται χειρότερα τα πράγματα

-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας μένοντας στα τρία κύρια χαρακτηριστικά που σας αντιπροσωπεύουν

Πάνω στο ότι είμαι ευέλικτος όπως σας είπα και προσαρμόζομαι εύκολα κυρίως στις δουλειές. Ομολογώ ότι δεν την καταλαβαίνω την ερώτηση πώς να σας περιγράψω τον εαυτό μου?

-Εντάξει με καλύψατε. Συνήθως για ποια πράγματα ανησυχείτε? Τι είναι αυτό που σας δυσκολεύει για να πάρετε κάποια απόφαση

Τι με δυσκολεύει να πάρω μία απόφαση? Η κατάληξη της απόφασης. Αν είναι σωστή ή λάθος.

-Θα λέγατε ότι είναι εύκολο ή δύσκολο να σας ικανοποιήσει κάποιος?

Εύκολο είμαι πολύ εύκολος τύπος γενικά. Αρκεί να υπάρχει ξέρετε στην πρώτη μου δουλειά είχα την τύχη να συνεργαστώ με έναν άνθρωπο ο οποίος εργάστηκε πάνω από 20-30 χρόνια στην Αγγλία και έμαθα να εργάζομαι με έναν τρόπο τελείως διαφορετικό με μία απίστευτη ευγένεια παρόλο που ήταν πολύ μεγαλύτερός μου την οποία δεν ξέρω αν ποτέ θα την ξανασυναντήσω στην Ελλάδα. Θεωρώ πάντως την ευγένεια πολύ σημαντικό σε κάποιον για να γίνει συμπαθής.

-Μου είπατε τι δεν σας άρεσε στη Softecom και φύγατε ήταν καθαρά επιλογή

Καθαρά ήθελα αρχικά η πληροφορική και η εταιρία είχε ξεκινήσει είχε αρχίσει να υπάρχει μία να καταλαβαίνω εγώ ότι υπήρχε μία στασιμότητα στη δουλειά μου δεν βελτιωνόμουν εγώ και δεν κέρδιζε τίποτα και η εταιρία από εμένα ούτε το budget υπήρχε ώστε να δημιουργήσω κάτι μεγαλύτερο να κάνω πράξη αυτά που σκεφτόμουν όπως σας είπα οι εταιρίες πληροφορικής εκείνη την περίοδο δεν τα πήγαιναν και τόσο καλά και ήθελα να μπω σε μία εταιρία που θα είναι έτσι λίγο πιο μαρκετίστικός ο ρόλος μου. Αυτό κυρίως το βλέπεις σε κλάδους των καταναλωτικών προϊόντων, αλλά έτυχε μετά από λίγο καιρό όχι μετά από λίγο γιατί η μετάβασή μου έγινε μέσα στο μήνα το

Φεβρουάριο δηλαδή είχα βρει πρώτα τη δουλειά και μετά έφυγα έτυχε αυτός ο όμιλος Clemic και η επιχείρηση αυτή οπότε άλλαξε αλλά θεωρώ ιδίως στο μάρκετινγκ όταν αρχίζεις και νιώθεις αυτή τη στασιμότητα τη ρουτίνα την καθημερινότητα δεν δημιουργείς κάτι καλό θα είναι να φεύγεις, δεν πιστεύω κιόλας ότι μπορεί να είναι παραγωγικός ένας μαρκετίστας όταν είναι 20 χρόνια στο ίδιο προϊόν και στο ίδιο πόστο

-Αν τύχετε σε κάποιον είναι ιδιαίτερα αγενής μαζί σας ή δύστροπος πως θα τον αντιμετωπίσετε
Γενικά είμαι υπομονετικός τον πρώτο καιρό αλλά δεν είμαι σίγουρα από αυτούς που θα ανεχτούνε στο εργασιακό περιβάλλον αγένεια

-Αν είναι πελάτης?
Δεν νομίζω ότι θα φτάσω κανέναν πελάτη και δεν θέλω να φτάσω κανέναν στο σημείο να συμπεριφερθεί με αγένεια

-Αν είναι εκ φύσεως έτσι περίεργος δύστροπος
Αν είναι εκ φύσεως θα το υποστώ

-Σας έχει τύχει ποτέ?
Όχι

-Ούτε στο κατάστημα?
Όχι ποτέ, εξάλλου στο κατάστημα πάγια τακτική ήταν ότι ο πελάτης έχει πάντα δίκιο. Περιμέναμε να φύγει και μετά...

-Τον βρίζατε από πίσω?
Από πίσω

-Σας έχει τύχει ενώ εξυπηρετείτε κάποιο πελάτη ή έστω από το τηλέφωνο όταν κάνατε το μάρκετινγκ να έρθει κάποιος εργοδότης να σας κάνει κάποια σύσταση? Συγγνώμη το τηλέφωνό μου...
Σύσταση όχι δεν μου έχει γίνει εξάλλου δεν έκανα τηλεφωνικές πωλήσεις αυτή η επικοινωνία που είχα στη Softecom ήταν επικοινωνία με IT μάνατζερ έλεγα λίγα πράγματα και σκοπός μου ήταν να μάθω αν η εταιρία έχει budget να πω λίγα πράγματα για το προϊόν το οποίο 99% σχεδόν πάντα ήθελαν να μας ακούσουν και ήθελαν περισσότερες πληροφορίες

-Πόσο εύκολα τους βρίσκατε τους IT και τους...
Τους IT μάνατζερ πολύ εύκολα γενικά το τμήμα πληροφορικής είναι πιο αποκομμένο από την επιχείρηση και οι κομπιουτεράδες γενικά είναι άτομα που τους αρέσει αν μαθαίνουν καινούρια πράγματα και άλλωστε αν δεν μάθουν οι κομπιουτεράδες δεν... Τους οικονομικούς διευθυντές σίγουρα δεν τους έβρισκα τόσο εύκολα και αν τους έβρισκα κοίταγαν πρώτα το budget και μετά τη λύση σαν λύση

-Από τα προϊόντα που έχετε πουλήσει μέχρι στιγμής πιο νομίζετε ότι ήταν πιο δύσκολο να πουλήσετε?
Σίγουρα το πιο δύσκολο είναι να πουλήσεις ένα ERP είναι πολύ δύσκολο να πείσεις τον άλλο να επενδύσει 300.000€ και κυρίως την περίοδο που ήμουνα στην JD Awards, η JD Awards και η SAP ήταν οι κυρίαρχες εταιρίες και με τα καλύτερα συστήματα είχε βγει και μία φήμη τότε στην αγορά από επιχειρήσεις που είχαν εγκαταστήσει κυρίως για τη SAP ο όμιλος Γερμανός δεν πήγανε τόσο καλά όσο θα περίμεναν εκείνο ήταν πάρα πολύ δύσκολο γενικά πάντως στην Ελλάδα οι Έλληνες δεν έχουν συνειδητοποιήσει ότι για να βγάλει παπάδες ένα σύστημα πρέπει κάποιος να καταχωρήσει πράγματα μέσα. Αν δεν βάλεις πράγματα δεν πρόκειται το μηχάνημα από μόνο του να σου βγάλει

-Garbage in garbage out
Ακριβώς. Οπότε και οι χρήστες έπρεπε να εξοικειωθούν με έναν νέο τρόπο καταχώρησης δεδομένων

-Μας είπατε ότι ήσαστε λίγο αγχώδης. Όταν υπάρχουν προθεσμίες που δεν τηρούνται και τα πράγματα μένουν πίσω
Εκεί είναι καλό ότι είμαι αγχωτικός γιατί αγχώνομαι από την πρώτη μέρα δεν υπάρχει περίπτωση να φτάσω σε σημείο να χάσω το deadline θα χω φρικάρει πριν το ξεπεράσω

-Σας έχει τύχει πάντως τέτοιο περιστατικό που ίσως να μην φταίγατε και εσείς?

Όχι σίγουρα στην τελευταία μου δουλειά υπήρχε μία πίεση αλλά δεν υπήρχε deadline στο marketing plan έπρεπε να φτιάξω ένα marketing plan μέσα στο εξάμηνο μέσα στο τετράμηνο ας πούμε το οποίο είχε μείνει στο προφορικό. Βέβαια εμένα μου αρέσει πάντα να γράφω ότι λέω αλλά ενδιάμεσα το τετράμηνο αυτό δεν ήταν μόνο marketing plan ήταν και κάποια φυλλάδια καινούρια διαφημιστικά που είχα αναλάβει ήταν ένα σωρό άλλες δουλειές γιατί η εταιρία ήταν καινούρια το τμήμα μάρκετινγκ ήταν καινούριο και ήταν και η οργάνωση του τμήματος μάρκετινγκ οπότε ουσιαστικά ο χρόνος για το marketing plan ήταν μέρος του καθημερινού ωραρίου δεν ήταν όλο το 8ωρο

-Ποιες είναι οι σκέψεις σας για τον ανταγωνισμό? Πως λειτουργεί για σας?

Ανταγωνισμό όσον αφορά ανθρώπινο δυναμικό

-Στον εργασιακό χώρο

Αυτό είναι μία συζήτηση που θέλει αρκετό χρόνο. Σίγουρα στην Ελλάδα είναι διαφορετικά τα πράγματα από ότι στο εξωτερικό. Στην Ελλάδα όταν τελειώνει κάποιος τις σπουδές του αμέσως αποζητάει κάποιο μεταπτυχιακό. Ενώ αυτό που θα έπρεπε να γίνεται και αυτό που γίνεται στο εξωτερικό είναι να εργαστείς 3-4 χρόνια και μετά να κάνεις το μεταπτυχιακό το οποίο στις περισσότερες των περιπτώσεων σου το πληρώνει η επιχείρηση. Αυτό έχει δυσκολέψει εμένα στην Ελλάδα γιατί οι περισσότεροι έχουν μεταπτυχιακά από καλά από λιγότερο καλά πανεπιστήμια, από εδώ από εκεί πάντως υπάρχει πάρα πολύ κόσμος που έχει πάρα πολλά χαρτιά στα χέρια του οπότε είναι πολύ δύσκολα. Επίσης η προηγούμενη γενιά δηλαδή οι γονείς μας αποφάσισαν επειδή ίσως είχαν στερηθεί περισσότερα οπότε βλέπουμε ότι οι ηλικίες από 20 ως 35 τα παιδιά θα ξέουν μία γλώσσα και θα είναι τουλάχιστον απόφοιτοι Λυκείου και βλέπεις τελικά ότι περισσότερα χρήματα και περισσότερο καλά περνάνε όσοι έχουν επιλέξει τεχνικά επαγγέλματα. Έχω φίλους που είναι πολιτικοί μηχανικοί και πηγαίνουν με το παπάκι στη δουλειά και έρχεται ο σιδηράς με το Range Rover τέτοια παραδείγματα. Ο ανταγωνισμός είναι μεγάλος και παίζει κατά τη γνώμη μου πολύ ρόλο η εμπειρία η εργασιακή γιατί όλοι έχουμε κάποια διπλώματα

-Θυμάστε να έχει προκύψει κάποιο πρόβλημα με κάποιο συνάδελφό σας?

Όχι δεν έχει τύχει

-Αν κάποιος συνάδελφός σας λειτουργούσε ανταγωνιστικά απέναντί σας για να πάρει κάποια θέση και χρησιμοποιούσε δόλια μέσα

Ο ανταγωνισμός είναι προς όφελος της εταιρίας. Τώρα για το δόλια μέσα αν κάτσεις τώρα και κάνεις το ίδιο κακό στον εαυτό σου κάνεις. Δεν έχω μεγάλη εμπειρία αλλά πιστεύω ότι με τον ανταγωνισμό που υπάρχει άμα δέχεται χτυπήματα κάτω από τη μέση πρέπει αφού κάνει υπομονή μετά να ανταποδώσεις γιατί αλλιώς δεν γίνεται

-Αν έπεφτε στην αντίληψή σας ότι κάποιος συνάδελφος, ή σας το έλεγε και ο ίδιος, ότι κλέβει πράγματα της εταιρίας ή ότι υποκλέπει δεδομένα της εταιρίας τι θα κάνατε?

Άλλο το πράγματα και άλλο το δεδομένα. Το δεδομένα πιστεύω ότι είναι κάτι πιο σημαντικό από τα πράγματα. Σίγουρα θα το σκεφτόμουν πολύ. Αν ήμουν σε μία κατώτερη θέση, για τα πράγματα δεν θα έλεγα τίποτα δεν το συζητάω δεν είναι η δουλειά μου αυτή να είμαι αστυνόμος σε μία εταιρία. Για τα προσωπικά δεδομένα αν ήμουν κάποιο υψηλόβαθμο στέλεχος και έβλεπα ότι κλέβει δεδομένα και ίσως τα δίνει και στον ανταγωνισμό, σε κάποιο ανταγωνιστή, σίγουρα είναι κάτι που θα προσπαθούσα να βρω την άκρη να δω τι γίνεται θα ζητούσα να βρω κάτι περισσότερο. Αν είσαι απόλυτα σίγουρος δεν μπορείς να κάνεις και περισσότερα πράγματα πάνω σε αυτό

-Αν η θέση την οποία σας προτείνουμε εδώ πέρα και τελικά την αποδέχεστε και πάτε και δεν είναι αυτό που έχετε στο μυαλό σας τι θα κάνατε πως θα το αντιμετωπίσετε?

Εννοείτε αν μου παρουσιάσει, αν μου παρουσιάσετε εμένα μία θέση στην οποία το job description δεν είναι ανάλογο. Θα φύγω εννοείται

-Ή μπορεί από το job description να μη βγάλετε σωστό συμπέρασμα

Εγώ αποκλείεται να μη βγάλω από τη στιγμή που θα έχω κάποιο δίλημμα θα προσπαθήσω να ... αλλά σίγουρα αν πας για μία θέση και σου προκύψει άλλη θέση το πιο λογικό είναι να φύγεις

-Πιστεύετε ότι υπάρχει κάτι το οποίο δεν μας έχετε αποκαλύψει το οποίο θα μπορούσε να επηρεάσει την απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μία συνεργασία μαζί σας?

Σίγουρα δεν μπορείς να τα πεις όλα και σίγουρα προσπαθώ να κάνω μάρκετινγκ του εαυτού μου έτσι? Οπότε δεν θα σας πω κάποια πράγματα τα οποία πιστεύω εγώ ότι δεν πρέπει να τα πω δεν το συζητάω αυτό

-Είναι πολλά? (γέλια)

Σίγουρα δεν είναι πολλά εννοείται. Εσείς πιστεύετε ότι υπάρχει ο τέλειος υπάλληλος?

-Όχι δεν το πιστεύω όχι. Μιας που είπατε λοιπόν για το μάρκετινγκ θα θέλαμε στα επόμενα δευτερόλεπτα να μας πουλήσετε τον εαυτό σας για να σας επιλέξουμε για αυτή τη θέση έναντι άλλων υποψηφίων

Τόση ώρα νομίζω ότι αυτό κάνω. Υπάρχει μία μεγάλη διαφορά. Υπάρχουν κάποιοι οι οποίοι μπορούν να πουλήσουν τον εαυτό τους πάρα πολύ καλά αλλά το να πουλάς τον εαυτό σου πολύ καλά δεν συνεπάγεται ότι τελικά κάνεις και τη δουλειά σου καλά έτσι? Πολλά άτομα πουλάνε πολύ καλά τον εαυτό τους, υπόσχονται πάρα πολλά και τελικά καταφέρνουν και μπαίνουν σε πολύ καλά πόστα και με πολύ καλούς μισθούς και κάποιοι άλλοι δεν είναι τόσο καλοί στο να πουλήσουν τον εαυτό τους αλλά τελικά είναι καλύτεροι από τους άλλους. Εγώ πιστεύω ότι έχω για την ηλικία μου και την εμπειρία και τη γνώση τουλάχιστον για αν δουλέψω πάνω στο αντικείμενο και στην εταιρία στην οποία έχω στείλει το βιογραφικό μου. Επίσης ένα πρόσθετο πλεονέκτημα το οποίο έχω εγώ έναντι των ανταγ.. των υποψηφίων μάλλον είναι ότι έχω δουλέψει και πιστεύω και μου αρέσει το brand name δηλαδή ξέρω τα δυνατότητες της μάρκας και ξέρω τη μάρκα και δεν είναι κάτι τυχαίο αυτό δηλαδή 100% θεωρώ τη μάρκα αυτή top στο χώρο της και το σημαντικότερο πρέπει αν πιστεύεις στο προϊόν που προσπαθείς να προωθήσεις

-Με βάση λοιπόν την προϋπηρεσία σας και τις σπουδές σας κλπ που θα υπολογίζατε επιθυμητές αποδοχές?

Σίγουρα κάτι παραπάνω από αυτό που παίρνω στην τελευταία μου εργασία

-Και το οποίο που το υπολογίζετε?

Αυτή τη στιγμή στην εταιρία που είμαι, είμαι με ένα μισθό 900€ καθαρά συν ΙΧ, κινητό και laptop. Δεν έχω πέσει από τον Άρη ξέρω πόσο είναι οι μισθοί στην Ελλάδα κυμαίνονται από 800-1200 τουλάχιστον στην κατηγορία τη δική μου

-Ταξίδια μας είπατε δεν έχετε πρόβλημα

Όχι δεν έχω πρόβλημα

-Εγώ δεν έχω κάτι άλλο να σας ρωτήσω εσείς αν θέλετε να μας ρωτήσετε κάτι

Εγώ πιο πολύ για το job description θα θελα αρχικά και δεν θα θελα κάτι παραπάνω αυτή τη στιγμή. Αν υπάρξει δεύτερο ραντεβού ίσως πούμε περισσότερα

-Εγώ θα έλεγα ότι είναι μία καθαρά θέση πωλήσεων...

ΘΕΣΗ 2η : KEY ACCOUNT MANAGER - ΑΓΓΕΛΙΑ

Ο πελάτης μας, η Εταιρία, μέλος της μεγαλύτερης πολυεθνικής εταιρίας ενδυμάτων στον κόσμο, που εκπροσωπεί κάποια από τα πιο επιτυχημένα και αγαπημένα brands διεθνώς, αναζητά:

KEY ACCOUNT MANAGER (Ref: KAM - 016)

Απαιτούμενα προσόντα:

Προϋπηρεσία 2 - 4 χρόνια σε αντίστοιχη θέση απαραίτητη

Τίτλος σπουδών σε Ανώτερη ή Ανώτατη Σχολή απαραίτητος

Πολύ καλή γνώση Αγγλικών

Καλή γνώση εφαρμογών MS Office

Εκπληρωμένες στρατιωτικές υποχρεώσεις για τους άντρες

Άνεση στην επικοινωνία και στη συνεργασία με άλλα άτομα, ακόμη και σε συνθήκες πίεσης

Οργανωτικό πνεύμα, αναλυτική σκέψη και μεθοδικότητα

Δίπλωμα οδήγησης

Δυνατότητα μετακίνησης (επαγγελματικά ταξίδια)

Κύριες Αρμοδιότητες:

Οργάνωση του τμήματος λιανικής και επίτευξη των στόχων της Διοίκησης

Διαχείριση αναγκών προσωπικού λιανικής

Διαχείριση των διαδικασιών λειτουργίας των καταστημάτων λιανικής (Merchandising, εκπαίδευση πωλητών, τροφοδοσία προϊόντων κλπ.)

Η εταιρία, με έδρα το, προσφέρει ένα ευχάριστο, νεανικό περιβάλλον εργασίας, ένα ανταγωνιστικό πακέτο αποδοχών και προοπτικές εξέλιξης σε ένα δυναμικά αναπτυσσόμενο Οργανισμό.

Οι ενδιαφερόμενοι/ νες παρακαλούνται να αποστείλουν πλήρες βιογραφικό σημείωμα αναφέροντας τον κωδικό θέσης **KAM – 016** στην ηλεκτρονική διεύθυνση [.....](#).
Για όλα τα βιογραφικά σημειώματα θα τηρηθεί απόλυτη εχεμύθεια.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΘΕΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

ΤΙΤΛΟΣ ΘΕΣΗΣ:	KEY ACCOUNT MANAGER
ΚΑΤΟΧΟΣ ΘΕΣΗΣ:	
ΤΟΠΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ:	ΕΛΛΑΔΑ (ΜΑΡΟΥΣΙ - ΑΤΤΙΚΗ – ΕΠΑΡΧΙΑ)
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ / ΤΜΗΜΑ:	Εμπορική διεύθυνση/ τμήμα πωλήσεων

ΒΑΣΙΚΗ ΑΠΟΣΤΟΛΗ: Η παρακολούθηση, διαχείριση και επίβλεψη του δικτύου λιανικής πώλησης και ειδικότερα των καταστημάτων ιδιοκτησίας της εταιρίας. Συνδρομή στις ανάγκες των εργαζομένων και εποπτεία του έργου τους.

ΑΜΕΣΗ ΑΝΑΦΟΡΑ: Εμπορικό διευθυντή

ΕΙΔΙΚΑ (ΠΕΡΙΣΤΑΣΙΑΚΑ) ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ:

Συμμετοχή στο δειγματοπισμό της θερινής και χειμερινής κολεξιόν

ΙΔΙΑΙΤΕΡΟΤΗΤΕΣ ΘΕΣΗΣ:

- 1) Μετακινήσεις
- 2) Ασταθές ωράριο εργασίας

ΚΥΡΙΑ ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ / ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΕΣ / ΕΡΓΑΣΙΕΣ	
Συμμετοχή στο δειγματοπισμό της νέας κολεξιόν	%
Τροφοδοσία των καταστημάτων με νέες παραλαβές και επαναληπτικές παραγγελίες	%
Συνεργασία με το τμήμα της αποθήκης	%
Έλεγχος των σημείων πώλησης και του τρόπου έκθεσης και προβολής των προϊόντων της εταιρίας	%
Αναζήτησης νέων σημείων πώλησης	%
Αναφορά στη διοίκηση για την πορεία του έργου	%
Τήρηση και αναφορά στατιστικών στοιχείων	%
Συμμετοχή στην προσέλκυση και επιλογή πωλητών λιανικής	%
Εκπαίδευση συνεργατών	%
Εποπτεία πωλητών και επίλυση τυχόν προβλημάτων	%

ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΘΕΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

ΤΙΤΛΟΣ ΘΕΣΗΣ:	KEY ACCOUNT MANAGER			
ΤΥΠΙΚΑ ΠΡΟΣΟΝΤΑ: A) ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ 1) ΑΕΙ – ΤΕΙ B) ΞΕΝΕΣ ΓΛΩΣΣΕΣ 1) Αγγλικά (άριστα) Γ) ΓΝΩΣΕΙΣ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ 1) Ms-Office/XP 2) Εμπορικό πρόγραμμα				
ΠΡΟΫΠΗΡΕΣΙΑ: 3-5 χρόνια σε διοίκηση προσωπικού τμήματος πωλήσεων				
<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%; border: none; vertical-align: top;"> ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ: 1) Προγραμματισμός & Μεθοδικότητα 2) Οργανωτικότητα </td> <td style="width: 50%; border: none; vertical-align: top;"> 3) Επικοινωνιακές και διαπραγματευτικές ικανότητες 4) Εργατικότητα και συνεργασία </td> </tr> </table>			ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ: 1) Προγραμματισμός & Μεθοδικότητα 2) Οργανωτικότητα	3) Επικοινωνιακές και διαπραγματευτικές ικανότητες 4) Εργατικότητα και συνεργασία
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ: 1) Προγραμματισμός & Μεθοδικότητα 2) Οργανωτικότητα	3) Επικοινωνιακές και διαπραγματευτικές ικανότητες 4) Εργατικότητα και συνεργασία			
<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%; border: none; vertical-align: top;"> ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ: 1) Σημασία στη λεπτομέρεια 2) Μεθοδικότητα / τάξη 3) Εχεμύθεια / εμπιστευτικότητα </td> <td style="width: 50%; border: none; vertical-align: top;"> 4) Ευελιξία και προσαρμοστικότητα 5) Υπομονή και διάθεση για εργασία </td> </tr> </table>			ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ: 1) Σημασία στη λεπτομέρεια 2) Μεθοδικότητα / τάξη 3) Εχεμύθεια / εμπιστευτικότητα	4) Ευελιξία και προσαρμοστικότητα 5) Υπομονή και διάθεση για εργασία
ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ: 1) Σημασία στη λεπτομέρεια 2) Μεθοδικότητα / τάξη 3) Εχεμύθεια / εμπιστευτικότητα	4) Ευελιξία και προσαρμοστικότητα 5) Υπομονή και διάθεση για εργασία			

ΚΑΤΟΧΟΣ ΘΕΣΗΣ:	ΗΜ/ΝΙΑ:	ΥΠΟΓΡΑΦΗ:
ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ	ΗΜ/ΝΙΑ:	ΥΠΟΓΡΑΦΗ:

ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ

ΣΥΝ	ΦΥΛΟ	ΗΛΙΚΙΑ	ΚΥΡΙΑ ΕΡΓΑΣΙΑΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ	ΤΙΤΛΟΙ ΣΠΟΥΔΩΝ	ΑΓΓΛΙΚΑ/ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΕΣ	ΜΙΣΘΟΣ €	ΣΧΟΛΙΑ - ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ
No 7	ΓΥΝΑΙΚΑ	27	TYFOON Intl. ZEBRA LEATHER κ.λ.π. 8 χρόνια στο χώρο του ρούχου στον Καναδά (πωλήσεις, δημόσιες σχέσεις, διοργάνωση showroom). Sales & marketing manager, National brand manager. ΔΙΣΚΟΓΡΑΦΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ. (1 χρόνο και 3 μήνες) Διοργάνωση εκδηλώσεων και συναυλιών.	BA Marketing, Fashion design & marketing	Eng> μητρική - IT> Πολύ Καλά	Θέλει 1.500 καθαρά	Υποστήριξε ότι είναι τελειομανής , δουλεύει με λίστες και πιέζει για το αποτέλεσμα. Φάνηκε ιδιαίτερα πειστική σε όσα έλεγε . Έχει αρκετά χρόνια προυπηρεσία στο ρούχο και θα ήθελε να συνεχίσει στο χώρο. Αν δεν κρύβει κάτι σημαντικό (λίγο περίεργες συνθήκες που ήρθε στην Ελλάδα) φαίνεται πολύ καλή περίπτωση . Ιδιαίτερα επικοινωνιακή, όχι ιδιαίτερα καλά ελληνικά και εκτός της ελληνικής αγοράς .	Δεν προτάθηκε
No 8	ΑΝΤΡΑΣ	30	WELLA HELLAS, P&G (6 μήνες) Key account manager, (4 χρόνια) σύμβουλος πωλήσεων τμήμα κομμωτηρίου, TECOM ABETE (1,5 χρόνο), σύμβουλος πωλήσεων	MA in Sales & Marketing (Middlesex University), Multimedia (IEK ΚΟΡΕΛΚΟ)	Eng> Καλά - IT> Πολύ Καλά	Έπαιρνε € 47.000,00 το χρόνο (μεικτά + bonus)	Χαμηλών τόνων, ήρεμη δύναμη , προσανατολισμένος στην επίτευξη των στόχων . Θέλει να ενταχθεί στο δυναμικό μιας σοβαρής εταιρίας, που θα του δώσει την προοπτική για εξέλιξη . Είπε ότι εξετάζει πολύ προσεκτικά τα επόμενα βήματά του. Φαίνεται συνεπής, μεθοδικός, οργανωτικός . Δεν είχε ποτέ υπό την επίβλεψή του υφισταμένους και θα είναι ριψοκίνδυνο να αναλάβει κάτι καινούριο, σε ένα διαφορετικό τομέα, χωρίς προηγούμενη εμπειρία. Πολύ ακριβός για τα δεδομένα της εταιρίας.	Δεν προτάθηκε

Συνέντευξη 7η

-Θα σας μαγνητοσκοπήσουμε?

Ναι, ναι δεν έχω πρόβλημα. Μπορεί βέβαια τα μισά να μην τα καταλάβουνε με τα σπαστά μου ελληνικά αλλά δεν έχω πρόβλημα

-Μεγαλώσατε στον Καναδά?

Ναι

-Το education είναι το Λύκειο φαντάζομαι

Ναι

-Και μετά κάνατε κολλέγιο?

Ναι έκανα κολλέγιο. Είναι υποχρεωτικό στο Κεμπέκ. Έκανα 2 χρόνια creative arts και αντί να πάω πανεπιστήμιο αμέσως πήγα σε fashion σχολείο όπου έκανα certification σε μάρκετινγκ, έκανα ένα χρόνο design και 1,5 χρόνο μάρκετινγκ, fashion marketing συγκεκριμένα και μετά στο πανεπιστήμιο μάρκετινγκ

-Αυτό ήταν κάπως παράλληλα..

Ναι τα βράδια

-Αλλά παράλληλα εργαζόσασταν κιόλας?

Πάντα. Φαίνεται ε? Από μικρούλα

-Ξεκινήσατε πόσο χρονών δηλαδή?

Ξεκίνησα part time και καλοκαίρια σε διάφορα γραφεία από μικρή και σαν sales rep από μικρή part time και μετά έκανα το σχολείο που τελείωσα και το πανεπιστήμιο τα βράδια και παράλληλα δούλευα full time τα τελευταία 3,5 χρόνια σε 2 μεγάλες εταιρίες και παράλληλα έκανα και freelancing fashion shows, events, journalism και τέτοια στον Καναδά πάντα.

-Τα καταστήματα που μας λέτε εδώ εμείς δεν είμαστε και πολύ έτσι..

Ναι ξέρω

-Τι ακριβώς εννοείται, ήταν sports wear έτσι?

Το είναι μία εταιρία ήταν η τελευταία δουλειά που είχα στον Καναδά, είναι μία εταιρία εισαγωγής που έχουνε κάποια brands in their umbrella και κάνουν όλο το distribution and sales στον Καναδά. Ήμουν υπεύθυνη για τα junior ladies δηλαδή young fashion sportswear brands, 6 brands under my division στον Καναδά και έκανα όλο το sales distribution, το buying, αποφασίζαμε ποια ρούχα θα έρθουν στον Καναδά από την Αμερική όλο το distribution, marketing και sales. Και εδώ έκανα κάτι τελείως άσχετο πήγα στη μουσική στην Ελλάδα

-Πότε ήρθατε καταρχήν στην Ελλάδα?

Πριν 1,5 χρόνο. Το Σεπτέμβρη του 2004 και επειδή είχα ασχοληθεί λίγο με τη μουσική και την παραγωγή σαν PR and system production στον Καναδά σε συναυλίες Ελλήνων καλλιτεχνών

-Καλλιτεχνών

Φέρναμε κάποιους τραγουδιστές και κάναμε κάποιες συναυλίες στον Καναδά και στην Αμερική, θέλαμε λίγο να δοκιμάσουμε και να ...

-Τι τραγουδιστές?

Εεε, έχουμε δουλέψει παρά πολλές φορές με Γιώργο Νταλάρα, Μαρινέλλα, Αλεξίου συνήθως συγκροτήματα που δουλεύουν εδώ ή που έχουνε βγάλει καινούριο cd. Τώρα κοιτάζουνε η εταιρία που έχω, στην εταιρία που είμαι κοιτάζουνε Νταλάρα Χατζηγιάννη

-Σε ποια εταιρεία είστε?

Στην Award entertainment. Δεν ξέρω αν τη γνωρίζετε είναι μία από τις μεγαλύτερες και κάναμε αυτό το πράγμα και επειδή μου άρεσε και το ήθελα και ήθελα να δω τι μπορώ να κάνω στην Ελλάδα έβαξα

σε κάποιες δισκογραφικές εταιρίες αλλά τελικά πήγα σε μία δισκογραφική εταιρεία τη Half note productions όπου κάνουμε παραγωγές συναυλίες, 1,5 χρόνο ήμουν εκεί

-Από πότε έχετε σταματήσει να εργάζεστε?

Το Δεκέμβριο

-Και τι ψάχνετε τώρα από δω και πέρα? Τι θέλετε να βρείτε?

Βασικά θέλω να κάνω καριέρα. Δεν ήρθα στην Ελλάδα να δουλέψω, αυτό που λέω πάντα δεν θέλω να πηγαίνω from job to job παρόλο που μπορώ να το κάνω και γι' αυτό έφυγα από την εταιρία αν και ήτανε κάτι που μου άρεσε πάρα πολύ, πολύ δουλειά πολλές ώρες αλλά ήθελα να το κάνω απλά ήταν μια εταιρία που πίστευα ότι δεν.. τα values της εταιρίας με τα values τα δικά μου ήταν διαφορετικά δεν πίστευα ότι μπορούσα να κάνω committed my heart στην εταιρία και να προχωρήσω και για αυτό έφυγα. Τώρα αν θα είναι στη μόδα ή αν θα είναι στη μουσική ψάχνω και στα δύο both ways

-Που είναι η καρδιά σας όμως? Where is your heart?

Πάντα στη μόδα γιατί είναι αυτό που έχω σπουδάσει. Είναι αυτό που έχω σπουδάσει, που έχω κάνει όλα αυτά τα χρόνια. Η μουσική ήτανε κάτι on the side και τα events και όλα αυτά

-Τη συγκεκριμένη εταιρία την ξέρετε τη?

Τώρα τελευταία επειδή το έχω ψάξει. Δεν την ήξερα επειδή δεν ξέρω πολλά στο χώρο της μόδας εδώ στην Ελλάδα?

-Τα brands όμως?

Τα brands ναι βέβαια τα ξέρω σαν brands την εταιρία όμως όχι

-Τι σχέση έχετε με αυτά τα ρούχα? Έχετε κάποια σχέση. Τα sports, τα outdoor?

Ναι γιατί...ναι?? έχω πιο πολύ σχέση στα fashion σ' αυτό το division ας πούμε σε αυτό το τομέα αλλά δούλευα σε δερμάτινα....Το... είναι δερμάτινα και outdoor και στην εταιρία...είχαμε πάλι τα nylon τα outdoor δεν ξέρω τώρα πως...sportswear

-Πως φαντάζεστε τη θέση έτσι όπως την είδατε στην αγγελία, τι πιστεύετε θα πρέπει να κάνετε?

Η αλήθεια είναι πως δεν είμαι σίγουρη. Τα έψαξα, το διάβασα και το ξαναδιάβασα αλλά δεν είμαι σίγουρη ακριβώς ποια θα είναι...ίσως έχω περδευτεί λίγο γιατί υπάρχει αγγελία μέσω εσάς γι' αυτό μπορεί να μην το καταλαβαίνω αυτό Μπορεί να είναι key account manager σε σχέση με την εταιρία στην Ελλάδα ή αν είναι key account manager σε σχέση με τη διαφήμιση για την Ελλάδα.

-KAM για την Ελλάδα και αυτό που ουσιαστικά εννοούμε είναι ένας διευθυντής λιανικής πώλησης. Η ..έχει shops in shops μέσα σε μεγάλα πολυκαταστήματα. Στο Hondo, στο Notos, στα Attica εκεί πέρα και αυτά έχουν προσωπικό που είναι της εταιρίας άρα θέλουν έναν άνθρωπο που θα κατευθύνει το προσωπικό και συν θα έχει υπ' ευθύνη του πως είναι τα καταστήματα πως είναι στημένα, εκπαίδευση του προσωπικού, να καταλαβαίνουμε τα προβλήματά τους, να δώσουμε λύσεις και παράλληλα με όλο τον κύκλο παραγγελιών που χρειάζονται αυτά τα καταστήματα.

A. Έχει να κάνει καθόλου με το buying των brands για την Ελλάδα ή αυτά τα φέρνουνε είναι brands που είναι στανταρ?

-Είναι στανταρ αλλά υπάρχει και εδώ πέρα κάποια προώθηση, δηλαδή γίνονται μάρκετινγκ events, fashion shows, γίνονται τέτοια πράγματα. Σας κάλεσα πιο πολύ έχοντας βέβαια στο νου μου τη συγκεκριμένη θέση επειδή βρίσκεται σε μια φάση ανάπτυξης η εταιρία, ίσως δημιουργηθούν και κάποιες θέσεις που και οι ίδιοι δεν έχουν στο μυαλό τους ακριβώς. Και ήθελα να δω καταρχήν εσείς πως το καταλαβαίνετε που θα μπορούσατε εσείς να βοηθήσετε μια τέτοια εταιρία.

Ρωτάω για το buying..

-Το buying τι ακριβώς εννοείται?

Έχει έρθει ας πούμε μια κολεξιόν για το χειμώνα και αποφασίζουμε, ο buyer της Ελλάδας έτσι όπως το ξέρω εγώ αποφασίζει ποια ρούχα και πόσα ποια χρώματα θα μούνε στην Ελλάδα και σε ποια καταστήματα. Δεν ξέρω αν λειτουργεί έτσι.

-Αυτό που ξέρω εγώ είναι ότι υπάρχει κάποιος που είναι διευθυντής πωλήσεων

Μπορεί έτσι ναι

-Και έχει τους πωλητές που είναι στα μαγαζιά και αυτοί προτείνουν στους καταστηματάρχες και αυτοί έρχονται και βλέπουν το show room που έχουν τα ρούχα και από εκεί βλέπουν και α αυτά α πάρουμε κάπως έτσι
Α..

-Έτσι το φαντάζομαι εγώ, δεν ξέρω και πως ακριβώς...
Θα το βρούμε

-Κι εμείς εδώ είμαστε σύμβουλοι της εταιρίας και απλώς αναλαμβάνουμε το κομμάτι του recruitment and selection, δηλαδή για τη θέση θα τους πάμε 2-3 candidates οπότε και ακριβώς πως λειτουργεί η εταιρία ...έχουμε μια εικόνα
Ναι ok το βλέπω σε κάποιες εταιρίες που έχω πάει στην Ελλάδα. Η κάθε μία δουλεύει διαφορετικά μπορεί αν κάνουν pre sales, να πουλάνε σε ένα sales room και να δούνε από αυτό πόσα χρειάζονται για τα καταστήματα ή μπορεί one way another φαντάζομαι δεν ξέρω. Αλλά αυτό φανταζόμουν γι' αυτό ρωτάω αν υπάρχει buyer γι' αυτό το position.

-Θα θέλαμε να σας κάνουμε και μερικές άλλες ερωτήσεις σχετικά με την προϋπηρεσία σας. Το ότι μία τέτοια θέση όπως είναι αυτή εδώ περιλαμβάνει ότι κάποιος είναι στην αγορά , ίσως δουλεύει αργά τα απογεύματα ίσως δουλεύει και Σαββατοκύριακα είναι κάτι το οποίο θα σας προβληματίζε?
Όχι καθόλου, δεν το συζητώ καθόλου.

-Αν χρειάζεται να μετακινείστε εκτός Αθήνας? Για την ανάπτυξη κάποιων καταστημάτων εδώ στην επαρχία.
Πάλι δεν έχω πρόβλημα. Βασικά είμαι μόνη μου εδώ στην Ελλάδα, γι' αυτό δεν έχω πρόβλημα ούτε να δουλεύω αργά ούτε να ταξιδεύω. Είμαι έτοιμη να κάνω ότι είναι να κάνω για να βρω μια δουλειά και βαριέμαι εύκολα δεν θέλω να κάθομαι ούτως ή άλλως.

-Έχετε διοικήσει ομάδες ατόμων?
Ναι και τώρα που είμαι στη δουλειά εδώ και στα events και στις συναυλίες και στον Καναδά που ήμουνα brand manager είχα 5 sales people και 5 in house

-Έχετε ασχοληθεί και με την πρόσληψη απόλυση υπαλλήλων?
Δυστυχώς

-Συνήθως εσείς τι ψάχνετε σε έναν υπάλληλο μιας εταιρίας?
Consistency είναι ένα από τα πράγματα που λέω πάντα που ψάχνω και δεν θα πω perfectionist αλλά κάποιος που τελειώνει αυτό που ξεκινάει που είναι complete σε αυτό που κάνει γιατί ο καθένας δουλεύει διαφορετικά. Ο ένας θέλει λίστες ο άλλος τα θυμάται μόνος του αλλά μνα είναι complete

-Εδώ πέρα που θα πρέπει στη συγκεκριμένη θέση να διοικήσετε μια ομάδα από νεαρά κορίτσια τι σας λέει αυτό?
Το έζησα λιγάκι αυτό με μια έκθεση που κάναμε τον περασμένο μήνα με νεαρές κοπέλες

-Ποιες είναι οι δυσκολίες?
Ότι δεν είναι η δουλειά τους δεν είναι full time, δεν τους νοιάζει και καλά κάνουν είναι κάτι που κάνουν by the side όταν είναι μικρές και μ' αυτό το up and down το δεν είμαι, είμαι. Αυτό.

-Τι κάνετε μ' αυτό πως το αντιμετωπίζετε?
Πιστεύω πως, καλά πάντα υπάρχουν προβλήματα σε αυτό το issue αλλά νομίζω πως ο τρόπος που μιλάω, μένω σε ένα level as a boss as a PR allows me, σκέφτομαι και στα αγγλικά μου επι..

-Σου επιτρέπει
Να μπορώ να κρατήσω ένα stability και ένα balance μεταξύ αυτό το πράγμα . Αυτό.

-Έχετε απολύσει και προσωπικό.
Ναι

-Έχετε αντιμετωπίσει κάποια δύσκολη κατάσταση?

Ναι πολλές

-Θέλετε να μας πείτε καμία.

Η μεγαλύτερη ήταν στον Καναδά όταν έπρεπε να απολύσω μία κοπέλα που δεν ταίριαζε στο team καθόλου το οποίο εκεί ήταν πάρα πολύ συγκεκριμένο γιατί ήταν junior ladies urban δηλαδή rap, urban funky και η κοπέλα αυτή δούλευε σε τράπεζα, δηλαδή ήταν άλλο στυλ και δεν μπορούσε να μπει στο πνεύμα αυτό το λέω πολύ γενικά τώρα και η κοπέλα αυτή ήταν μαύρη και νόμιζε ότι είχε να κάνει με racial κάτι το οποίο γίνεται πάρα πολύ συχνά στην Αμερική και στον Καναδά δυστυχώς και πίστευε ότι είχε να κάνει με racial discrimination

-Και πως το χειριστήκατε αυτό?

Της μίλησα. Στην αρχή ήταν κλάμα και φωνές, ήταν έτοιμη να πάει σε δικηγόρους και ξέρω γω τι και τελικά πήγαμε σε lunch, και λύθηκε το πρόβλημα μίλησαμε

-Έχετε ασχοληθεί καθόλου με business plans, marketing plans. Έχετε κάνει ποτέ?

Ναι. Στο πανεπιστήμιο ήταν required να δουλέψεις με κάποιες εταιρίες σαν interns for free και να βγάλουμε κάποιο business plan είτε είναι καινούριο campaign είτε είναι καινούριο brand

-Για τις εταιρίες που έχετε δουλέψει εδώ?

Στην εταιρία αυτή που ήμουν national brand manager έτσι ξεκίνησα. Μπήκα μέσα γιατί έκανα το...δούλεψα ένα μήνα free σαν administrator sales στα αντρικά ρούχα και έκανα και το business plans τους, διοργάνωσα και ένα fashion show για ένα καινούριο brand που κάνανε lance και έτσι ξεκίνησε η συνεργασία μας και τελείωσα το σχολείο, γι' αυτό πήγα να το βράδυ γιατί δεν ήθελα να φύγω

-Να σας ρωτήσουμε λίγο για την εμπειρία σας την επαγγελματική. Αν ρωτούσαμε συναδέλφους σας ή προϊστάμενους σας, πώς νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν? Τι θα λέγανε για σας?

Perfectionist, και ότι τους τρελαίνω μάλλον, το δέχομαι είναι αλήθεια. Είμαι perfectionist. Το οποίο είναι καλό αλλά για ανθρώπους που δεν δουλεύουν έτσι μπορεί να είναι λίγο πιεστικό γι' αυτό. Πάντα δουλεύω με lists. Ξένια με lists και στις συναυλίες που είμαστε. Αυτό ότι δεν αφήνω πράγματα ότι κάποιες φορές πρέπει να αφήσεις εντάξει ok έγινε.

-Το ψάχνετε δηλαδή

Το ψάχνω και το τελειώνω. Δεν θέλω να μείνει στο φλου ας πούμε. Αυτό

-Για ποια πράγματα έχετε διαφωνήσει με κάποιο προϊστάμενο?

Να σκεφτώ όλες τις εταιρίες τώρα και εδώ στην Ελλάδα και στον Καναδά, εε...το μεγαλύτερο και το πιο σημαντικό και εδώ και εκεί είναι communication with outside channels δηλαδή μέσα στην εταιρία έχω βρεθεί σε εταιρία που ο προϊστάμενος δεν κάνει καλό communicate με το υπόλοιπο team αλλά δεν είναι η θέση μου αλλά με τον τρόπο που κάνει με κάποιους χορηγούς για παράδειγμα που ήταν η τελευταία μου εμπειρία για μένα είναι το πιο σημαντικό πράγμα αυτό το communication που θα έχω. Μπορεί να μην μπορώ πάντα αυτό που θέλουνε αλλά να έχω μια καλή σχέση και να μπορούμε να μιλήσουμε και να υπάρχει και μια επικοινωνία σε ένα level επικοινωνία πιστεύω όλα πάντα υπάρχει ένα solution αλλά έχει τύχει πάλι στις δουλειές που ήμουν ότι έκανα το covering. Πάντα υπάρχει good & bad time αλλά πάντα έκανα αυτό το πράγμα και είναι λίγο κουραστικό να κάνεις πάντα cover του αλλουνού τα arguments

-Εσείς από ένα προϊστάμενο τι φαντάζεστε? Τι περιμένετε?

Τι θέλω..

-Πως θα θέλατε να είναι?

Consistent. Το πιο σημαντικό πράγμα. Βρίσκομαι σε δύσκολη θέση όταν επειδή μου αρέσει να έρχομαι κοντά με τους ανθρώπους και να έχουμε μία φιλική σχέση σε ένα επίπεδο, ξέρω που να κάνω job line μεταξύ employer και employee και δεν μπορώ να το δεχτώ όταν ο άλλος δεν ξέρει να κάνει cross the line

-Για ποιο πράγμα είσατε έτσι περήφανη που έχετε καταφέρει?

Το ότι είμαι στην Ελλάδα

-Γιατί είσατε τόσο περήφανη για αυτό?

Γιατί ήτανε πάρα πολύ δύσκολο να έρθω, πάρα πολύ δύσκολο να φύγω πάρα πολύ δύσκολο να έρθω, να μείνω μόνη μου χωρίς the comforts of home, η δουλειά που άφησα εντάξει η οικογένεια και όλα

-Γιατί λοιπόν ήρθατε στην Ελλάδα?

Για να δυσκολευτώ, ναι πραγματικά για να δυσκολευτώ. Είχα πάντα τρέλα με την Ελλάδα ερχόμουν πάντα τα καλοκαίρια μικρή και πάντα έλεγα να το δοκιμάσω να το δοκιμάσω να ζήσω εκεί...

-Οι γονείς σας είναι Έλληνες?

Ναι έχουνε γεννηθεί εδώ αλλά πήγανε εκεί μικρά 10-14 χρονών, γνωριστήκανε και μεγαλώσανε εκεί και είναι πολύ πιο εύκολα τα πράγματα στον Καναδά, επαγγελματικά και το ότι είναι όλη η οικογένεια μου εκεί και όλα τα comforts of home εκεί

-Η επιλογή να έρθετε Ελλάδα ήταν για περιστασιακά για εμπειρία ή αποκλείσατε τον Καναδά ως μόνιμη κατοικία

Ποτέ δεν θα αποκλείσω τον Καναδά γιατί είναι my home. Αν αύριο μεθαύριο I hate Greece και είμαι miserable στην Ελλάδα πάντα έχω αυτό το pillow ότι μπορώ να γυρίσω στον Καναδά αλλά δεν έχω αυτό το σκεπτικό γιατί δεν μπορώ να κάνω all forward στην Ελλάδα αν σκέφτομαι να γυρίσω. Η ιδέα is to stay. Δηλαδή έχω πάρει σπίτι έχω πάρει αυτοκίνητο για να μείνω.

-Η οικογένεια πως το αντιμετωπίζει αυτό?

Τώρα το έχουνε συνηθίσει, πηγαινοέρχονται. Στην αρχή ήταν πάρα πολύ δύσκολο πάρα πολύ

-Δεν τους έχετε πείσει να μετακινηθούν και εκείνοι?

Δεν μπορούνε. Τα αδέρφια μου είναι στο πανεπιστήμιο ο πατέρας μου έχει εταιρία η μητέρα μου δουλεύει σε άλλη μεγάλη εταιρία και δεν είναι μικροί είναι νέοι young δεν είναι κάτι που μπορούν να το κάνουν αύριο μεθαύριο. Later on maybe.

-Πότε έχετε κίνητρο για να δουλεύετε πιο αποδοτικά?

When I'm stressed. Όταν έχω pressure. Γενικά δουλεύω καλύτερα under pressure

-Έχετε αποτύχει σε κάτι.

Ναι γενικά ή σε κάτι συγκεκριμένο

-Στη δουλειά σας. Κάτι που να έχει στοιχίσει στην εταιρία ή σε εσάς.

Όχι, που να έχει στοιχίσει στην εταιρία όχι. Λάθη έχω κάνει, δεν τα ξέρω όλα εννοείται αλλά θέλω να μάθω αλλά είμαι πολύ προσεχτική με αυτά που λέω και που κάνω. Προπαντός εδώ στην Ελλάδα που υπάρχουν περιπτώσεις που δεν ξέρω ή δεν καταλαβαίνω.

-Γενικά για την αποτυχία τι σκέφτεστε. Πως την αντιμετωπίζετε? Τι σημαίνει για σας αποτυχία?

Τι σημαίνει? Για μένα χρειάζεται για να προχωρήσω. Για αυτό λέω ότι δεν τα ξέρω όλα και δεν μπορώ να τα κάνω όλα. Every winter falls που λένε. Παλιά έκανα σκι, ήμουνα competitive skier στο Κεμπέκ ήτανε my motto γιατί πάντα έπεφτα.

-Τα τα ξέρετε τα ρούχα?

Ναι τα ξέρω για αυτό τα ξέρω επειδή έκανα πολλά χρόνια, δεν μου φαίνεται αλλά έκανα μικρή.

-Είναι από τα brand μας. Στον Καναδά θεωρούνται καλά ρούχα?

Ναι. High quality. Και τα, είναι classics, classic brands

-Με ποιους ανθρώπους συνεργάζεστε καλύτερα? Τι είδους ανθρώπους?

Δεν θέλω να πω lead γιατί δεν είμαι πάντα leader αλλά ανθρώπους που μπορούνε να ακούσουνε έναν καλύτερο τρόπο να γίνει. Δεν συνεργάζομαι καλά με ανθρώπους που είναι narrow minded και δεν μπορούνε. Δηλαδή αν έχουνε στο μυαλό τους να κάνουν κάτι μακάρι να το μάθω κι εγώ αλλά να ακούσουνε κι εμένα την άποψή μου

-Θα λέγατε ότι συνεργάζεστε καλύτερα με εσωστρεφείς ή με εξωστρεφείς ανθρώπους?

Ε θα με βοηθήσετε

-Introverts or extroverts

Both. Σκέφτομαι ανθρώπους ε...

-Εσείς τι είστε?

Both κι εγώ. Φαίνεται? Για αυτό συμφωνείτε?

-Φαίνεται ότι τα σκέφτεστε τα πράγματα, δεν είστε α...Τα σκέφτεστε πριν κάνετε κάτι
Ναι

-Ποιες αποφάσεις είναι δύσκολες για σας?

Όλες

-Όλες?

Σας μπερδεύω? Όλες είμαι very undecisive. Μέχρι να πάρω μια απόφαση takes very long time. Αλλά όταν είμαι σίγουρη για κάτι πως ήμουν για το move to Greece, ήμουν σίγουρη. Δεν υπήρχε περίπτωση και δουλειά να μην υπήρχε.

-Αυτό το λέτε γενικά. Όταν είναι πάνω στη δουλειά και πρέπει να πάρετε μια βιαστική απόφαση και εκεί το σκέφτεστε πολύ?

Ναι, δεν θα πω ότι είμαι ..και τις παίρνω στο κλικ. Είμαι very προσεχτική

-Αυτό σας το έχουνε κάνει ποτέ παρατήρηση

Όχι γιατί πάντα βρίσκω τρόπο να.. ποτέ

-Δεν χάνετε deadline δηλαδή απλώς το σκέφτεστε

Όχι είμαι very to deadline. Δεν σταματάω να δουλεύω μέχρι να κάνω meet the deadline. Απλώς δεν παίρνω αποφάσεις χωρίς να κάνω measure all the options να δω όλες outcomes

-Τα ελαττώματά σας πιο είναι?

Το πρώτο και το πιο σημαντικό είναι αυτό τοi perfectionist που μπορεί αν με κάνει slow down αντί να ..αυτό το πιο σημαντικό. I miss time to make things perfect. Μπορεί να ξαναγράψω κάτι να το ξανακάνω αντί να το στείλω αμέσως. Να το κάνω justified and meet the line και είμαι λίγο spastic σε αυτό.

-Βλέπω ότι έχετε αλλάξει πολλές δουλειές. Γιατί?

Γιατί ήμουν μικρή ήμουν στο σχολείο και οι τρεις από τις κάτω είναι μαζί.

-Είναι όλο μαζί αυτό, της ίδιας ε?

Ναι. Είναι μία εταιρία της οποίας every summer δεν τα έχω γράψει από μικρή, τα καλοκαίρια και τα υπόλοιπα τα coordinator και αυτά τα έκανα freelance και πάντα all going

-Πιστεύετε ότι είναι εύκολο ή δύσκολο να σας ικανοποιήσει κάποιος σε μια εργασιακή σχέση?

Εύκολο

-Ποια ήταν η πιο δύσκολη απόφαση που χρειάστηκε να πάρετε στην επαγγελματική σας σταδιοδρομία? Κάποια δύσκολη κατάσταση...Θυμάστε κάτι

Ναι. Πιστεύω ότι είχε ευθύνες η δουλειά γιατί είχε να κάνει με λεφτά, στην Typhoon στον Καναδά που έκανα όλες τις αγορές για τον Καναδά. Και το πιο δύσκολο που είχα να κάνω είναι να αγοράζω κάτι που ήξερα that wasn't selling αλλά έπρεπε να το κάνω για να είμαστε εντάξει με την εταιρία γιατί χρειαζόταν να πάρουμε 3000 leather jackets αλλά μπορούσα να πουλήσω 250 επειδή δεν υπήρχε marketing ή επειδή whatever. Αυτό ήταν το πιο δύσκολο γιατί έβαζα λεφτά σε κάτι που ήξερα ότι δεν πρόκειται να το πουλήσω, για να το πουλήσω θα έπρεπε να κάνω overcharged the market και να χάσω my brand name αυτό το back & forth ήταν το πιο δύσκολο.

-Όταν μεταχειρίζεστε δύσκολους αγενείς δύστροπους ανθρώπους τι κάνετε? Πως τους αντιμετωπίζετε?

Γίνομαι their friend πάντα. Είναι ο μόνος τρόπος για να επικοινωνήσω. Δεν χάνω my cool γενικά. Πάντα μου δίνουν the difficult customers and the difficult περιπτώσεις the circumstances πάντα. Ίσως γιατί έχω πιο πολύ υπομονή πιο πολύ patience με αυτούς και εδώ στην Ελλάδα το αντιμετωπίσα πολύ αυτό. Και στις συναυλίες και στα venues και σε αυτά ήταν λίγο αλλού κάποιοι άνθρωποι και ..

-Όταν υπάρχει άγχος πίεση, πως τα αντιμετωπίζετε?

Τρέχω και εγώ μόνο έτσι.

-Αν κάποιες προθεσμίες τελικά δεν τηρηθούνε?

Εντάξει. Είναι νορμάλ πιστεύω κάποια στιγμή κάποια πράγματα να μην γίνονται

-Μάλιστα. Ποιες είναι οι σκέψεις σας για τον ανταγωνισμό μέσα σε μια εταιρία?

Ξέρω ότι υπάρχει πάντα υπάρχει αλλά πιστεύω ότι είμαι naïve σε αυτό. Ενώ είμαι τόσο open σε άλλα πράγματα. Δεν το βλέπω. Δεν το βλέπω? Δεν είμαι competitive σαν άνθρωπος, απλά θέλω να πετύχω my goal

-Αν κάποιος συνάδελφος για μία θέση που την είχατε και οι δύο στο μάτι να πούμε χρησιμοποιεί λίγο περίεργα μέσα?

Ναι με κάνει socked. Ναι έχει γίνει αυτό και με έκανε τελείως...γιατί δεν θα το κανα εγώ και γενικά δεν τα βλέπω έτσι τα πράγματα αλλά υπάρχει.

-Θυμάστε να έχει προκύψει ποτέ κάποιο πρόβλημα με συνάδελφό σας?

Σε αυτή την περίπτωση όταν πήρα εγώ τη θέση σε αυτή την εταιρία και δεν την πήρε η άλλη κοπέλα και έφυγε από την εταιρία

-Αν καταλαβαίνατε ότι κάποιος υπάλληλος κλέβει πράγματα παίρνει ρούχα τι θα κάνατε?

Εννοείται ότι θα...ναι θα μιλούσα πρώτα με το άτομο αυτό και μετά with the owner. Βασικά δεν θέλω να έχω καμία ευθύνη τέτοια όταν δεν βάζω my hand on the fire. Είναι πολύ σημαντικό για μένα δεν θέλω κανένας να κάνει jeopardize αυτό το loyalty στην εταιρία

-Αν έκλεβε δικά σας πράγματα?

Έχει γίνει αυτό το πράγμα

-Και τι κάνατε?

Τον δώξαμε εννοείται. Είναι ένας άνθρωπος βασικά που δούλευε μέσα στην εταιρία και έκλεβε samples δείγματα που ερχόντουσαν από την Κίνα την Ινδία, τα περιμέναμε και αντί να μας τα δώσει να αρχίσουμε δουλειά στα δερμάτινα έκλεβε αυτά τα samples. Άλλαξε τη διεύθυνση και τα έστειλε αλλού ..He was fired.

-Αν αυτή θέση εδώ έτσι όπως τη συζητήσαμε, την αναλύσαμε καταρχήν είναι κάτι που σας προβληματίζει, που δεν το έχετε κάνει, δεν το αναλύσαμε και πολύ από ότι σας είπα

Από ότι έχω καταλάβει έχει να κάνει με το δίκτυο το οποίο δεν το περίμενα. Είχα φανταστεί κάτι άλλο.

-Πως το είχατε φανταστεί?

Βασικά δεν ξέρω πως το είχα φανταστεί. Μέσα στην εταιρία σαν το Account manager όπως το ξέρω είναι αυτό buying the divisions. Κάποιος που αγοράζει τα ρούχα για την Ελλάδα. Είναι κάποιος που όπως το καταλαβαίνω τώρα είναι over the retail operations. Έχω ασχοληθεί μόνο. Δεν ήμουν ποτέ retail manager όταν ήμουν division head για αυτά τα brands σαν ..δεν πήγαινα στα μαγαζιά να δω what is selling and what not. Είχα αυτά τα reports που μου ερχόντουσαν από αλλού. Από το retail division. Δεν πήγαινα εγώ να τα βγάλω και να μάθω. Απλά πήγαινα να δω ότι τα ρούχα είναι well-represented και να δω ότι τα κορίτσια τα φοράνε σωστά. Αυτά the big of my involvement in the retail.

-Μια θέση πωλήσεων θα σας ενδιέφερε? Δηλαδή να σας αναθέσουν κάποιο brand και εσείς να φροντίσετε να αναπτυχθεί στην Ελλάδα

Όχι

-Θέλετε πως? Κάποιον εποπτικό ρόλο, να έχετε ένα division, τι ακριβώς?

Η ιδέα του retail operation μου αρέσει.

-Σας αρέσει..

ΝΑΙ, ναι, ναι. Ίσως I'm not expressing it. Απλά δεν θα ήθελα με τίποτα να ήμουν sales. I was offered some positions in sales όταν ήρθα και αποφάσισα να μην. Πιστεύω ότι δεν μπορώ να το κάνω. Όχι γιατί δεν είμαι καλή sales αλλά επειδή τα ελληνικά μου δεν είναι good enough και ο άλλος δεν μπορεί να με εμπιστευτεί σαν μία κοπέλα, η αλήθεια είμαι αυτή. Ποια είμαι εγώ και πως ξέρω την Ελληνική αγορά. Κάποια πράγματα μπορώ να τα μάθω από την εταιρία αλλά για το μαγαζί του αλλοιού σε μια περιοχή που δεν ξέρω, δεν μπορώ να του πω ναι this is for you

-Δεν πιστεύετε ότι σε αυτή τη θέση θα πρέπει να είναι κάποιος που να έχει περάσει και από αυτό το στάδιο ώστε να ξέρει την αγορά και να μπορεί να κατευθύνει και μια ομάδα στο τι θα κάνει, πως θα πουλάει

I think its an asset. Μακάρι να είχα την εμπειρία και ο άνθρωπος αυτός πιστεύω αν έχει την εμπειρία στην Ελληνική αγορά its an asset. Αλλά in comparison with sales πιστεύω ότι είναι κάτι που ο άλλος μπορεί αν το μάθει αν είναι καλός και μπορεί να ..ξέρει από sales και ξέρει τα brands. Πιστεύω μπορεί να κάνω λάθος. I think

-Υπάρχει και που δεν μας έχετε αποκαλύψει ή που δεν σας ρωτήσαμε το οποίο θα μπορούσε να μας επηρεάσει στο να προχωρήσουμε σε μια συνεργασία μαζί σας?

Το μεγάλο μου μυστικό είναι ότι δεν μιλάω ελληνικά πάρα πολύ καλά αλλά φαίνεται οπότε , είναι the only thing

-Γιατί να επιλέξουμε εσάς για μία τέτοια θέση. Τι θα φέρετε στην εταιρία αν σας πάρουμε? Τι νομίζετε ότι μπορείτε να προσφέρετε σε μία τέτοια εταιρία?

Πιστεύω ότι είμαι a very hard working person. The most hard working person in the world. Και το λέω γι' αυτό πιστεύω ότι whatever company chooses me όποια εταιρία με διαλέξει θα μπω γιατί δεν σταματάω ποτέ. Είναι the only thing I have είναι η δουλειά μου αυτή τη στιγμή εδώ. Δεν είμαι μια κοπέλα που θα διαλέξω μια εταιρία για να είμαι σε μια εταιρία να περνάει η μέρα μου να πάει 5 η ώρα ν α φεύγω. Δεν γίνεται αυτό το πράγμα από μένα. Αυτό νομίζω. Hard working, Determined

-Μου είχατε πει για το οικονομικό, με τι θα ήσασταν έτσι ικανοποιημένη?

1500

-Καθαρά έτσι?

Ναι

-Να ρωτήσω μέχρι τώρα από την εμπειρία σας ποιες διαφορές βρήκατε στον επαγγελματικό χώρο έτσι όπως τον γνωρίζατε και έτσι όπως τον βρήκατε εδώ?

Μεγάλες διαφορές υπάρχουν, βασικά είναι και δύο διαφορετικοί χώροι, η μόδα και η μουσική συναυλίες, αλλά πιστεύω αυτό ότι πάρα πολλοί άνθρωποι είναι πιο defined δεν γίνεται...γίνεται αλλά είναι πιο σωστοί σε αυτά τα πράγματα. Αυτά, η καθυστέρηση σε little things, μικρά πραγματάκια ότι πρέπει να πεις ένα πράγμα 15 φορές για να γίνει ε, προπαντός στο χώρο της μουσικής το ξαναλέω. Δεν είναι όπως είναι εδώ ένα γραφείο, μια εταιρία σωστή που έχει κάποιους κανόνες είναι a different world η μουσική.Its different Canada & Greece αλλά δεν είναι black & white πάλι δουλειά είναι

-Ερχόμενη στην Ελλάδα τι είναι αυτό που σας άρεσε και τι αυτό που δεν σας άρεσε στη δουλειά.

Πιστεύω πως στην Ελλάδα οι άνθρωποι δένονται πιο πολύ στη δουλειά

-Μεταξύ τους ή με τη δουλειά?

Μεταξύ τους και όχι μόνο στην εταιρία στο team αυτό αλλά και outside από αυτό. Ίσως επειδή είναι και Έλληνες το σκέφτομαι και έτσι γενικά γνωρίζεις εδώ. Έχω κρατήσει relationships με άτομα που γνώρισα στο Ηρώδειο που περάσαμε 24 ώρες για μια συναυλία που δεν θα το κανείς στον Καναδά. Δεν ξέρω δεν θέλω να πω ότι έχει να κάνει με race αλλά μπορεί να είναι και αυτό. Αυτό είναι το πιο σημαντικό που I like the most

-Και τι δεν σας άρεσε?

Αυτό το delay όταν πρέπει κάποια πράγματα να γίνονται

-Εγώ δεν έχω κάτι άλλο, δεν ξέρω εσείς αν θέλετε να ρωτήσετε.

Ήταν το καλύτερο interview που έχω κάνει ποτέ. Όχι εγώ, οι ερωτήσεις που κάνετε..

-Προσπαθούμε....

Συνέντευξη 8η

-Λοιπόν να πάρουμε λίγο τα πράγματα έτσι από την αρχή να μας πείτε έτσι κάποια πράγματα για το βιογραφικό σας. Καταρχήν έχετε μεγαλώσει Αθήνα?

Αθήνα ναι

-Στο Γαλάτσι μένετε?

Ναι στο Γαλάτσι μένω

-Λύκειο πηγαίνατε εκεί?

Βασικά μεγάλωσα στο Π. Ψυχικό εκεί τα τελείωσα όλα απλά κάποια στιγμή αποφάσισα να μείνω μόνος μου και έμεινα μόνος μου στο Γαλάτσι

-Και ξεκινήσατε κάνοντας ένα ΙΕΚ σε...

Σε Multimedia. Βασικά αυτό ήταν το δεύτερο, πρώτα έκανα ένα σεμινάριο στο ΕΛΚΕΠΑ μάρκετινγκ και μετά έκανα multimedia

-Αυτό ήταν μετά το Λύκειο έτσι?

Ναι μετά το Λύκειο μετά

-Σεμινάρια μετά λέτε, στρατό πότε?

Μετά τα multimedia έκανα το στρατό

-‘97-‘98

97 Νοέμβρη είχα μπει

-Και μετά ξεκινήσατε ως εικονολήπτης λέτε εδώ τηλεοπτικών παραγωγών

Εκεί επειδή μόλις τελείωσα το στρατό ήτανε καλοκαιράκι εκεί στην 1^η μου δουλειά στη New Line είχαν γίνει κάποιες αλλαγές είχε πεθάνει ο ιδιοκτήτης ήταν οικογενειακή επιχείρηση και αυτούς τους ανθρώπους τους γνώριζα τότε και έπρεπε κανονικά να πάω εκεί αλλά λόγω αυτής της δυσκολίας δεν πήγα εκεί. Ήταν ένας φίλος σε μία εταιρία και μου είπε έλα κάτσε λίγο εκεί μέχρι να βρεις κάτι καλοκαίρι ήταν

-Μετά τη New Line λέτε τώρα λίγο χάθηκα

Μετά, μετά. Παράλληλα με το ΕΛΚΕΠΑ και την Κορέλκο εγώ δούλευα στη New Line

-Τι ακριβώς ήταν εκεί?

Ήταν βιοτεχνία με πάνινα είδη. Κινιόμασταν σε μαγαζιά με εσώρουχα, παπουτσάδικα, Hondo, Υβόννη και κυρίως όμως σε αυτά

-Και μετά τι κάνατε ως εικονολήπτης? Τι τηλεοπτικές παραγωγές δηλαδή?

Εκεί ήταν ένα πλατό ένα studio και γυριζόταν μία τηλεοπτική εκπομπή που παίζετε σήμερα και τότε πήγαινε σε όλη την επαρχία. Ήταν μία διαδικασία όπου γινόντουσαν 2-3 γυρίσματα την εβδομάδα και στελνόντουσαν οι κασέτες στα κανάλια της επαρχίας και από εκεί γινόταν η αναμετάδοση. Και εντάξει υπήρχαν κάποια εξωτερικά γυρίσματα κάποια συνεργία που εντάξει τα αναλάμβανα εγώ. Εντάξει αυτό ήταν μία πρώτη δουλειά κράτησε πολύ λίγο ούτως ή άλλως.

-Αρα δεν θέλατε να μπειτε και σε ένα τέτοιο χώρο

Όχι, όχι και δεν μου άρεσε κιόλας

-Γενικά με τα multimedia πολυμέσα που λέτε εδώ δεν...

Δεν?

-Δεν το κυνηγήσατε παραπέρα?

Εντάξει με την έννοια να είμαι σε ένα γραφείο τόσο πολύ και να ασχολούμαι με ένα κομπιούτερ επειδή το έκανα κατά ένα πολύ μεγάλο μέρος στο στρατό, εμένα μου άρεσαν περισσότερο οι πωλήσεις και γι' αυτό και έψαχνα αποκλειστικά εκεί. Αν και τα multimedia ήταν σχετικά με τα προηγούμενα γιατί είχε

μοντάζ επεξεργασία ήχου και ήταν ακριβώς το αντικείμενο αυτό παρόλα αυτά δεν μου άρεσε, υπήρχαν και περιέργοι εκεί και για όλα αυτά δεν μου άρεσε

-Οπότε είπατε να κάνετε κάτι στις πωλήσεις και ξεκινήσατε...

Ξανά πωλήσεις ΤΕΚΟΜ, Θεοχαράκης Α.Ε.

-Και μείνατε εκεί 1,5 χρόνο

1,5 χρόνο

-Αυτό ήτανε μέσα σε κατάσταση, πως ακριβώς?

Η Τεκομ είχε ένα εργοστάσιο Κηφισίας και επειδή είχε πολύ υψηλό ενοίκιο αποφάσισε να μετακομίσει να πάει Ηλιούπολη και τη διαφορά του ενοικίου επειδή είχε ένα εξωφρενικό 5.000€ ας πούμε και πήγε εκεί και είχε 2000€ αν την επενδύσει σε προσωπικό και να βγει door to door να πουλήσει και να κάνει άνοιγμα σε άλλες επιχειρήσεις εταιρίες

-Οπότε τι κάνατε, πηγαίνατε σε εταιρίες

Οπότε ναι ήτανε κλείναμε κάποια ραντεβού να κάνουμε κάποια ενημέρωση κάποιες τυχόν ανακαινίσεις, είχαμε και όλες τις εταιρίες του ομίλου οι οποίες ήτανε πάρα πολλές

-Και πως πήγε αυτό?

Σαν αποτέλεσμα και σαν δημιουργικότητα δεν μπορώ να πω ότι ήτανε τίποτα έτσι πολύ ιδιαίτερο γιατί ο Θεοχαράκης έχει πάρα πολλές εταιρίες και έχει πολλούς ανταγωνιστές, ίσως το ότι είσαι μέλος του ομίλου του Θεοχαράκη ήταν ανταγωνιστικό για αυτούς σε κάποιο άλλο επίπεδο. Από εκεί και πέρα κάναμε και εμείς την προσπάθειά μας, καινούριο τμήμα ήμασταν ότι καλύτερο μπορούσαμε

-Αλλά κάτι δεν πήγε καλά και φύγατε? Πώς ακριβώς έγινε

Ε, ναι. Το πράγμα εκεί έκανε πολύ γρήγορα τον κύκλο του, παρότι τα σημάδια ήταν πολύ καλά είχαν υποσχεθεί κάποια μόνονους κάποια πριμ τα οποία δεν υπήρχαν στο δια ταύτα και μπήκα σε μία τροχιά

-Πετύχατε στόχους δηλαδή και δεν σας δόθηκαν μόνονους πως ακριβώς

Εεε πετύχαμε κάποιους στόχους οι οποίοι αναθεωρήθηκαν όταν τους πετύχαμε και κάπως έτσι

-Γνωστά στις εταιρίες αυτά κάπως έτσι?

Για μένα μέχρι τότε δεν ήταν γνωστά, ούτε μέχρι τώρα μου είναι γνωστά έτσι δεν. Μετά φεύγοντας από εκεί ήθελα να πάω κάπου γενικότερα να είναι πιο καλά, να υπάρχουν κάποιες προϋποθέσεις να ξέρω τι παίζουνε και έτσι προέκυψε η Wella. Όπου ...

-Βέβαια κάτι τελείως διαφορετικό από τα έπιπλα ή από τα ρούχα που είχατε πουλήσει κάποιο διάστημα μετά πήγατε σε κομμωτήρια ήταν..

Στην αρχή μπορώ να πω ότι με φόβιζε γιατί δεν ήξερα, πολύ ανταγωνιστικό περιβάλλον, 40 άτομα στις πωλήσεις. Εκεί όταν μιλάμε για στόχους μιλάμε για στόχους, υπήρχαν 3-4 και 5 στόχοι το μήνα καμιά φορά πολύ συγκεκριμένα τα πράγματα ο τρόπος με τον οποίο κινιόταν κάποιος, δεν υπήρχε ούτε αναθεώρηση ούτε τίποτα, ήξερες από την αρχή του μήνα τι κυνηγάς και τι θα πάρεις

-Και είχατε κάποια συγκεκριμένη περιοχή πως...

Ναι, ξεκινώντας εκεί στην αρχή του χρόνου έχει μία περιοχή στην ευθύνη του που είναι συγκεκριμένη, Κυψέλη Γαλάτσι Πατήσια Ν. Ιωνία όπου έχει εκεί όλα τα κομμωτήρια στην ευθύνη του

-Εκεί ήσασταν εσείς?

Ναι και έχει ενεργό πελατολόγιο και μη ενεργό με στόχο τη διεύρυνση και την ανάπτυξη και όλα αυτά βέβαια μεταφράζονται σε νούμερα και είναι ο απόλυτος κριτής. Βέβαια μέσα στα πλαίσια αυτά υπήρχε και η εκπαίδευση του προσωπικού του κομμωτηρίου, εκπαίδευση σε καινούρια προϊόντα, ανάλυση χαρακτηριστικών, υπέρ, προτερήματα ώστε να δώσω να καταλάβει στον κομμωτή για να γίνει..

-Μάλιστα

Στην υγεία σας

-Στην υγεία σας. Θέλετε μήπως να το κλείσουμε (κλιματιστικό), μήπως ξεραίνει..

Δεν έχω πρόβλημα εντάξει

-(Ήχος κινητού) Συγγνώμη....Και ήσασταν για πολλά χρόνια στη Wella στο τμήμα των πωλήσεων
Ναι 5 χρόνια

-Πως λειτουργούσατε, ήταν συγκεκριμένοι πελάτες, σας έγινε κάποια αλλαγή περιοχής για κάποιο διάστημα, πως ακριβώς?

Κάθε χρόνο άφηνες κάποιο κομμάτι και έπαιρνες κάποιο άλλο, το οποίο είχε την έννοια κάποιας μικρής ανανέωσης κλπ. Κάποια κομμάτια που δεν ήταν καλά δουλεμένα ή δεν ήταν ευχαριστημένοι αλλά πάντα γειτονικά αυτή ήταν η φιλοσοφία γιατί ο συγκεκριμένος χώρος των κομμωτών λειτουργεί πολύ και με συναισθηματικούς δεσμούς. Δεν είναι δηλαδή ότι έχεις δέκα περιοχές και αύριο τις τελειώσεις και αυτό στηρίζονται δηλαδή στην διαπροσωπική σχέση αλλά δεν ήταν καλό όσο το δυνατόν περισσότερο να μη γίνονται τέτοιες αλλαγές. Από εκεί και πέρα το άλλο μειονέκτημα θα μπορούσε κανείς να το πει το να έχεις την ίδια περιοχή στην οποία το μόνο που έχεις να συναγωνιστείς είναι τον εαυτό σου και τίποτα άλλο. Πόσο μάλλον όταν πηγαίνεις πολύ καλά και έχεις να συγκριθείς με τον δικό σου ήδη πολύ καλό εαυτό. Μπορεί η εταιρία να έθετε 12% εγώ την πρώτη χρονιά πήγαινα με 90%, με αποτέλεσμα τη δεύτερη χρονιά ενώ η εταιρία ξαναήθελε 10% εγώ πάνω στο 90 να πάω με 48%, Τρίτη χρονιά που προστέθηκαν και άλλοι μεγάλοι πελάτες και δοκιμαστικά ίσως τώρα

-Όταν λέμε μεγάλοι πελάτες τι εννοούμε?

Μεγάλους λογαριασμούς. Αν υποθέσουμε ότι ένα κομμωτήριο έχει 3000-5000€ το χρόνο αγοράς ο μεγάλος πελάτης έχει 40.000€

-Μεγάλα κομμωτήρια δηλαδή?

Μεγάλα κομμωτήρια ναι. Τον 3^ο χρόνο ας πούμε που προστέθηκαν και κάποιοι μεγάλοι πελάτες +18%. Στο 0 η εταιρία, με αποτέλεσμα αυτό το πράγμα κάποια στιγμή να μην έχει και περαιτέρω ανάπτυξη γιατί και τα ίδια τα κομμωτήρια είχαν μικρότερες εισόδους εκεί που είχαν 1000 μετά είχαν 600 άρα για να αναπτύξεις ένα κομμάτι το οποίο συρρικνώνεται και όταν είσαι σε μία περιοχή 3 χρόνια που είναι συγκεκριμένα τα πράγματα, δεν είναι να πεις θα πάω κάπου αλλού να ανοίξω άλλο κομμωτήριο

-Παρόλα αυτά υπήρξε κάποια αναβάθμιση τώρα πρόσφατα σε key account manager.

Εκεί υποτίθεται ότι επιλέχθηκαν συγκεκριμένα κομμωτήρια από όλο το λεκανοπέδιο. Βέβαια η θέση ΚΑΜ υπήρχε ως δομή στην εταιρία, υπήρχαν θέσεις ΚΑΜ οι οποίοι ήταν άνθρωποι που μπήκανε χρόνια και συγκεκριμένα για μένα πάρθηκε η απόφαση να δημιουργηθεί μία τρίτη περιοχή. Όπου εκεί ήτανε στο δια ταύτα εκεί που ξεχείλιζε το ποτήρι διότι πολύ καλό να σε αναγνωρίζουν και να σε προάγουν διότι δεν μπορούσα να γίνω επιθεωρητής ούτε η εταιρία λειτουργεί α αυτός είναι καλύτερος τον διώχνουμε αυτόν. Υπάρχουν άνθρωποι στην εταιρία που είναι 18-20 χρόνια και δεν λειτουργούν με το ψυχρό την πολυεθνικής, φέρε το νέο, πέτα το γέρο κάπως έτσι. Υπάρχουν άνθρωποι στις πωλήσεις που είναι 60 χρονών, όπως καταλαβαίνετε για την εταιρία είναι ζημιογόνοι δηλαδή δεν αν υποθέσουμε ότι οι πωλητές έχουν κατά μέσο όρο 150 άκρες αυτό είχε 40, όσο περισσότερους δώσεις τόσους περισσότερους θα καταστρέψει οπότε του δίνανε λίγους μέχρι να βγει στη συνταξιοδότηση. Βέβαια η Wella είναι μία πολυεθνική οικογενειακή επιχείρηση. Αυτό τείνει να αλλάξει λόγω Procter αλλά αυτά δεν αλλάζουν από τη μία μέρα στην άλλη.

-Άρα σας ανατέθηκε μία περιοχή η οποία δεν κάποιιοι λογαριασμοί...

Μου ανατέθηκε μία περιοχή η οποία ήταν στα χαρτιά καλή περιοχή δηλαδή είχε μεγάλη δυναμική, αλλά ήτανε κομμωτήρια τα οποία ήταν ξεχασμένα παλιά, τέλος πάντων ήταν κάποια κριτήρια τα οποία τέλος πάντων το πόσα άτομα προσωπικό έχει κλπ το οποίο ήταν το πρώτο κριτήριο. Βέβαια για να γίνει τέτοια επιλογή δεν μπορεί να γίνει από το κομπιούτερ, τι έγραφε ένα πωλητής πριν 6-7 χρόνια και 8 γιατί αυτά είναι στοιχεία που δεν άλλαζαν. Πριν 7-10 χρόνια μπορεί να είχε 10 άτομα προσωπικό τώρα όμως έχει 3 ή 4 και από κάτω στο ισόγειο έχει ανοίξει καινούριο κομμωτήριο που έχει 15 και 20 και του έχει φάει όλη τη δουλειά

-Γενικά ο κλάδος σε τι φάση βρίσκεται? Σε συρρίκνωση σε ανάπτυξη?

Είναι ελάχιστα σε ανάπτυξη, είναι όμως αυτή η ψυχολογία του κομμωτή που λειτουργεί πολύ διαφορετικά, με το συναίσθημα, α έχει δουλειά παραγγέλνουμε ή νομίζουν ότι έχει δουλειά

-Οπότε παραιτηθήκατε σας απολύσανε πως ακριβώς?

Βασικά το πρόβλημα που είχα εγώ το είχα με τον άμεσα προϊστάμενο μου ο οποίος ήταν υπεύθυνος στο να μου δοθεί αυτή η περιοχή, η οποία μου δόθηκε από το κομπιούτερ είχαμε πει ότι θα γίνουν κάποιες αλλαγές, πήγαινε δεσ τι γίνεται δεν τους ήξερα όλους ήξερα πολύ λίγους. Μετά για λόγους

μηχανογράφησης είπαν ότι δεν μπορούν να αλλάξουν παρόλο που είχαν πει αυτά, είπα κι εγώ με τη σειρά μου ότι με αυτό τον τρόπο δεν παίρνω κάτι παραπάνω, υπήρχαν και κάτι προσωπικές διαφορές.

-Και πως τη λήξατε την συνεργασία?

Τι εννοείτε?

-Με απόλυση ή με παραίτηση?

Όχι στη Wella όποιος και να παραιτηθεί παίρνει αποζημίωση. Εγώ έθεσα κάποιους όρους δεν μπορούσαν να γίνουνε και ... πήρα και κάποια χρήματα παραπάνω λόγω..

-Τόσα χρόνια που ήσασταν εκεί...

Εντάξει δεν ήμουν και πολλά χρόνια σε σχέση με τους περισσότερους

-Ε 4-5 είναι αρκετά

Ήταν βέβαια και μια πορεία που δεν είχε ξαναγίνει μέσα στη Wella, δηλαδή επί 36 συνεχόμενους μήνες να μην έχω χάσει κανένα στόχο ούτε ποιοτικό ούτε ποσοτικό, και κάτι τέτοιο δεν είχε γίνει κανείς δεν είχε πάρει θέση στη Wella μέσα σε 3 χρόνια. Ήταν μία κίνηση από αυτούς για να μη με χάσουν γιατί αν θεωρείς ότι έχεις φτάσει κάπου και δεν πάει παραπάνω κάτι πρέπει να γίνει, αν συνέχιζα σε αυτό εκεί δεν θα έπαιρνα ξανά τα χρήματα

-Παράλληλα είχατε ξεκινήσει κάποιο μάστερ βλέπω εδώ πέρα

Ναι αυτό το μάστερ ακόμα συνεχίζεται ακόμα το χρηματοδοτεί η εταιρία ήταν στα πλαίσια όσων είχα ζητήσει

-Οπότε αυτό συνεχίζεται?

Όχι αυτό είχε χρηματοδοτηθεί πλήρως και έχω τελειώσει τα μαθήματα μένουν 2 εργασίες να κάνω

-Αυτό ήταν πανεπιστήμιο που λειτουργεί και εδώ πέρα έχει παράρτημα εδώ?

Ναι έχει παράρτημα στη Χαλανδρίου είναι

-Αλλά έτσι είναι Middlesex University? Δεν υπήρχε κάποια δέσμευση για να συνεχίσετε τη συνεργασία σας?

Όχι δεν υπήρχε, ούτε συμβόλαιο υπογράψαμε ούτε τίποτα., Μα δεν ήθελα ούτε εγώ να φύγω από την εταιρία ούτε η εταιρία ήθελε να φύγω ήρθαν απλά οι καταστάσεις.

-Ωραία. Για πάμε λοιπόν στο τώρα. Πως το σκέφτεστε το πράγμα?

Το πώς το σκέφτομαι το πράγμα είναι να πάω σε μία εταιρία η οποία είναι σοβαρή. Για να καταλάβετε δεν θέλω να πάω ας πούμε στη Dexim, τυχαία το λέω, να πουλάω παπούτσια θέλω να είναι κάτι πιο δημιουργικό. Δεν είμαι άνθρωπος που φοβάμαι να πάρω ευθύνες ή να, ίσα-ίσα είναι κάτι το οποίο μου αρέσει κιόλας

-Ε, το ότι η θέση θα είναι σε ένα πιο managerial επίπεδο από ότι ήσασταν εσείς και εννοούμε ότι κάποιος θα έχει υπ' ευθύνη του προσωπικό, τα καταστήματα και αυτά, δεν σας προβληματίζει? Είναι κάτι που δεν το έχετε ξανακάνει να έχετε υπ' ευθύνη σας κάποιο προσωπικό.

Βασικά δεν ξέρω και τις λεπτομέρειες για αυτό το πράγμα που μου περιγράφετε. Αλλά μου είπατε και για κάποιο θέμα εκπαίδευσης και παρακολούθησης κάτι τέτοιο ας πούμε και αυτό....

(χτύπος τηλεφώνου συνεντευκτή-συνομιλία-«συνγνώμη, θα το κλείσω»)

Αυτό θα έλεγα δεν είναι κάτι το οποίο με φοβίζει κυρίως το θέμα της εκπαίδευσης, αν κάτι μπορώ να το μεταφέρω. Εξάλλου σε ένα μικρό ή μεγάλο βαθμό το κάναμε και εμείς εκεί στα κομμωτήρια δηλαδή. Μέσα στις αρμοδιότητες του key account ήταν σε κάποιες ώρες που δεν δουλεύουν να μαζεύεις το προσωπικό στο μαγαζί και κάποια προϊόντα που έχουν πρόβλημα ή είναι καινούρια ή δεν γνωρίζουν αναλυτική παρουσίαση και αυτά.

-Εκτός από αυτά περιλαμβάνει διοίκηση ομάδων ατόμων τα οποία συνήθως είναι κορίτσια που δουλεύουν στα μαγαζιά και ίσως έχουν το δικό τους τρόπο σκέψης τα δικά τους προβλήματα.

Χειρότερο ή πιο δύσκολο από τον τρόπο σκέψης που έχει μία κομμώτρια αποκλείεται να έχουν δηλαδή δεν υπάρχει. Φανταστείτε ότι έχω δει άπειρα παιδιά και ίσως είναι επειδή είναι αμόρφωτα να το πω έτσι αλλά ζήτημα να έχουν τελειώσει το Λύκειο είναι λίγα αφηρημένα λίγο αρτίστες..

-Πως φαντάζεστε λοιπόν μία τέτοια θέση όπως την είδατε στην αγγελία και μας απαντήσατε? Ποιες φαντάζεστε πως θα είναι οι αρμοδιότητες μίας τέτοιας θέσης?

Οι αρμοδιότητες. Ε, από ότι κατάλαβα θα είναι κάποια πράγματα τα οποία θα υπάρχουν και θα είναι συγκεκριμένα και θα είναι υπό την υπόβλεψη αυτής της θέσης. Θα είναι συγκεκριμένες αρμοδιότητες. Τώρα κάπου εκεί που λέει τροφοδοσίες μαγαζιών υποθέτω να μην ξεμένουν, την εκπαίδευση των πωλητών, δεν φαντάζομαι ότι είναι κάτι ιδιαίτερο ή κάτι δύσκολο.

-Γενικά έτσι με τον χώρο της ένδυσης και του ρούχου τι σχέση έχετε? Τον παρακολουθείτε?

Ε εντάξει δεν βλέπω και fashion TV από εκεί και πέρα δεν ξέρω πώς να σας απαντήσω σε αυτό γενικά

-Γενικά τις γνωρίζετε τις μάρκες?

Τη ... και τη τις γνωρίζω, την άλλη όχι

-Γενικά με σχεδιασμό επιχειρηματικών σχεδίων, marketing plans, business plans, έχετε ασχοληθεί καθόλου στη Wella?

Ήταν κάποια στιγμή να ασχοληθώ για το μεταπτυχιακό αλλά ήταν κάποια στοιχεία που η εταιρεία δεν μπορούσε να μας τα δώσει γιατί δεν ήθελε να διαρρεύσει γενικότερα το μισθολόγιο και γενικά

-Η Wella είχε κάποιο σύστημα με το οποίο παρακολουθούσατε τις πωλήσεις? Κάποιες επαφές που κάνατε?

Υπήρχε ένα πολύ οργανωμένο σύστημα μηχανογράφησης εμείς οι πωλητές όλοι είχαμε laptop όπου έχουμε πλήρη αναφορά το τμήμα τι κάναμε και γενικά. Βέβαια και εκτός από αυτό και εκεί ήταν η διαφορά εγώ παρακολουθούσα και άλλα πολλά στοιχεία γενικότερα της περιοχής. Σε διανομές σε brands σε πελάτες, όσα περισσότερα στοιχεία έχεις τόσο καλύτερη εικόνα έχεις για την περιοχή.

-Forecastingτέτοια πράγματα κάνατε εσείς?

Ε, forecasting τι εννοείτε?

-Πρόβλεψη πωλήσεων

Η πρόβλεψη μας ανακοινωνόταν σαν στόχος. Πρόβλεψη εμείς πάντα κάναμε αλλά κάποιες φορές δεν μπορούσαμε να κάνεις γιατί έχει ένα συγκεκριμένο σύστημα η εταιρεία που αφορά τα πιστωτικά και μπορούσαμε να ανατρέξουμε εκεί γιατί αυτά τα πιστωτικά μπορεί πέρσι να είχαν κοπεί Γενάρη όπου αυτό το νούμερο μπορεί να ήταν άλλο από το πραγματικό και φέτος να κοπούν Δεκέμβρη. Το οποίο ήταν ένα χάσμα το οποίο εκεί υπήρχε θέμα στην εταιρία. Γιατί κλεινόταν με τρίμηνα στη Γερμανία και ήθελαν το τρίμηνο να φαίνεται όσο πιο πολύ δυνατό. Την προηγούμενη χρονιά επειδή ήταν σε τετράμηνα δεν συνέπιπταν τα τρίμηνα με τα τετράμηνα και εκεί δημιουργήθηκε ένα μπάχαλο. Άλλο οικονομικό έτος από Δεκέμβρη έγινε Ιούνιο και είχε και αυτό άλλα προβλήματα κλπ, αλλά μας ζητούσαν πρόβλεψη κανονικά. Εγώ για τρία χρόνια τρισημίση δεν είχα κάνει ποτέ πρόβλεψη την πήγαινα μόνος

-Να πάμε λίγο στην εργασιακή σας εμπειρία. Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας στις δουλειές που έχετε περάσει πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?

Κουτάχτε εγώ σαν άνθρωπος είμαι και πολύ ενθουσιώδης δηλαδή να σας πω ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα . Εγώ στην TEKOM όταν πήγα έπαιρνα 200.000 δρχ όπου είχα όλη την καλή διάθεση όλη την καλή πίστη ένα χαμόγελο γενικά, μετά έγιναν κάποια άλλα θέματα εκεί ειπώθηκε να φύγω μου έκαναν 50% αύξηση, δεν νομίζω να γίνετε εύκολα από 200.000 να παίρνεις 300.000 και να είσαι 6-7 μήνες στην εταιρία και παρόλα αυτά έχει φύγει το συναίσθημα έτσι που τα χρήματα είναι ίσως ο αυτοσκοπός παίζει ρόλο για το αν θα πας σε μία εταιρία με 200.000 ή με 300.000.

-Για ποια πράγματα ακούγατε συνήθως κριτική από προϊσταμένους ή από συναδέλφους?

Τουλάχιστον να σας μιλήσω εγώ στο δικό μου τομέα μέχρι στιγμής είναι το πόσο μεθοδικός είναι κάποιος το πόσο οργανωτικός το πόσο συνεπής και σίγουρα πάνω από όλα αποτελεσματικός. Βέβαια η εταιρία και γενικά οι εταιρίες δεν τους νοιάζει μόνο το αποτέλεσμα αλλά και τι προφίλ έχει ο κάθε συνεργάτης.

-Εσείς λοιπόν για ποια από όλα αυτά είχατε ακούσει κριτική ?

Εννοείτε αρνητική κριτική. Δεν μπορώ να πω ότι είχα ακούσει κάποια συγκεκριμένη αρνητική κριτική πιστεύω ότι είχα μία θετική εικόνα γενικότερη διότι πιστεύω δεν είναι μόνο τα νούμερα που ήμουν καλός που με είχε ξεχωρίσει ο διευθυντής για να μου δώσει αυτή τη θέση



-Μας είπατε ότι είχατε κάποιες διαφωνίες προς το τέλος με τον προϊστάμενο σας. Γενικότερα για ποια πράγματα έχετε διαφωνήσει με προϊσταμένους σας?

Είναι ίσως και ο μοναδικός άνθρωπος, είναι γιατί όταν είσαι έξω με την τσάντα στην αγορά έχει μία σαφέστατα καλύτερη εικόνα από κάποιον ο οποίος είναι σε κάποιο γραφείο και ..

-Αρα λοιπόν του λέγατε εσείς εκεί πέρα δεν το βλέπω να κάνει και σας έλεγε αυτός μα..

Κοιτάχτε το θέμα ήταν ότι κάποιες φορές για λόγους prestige και ενδυνάμωσης της εικόνας σε ένα κομμωτήριο χρειάζονται και την παρουσία του προϊσταμένου σου όχι για να κάνει τη δουλειά απλά στα μάτια του πελάτη να φανεί ότι ναι σε βλέπουμε πιο σοβαρά να κάνουμε κάτι πιο... όταν έκανε μία πρόταση η οποία ήταν εκτός τόπου και χρόνου ή όταν μπει στο κομμωτήριο που είναι δικό του το μαγαζί και ο ίδιος το ξέρει πολύ καλά, όταν πει δεν έχω δουλειά είχα 1000 επισκέψεις και έχω 600 και ο άλλος του λέει όχι έχεις δουλειά σου λέει τώρα τι μου λέει αυτός έτσι ή κάνε αυτή την ενέργεια ή το ένα το άλλο και είναι εκτός τόπου και χρόνου. Εκεί υπήρχαν οι διαφορές και μία άλλη πολύ σημαντική διαφορά που τελευταία προέκυψε και αυτός ήταν ένας άνθρωπος ο οποίος ήθελε πάση θυσία να κρατηθεί στη θέση του και ίσως με έβλεπε και σαν απειλή

-Εσείς γενικά από ένα προϊστάμενο τι περιμένετε πως τον φαντάζεστε ιδανικά?

Η πιο ιδανική λέξη που υπάρχει είναι επικοινωνία. Αν έχει ένα προϊστάμενο που δεν θέλει να πας καλά για να μη φανείς πιο δυνατός ή πει έχω μια καλή ιδέα και πει τη δική σου ιδέα. Πιστεύω μόνο αν υπάρχει επικοινωνία και βάση πας μπροστά

-Χρειάστηκε να επιφέρετε κάποιες αλλαγές στον τρόπο λειτουργίας στο τμήμα σας, να πάρετε κάποιες πρωτοβουλίες?

Κοιτάχτε κάποιες πρωτοβουλίες πάντα μπορείς να αλλάξεις κάποια θέματα πολιτικής ή ενεργειών αυτό όμως ήταν μέσα στο πρόγραμμα. Εγώ φρόντιζα ξέροντας τους κανόνες του παιχνιδιού ακριβώς όπως είναι να κινηθώ με αυτούς .

-Πότε νομίζετε ότι σας δημιουργείται κίνητρο για να είστε πιο αποδοτικός στη δουλειά σας?

Το οικονομικό σίγουρα είναι κάτι που παίζει ρόλο και εξαρτάται από το άλλο. Αν κάνει αυτό είναι αυτό. Κίνητρο με την υπόλοιπη έννοια δεν νομίζω ότι πρέπει να έχεις για να κάνεις καλύτερα τη δουλειά σου. Τουλάχιστο εγώ στη Wella έτσι λειτουργούσα έκανα καλά τη δουλειά μου και αυτό είχα αποτέλεσμα να

-Έχετε αποτύχει ποτέ σε κάτι?

Με την έννοια βουτιά στο κενό

-Επαγγελματικά ας πούμε

Σίγουρα την πορεία μου στη Wella δεν τη θεωρώ σε καμία περίπτωση αποτυχημένη από τις πιο πριν εργασίες δεν μπορώ να πω ότι ήταν αποτυχία. Η πρώτη δουλειά που έκανα μόλις τελείωσα το σχολείο ήταν να έχω ένα χαρτζιλίκι να μη ζητάω από τη μαμά και το μπαμπά ήξερα ότι ήταν κάτι προσωρινό ήξερα ότι δεν θα γίνω πλούσιος ποτέ από αυτό ήξερα ότι όταν πάω στρατό θα σταματήσω και ότι μετά αρχίζουν τα δύσκολα. Θεωρώ ότι οι κινήσεις που έχω κάνει είναι αρκετά προσεκτικές

-Γενικά έτσι για την αποτυχία τι συναισθήματα σας δημιουργεί πως τη σκέφτεστε τι σημαίνει για εσάς?

Δεν το χω σκεφτεί ποτέ με αυτή την έννοια θα κάνω αυτό και θα ... θέλω να είμαι πολύ προσεκτικός και να αποκλείσω όσο αυτό είναι δυνατό το ενδεχόμενο μιας αποτυχίας αλλά εντάξει λάθη γίνονται και πάντα θα γίνονται

-Όταν δουλεύετε σε ένα γκρουπ μαζί με άλλους ανθρώπους για να λύσετε κάποιο πρόβλημα συνήθως τι ρόλο παίρνετε?

Όταν λέτε κάποιο πρόβλημα πρέπει να είναι γενικό να το έχουν όλοι

-Ας πούμε project που εξαρτιέται από κοινού η λύση με κάποιους άλλους

Δεν μπορώ να σας απαντήσω συγκεκριμένα ότι τότε έγινε αυτό και έτσι λειτουργήσα, γενικά πάντα γινόντουσαν συναντήσεις και πάντα πήγαινα πάντα έλεγα τη γνώμη μου και τι πιστεύω ότι πρέπει να γίνει και έλεγα και 5 τρόπους τους οποίους αυτό το έκανα πέτυχε αυτό το έκανα πέτυχε και αυτό το έκανα και δεν πέτυχε. Κάπως έτσι λειτουργούσαμε

-Με τι είδους ανθρώπους νομίζετε ότι συνεργάζεστε καλύτερα?

Με τι είδους ανθρώπους? Με λογικούς! Επειδή στη Wella μπορώ να πω ότι αναπτύχθηκα πάρα πολύ και στα επαγγελματικά και σε όλα τα επίπεδα και οι κομμωτές δεν είναι και οι πιο εύκολοι άνθρωποι είναι άνθρωποι που του πούλαγε κάτι 1€ και πήγαινες μετά από 3 μέρες και του έλεγες πόσο το πήρες αυτό και σου έλεγε τρία. Βρε καλέ μου άνθρωπε...Το οποίο είναι κάτι που μπορεί να σε φέρει και εκτός εαυτού τελείως δεν είναι δυνατόν αλλά παρόλα αυτά δεν μπορώ να πω ότι είχα κάποιο πρόβλημα

-Καλύτερα συνεργάζεστε με εσωστρεφείς ή με εξωστρεφείς ανθρώπους?

Κοιτάχτε ένας άνθρωπος ο οποίος είναι εξωστρεφής είναι και πιο εύκολο να εργαστείς μαζί του και να επικοινωνήσεις. Τώρα αν κάποιος είναι μαζί σου και δεν μιλάει τώρα ξέρω εγώ..

-Ποιες είναι οι δύσκολες αποφάσεις για εσάς?

Οι δύσκολες αποφάσεις. Αυτή τη στιγμή είναι μία πολύ δύσκολη απόφαση και το αν θα, για το τι θα βρεθεί στο μέλλον

-Που αλλού ψάχνετε, σε τι κλάδους?

Κοιτάχτε ψάχνω σε κάποιες εταιρίες συγκεκριμένες που είναι στο χώρο καλές εταιρίες και έχω και κάποιες σκέψεις για κάτι δικό μου

-Όταν λέτε στο χώρο?

Γενικότερα στο χώρο των πωλήσεων, δηλαδή αν μου έλεγε κάποιος έλα εδώ να είσαι σε ένα γραφείο και να είσαι μπροστά στο ίντερνετ ώρες δεν νομίζω ότι θα μπορούσα

-Ψάχνετε κάτι σε καταναλωτικά αγαθά, τρόφιμα

Τα τρόφιμα θέλω πάση θυσία να τα αποκλείσω. Σε κάποιες φαρμακευτικές κοιτάω που είναι παρεμφερής ο τρόπος και από εκεί και πέρα σε κάποιες εταιρίες για επιθεώρηση

-Ποια θα λέγατε ότι είναι τα ελαττώματά σας?

Το ότι είμαι ενθουσιώδης και όταν με αφήνει ο ενθουσιασμός λίγο απογοητεύομαι, θα έλεγα ότι όσο ίσως είναι προτέρημα άλλο τόσο είναι και ελάττωμα. Εγώ πιστεύω αυτό που λένε άμα σπάσει το γυαλί πολύ δύσκολα...Και θα έλεγα ότι είμαι έντονα συναισθηματικός και θα έλεγα ότι είμαι και τελειομανής, μου αρέσει αυτό που κάνω να το κάνω πολύ καλά, όσο το δυνατόν γίνεται.

-Θυμάστε κάποια δύσκολη κατάσταση που χρειάστηκε να αντιμετωπίσετε ή να πάρετε κάποια κρίσιμη απόφαση για την εταιρία, για εσάς?

Με αυτή την έννοια ίσως όχι αλλά επειδή εκεί εμάς ο στόχος ήταν αυτοσκοπός και έπρεπε οπωσδήποτε κάτι να γίνει θυμάμαι ότι υπήρχαν κάποια αδιέξοδα όπου τα έβαζες κάτω και έλεγες δεν γίνεται δεν βγαίνει με τίποτα και πίεζα τον εαυτό μου να σκεφτεί κάτι κουφό και να το προτείνω και να πιάσει και τελικά να βγει. Υπήρξαν φορές που έπιανα το νούμερο στο νήμα στο τέρμα και αυτό σου δίνει μια ικανοποίηση τα κατάφερα και πάλι αλλά τι θα γίνει που θα πάει

-Όταν δημιουργείτε έτσι άγχος πίεση στη δουλειά για τους στόχους για το αποτέλεσμα πως το αντιμετωπίζετε αυτό?

Όταν έχω στόχους από τους ανώτερους μου πιστεύω ότι οι στόχοι που βάζω εγώ και πόσο πολύ μπορώ να πιέσω εγώ τον εαυτό μου δεν το κάνει κανένας άλλος. Δεν με φοβίζει αυτό, βέβαια να υπάρχει και μία ρεαλιστική βάση, δηλαδή όταν κάποιες στιγμές έλεγε για παράδειγμα ξέρω εγώ 100.000€ στόχο και αντίστοιχα παίρνεις 30.000€ δεν γίνεται αυτό, όσο και να πιεστείς και να πεις να κάνουμε αυτό δεν γίνεται, πάμε μαζί να το κάνουμε. Ο από πάνω από μένα νομίζει ότι γίνεται. Δείξε μου πως γίνεται λοιπόν για να το κάνω

-Όταν υπάρχουν αυστηρές προθεσμίες που δεν τηρούνται και τα πράγματα πάνε πίσω και ααχ αυτό έπρεπε να το κάνουμε χτες...

Ναι κοιτάχτε εγώ τέτοια προβλήματα δεν αντιμετωπίζω, και είναι αλήθεια αυτό που θα σας πω ότι όποτε έπρεπε να βγει κάτι ήταν στην ώρα του όπως έπρεπε να γίνει. Ή αν ήταν να ,μην γίνει ήταν από πολύ πιο πριν στην εταιρεία αυτό γνωστό.

-Όταν έχετε να κάνετε με δύσκολους με αγενείς, με ανυπόμονους ανθρώπους τι κάνετε?

Το πρώτο πράγμα που κάνεις τότε είναι ότι δεν το παίρνεις προσωπικά. Δεν είναι αγενής με τον..... είναι αγενής γενικότερα γιατί αν το πάρεις σ προσωπικό επίπεδο αντιδράς και αντιεπαγγελματικά. Έχει τύχει να πάω σε μαγαζί και μόλις πω ποιος είμαι να πουν «από τη Wella? Έξω!» και να χω πάθει σοκ.

Εγώ σε όλα πούλαγα αλλά δεν πήγα να πω γιατί έξω, δεν με ήξερε. Γενικά επίσης επειδή οι κομμωτές είναι περίεργοι είναι αναγκαστικό να προσαρμόζεσαι, να προσαρμοστείς έτσι όπως θέλει ή όπως είναι προκειμένου να βρεις και το κουμπί του. Να δεις πως λειτουργεί και αντίστοιχα να παίζεις για να πάρεις αυτό που θέλεις.

-Γιατί να επιλέξουμε εσάς για αυτή τη θέση?

Αυτό θα μου το πείτε εσείς. Εγώ γενικά είμαι άνθρωπος που μου αρέσουν τα δύσκολα, που μου αρέσει να κάνω πράγματα να τα βάζω σε τάξη και μου αρέσει να έχω τον έλεγχο να είμαι από πάνω να παρακολουθώ να ξέρω τι γίνεται

-Η εταιρεία η συγκεκριμένη έχει βγάλει και μία θέση για πωλήσεις, την έχετε δει?

Όχι

-Είναι συγκεκριμένα sales representative και είναι για τα για αυτά. Κάτι τέτοιο θα σας ενδιέφερε? Θα στέλνατε και εκεί βιογραφικό αν τη βλέπατε?

Θεωρώ δύσκολα

-Πιστεύετε ότι έχετε περάσει αυτό το στάδιο του είμαι πωλητής και θέλετε κάτι παραπάνω, κάπως έτσι?

Θα το έλεγα και κάπως έτσι. Θεωρώ ότι στη Wella ήταν ένα άκρως οργανωμένο περιβάλλον με άλλους 40 πωλητές σαν και εσένα με τα ίδια όπλα δεν είναι ότι κάποιος έχει κάτι διαφορετικό και στον εαυτό μου έχω αποδείξει ότι μπορώ να τα καταφέρω. Το να πάω κάπου όπου να πρέπει από την αρχή να αποδείξω δεν λέω ότι είναι κάτι που δεν το κάνω αλλά ποιος μπορεί να σου εγγυηθεί και τι να σου εγγυηθεί ότι θα είσαι ένα χρόνο πωλητής και θα γίνεις μετά αυτό. Αν υποθέσουμε ότι μπορεί να υπάρχει μια τέτοιου είδους εγγύηση δεν νομίζω ότι θα χα πρόβλημα

-Σύμφωνα λοιπόν με την προϋπηρεσία σας και αυτά που έχετε κάνει μέχρι στιγμής που θα υπολογίζατε ικανοποιητικά ένα μισθό

Κοιτάχτε εγώ στη Wella έπαιρνα 47.000€ το οποίο είναι νομίζω αρκετά μεγάλο το ποσό

-Πως μεταφράζετε αυτό στο μήνα δηλαδή?

Γύρω στα 4.000€ το μήνα κάπου εκεί έβγαине. Από εκεί και πέρα δύσκολο να βρεις κάτι σε αυτά τα χρήματα απλά εγώ το θέτω σαν όγκο και τάξη μεγέθους που είναι ρεαλιστικό

-Και σε αυτά υπήρχαν bonus πως ακριβώς ήταν?

Αυτά είναι όλο μαζί, μεικτά

-Και τα bonus τι αναλογία αυτού του μισθού ήταν?

Θα έλεγα 40%. Το θέμα ήταν ότι ήταν και ρεαλιστικά. Δεν ήταν σου δίνω τη δυνατότητα να βγάλεις 50.010€ αν κλείσεις το 300% δεν θα είχε και νόημα

-Εσείς κάτι να μας ρωτήσετε?

Καταρχήν θα ήθελα μια πιο λεπτομερή εικόνα της θέσης...

ΘΕΣΗ 3η: FINANCIAL ACCOUNTANT - ΑΓΓΕΛΙΑ

Our Client, the only multinational Operator in Greece is seeking a committed professional with strong initiative, for the position of:

FINANCIAL ACCOUNTANT (Ref: FIA - 016)

Main Responsibilities:

Reporting to the CFO (Canadian), the right incumbent will safeguard the accounting and reporting of all financial transactions in accordance with local regulations and Corporate requirements. More specifically he/she will:

- Prepare P&L - B/S statements, cash flow forecasts and financial reports.
- Monitor general tax and accounting functions.
- Communicate with HQ in Canada and report economic results for consolidation.
- Assist in the development of accounting policies and maintain an efficient and effective accounting department.

Qualifications:

- University Degree in Accounting, preferably at a postgraduate level
- Relevant experience in managing an Accounting team of 2-4 years, preferably within a multinational company
- Very good knowledge of the Greek code of books and records, V.A.T., Greek chart of accounts and income tax
- Excellent command of the Greek and English languages
- Proficiency with Excel and MS Office (accounting packages knowledge – especially KEFALAIO 4 - will be considered a plus)
- Familiar with US Accounting Standards
- Experience in preparing Consolidated Financial Statements
- Implementation of IAS/ IFRS

Personal Attributes:

- Good planning, control, project management and organizational skills
- Good aptitude to detail and problem solving skills
- Ability to communicate and perform in a team environment under pressure
- Ability to meet deadlines
- Ability to supervise and coach the accounting team in order to achieve demanding goals
- Trustworthiness and Integrity

The Company offers an attractive remuneration package and very good career opportunities within a dynamic multinational Organization

To apply, please submit your detailed CV quoting FIA – 016 to
All applications will be treated in the strictest confidence.

POSITION DESCRIPTION

Position Title: Financial Accountant
Location: Athens offices - Greece
Department: Financial-Accounting
Reporting to: Chief Financial Officer
No of staff supervised: 2
Shift: 9.00 a.m. – 17.00 p.m.

1. POSITION SUMMARY

The Financial accountant safeguards the accounting and reporting of all financial transactions in accordance with local regulations and Corporate requirements.

2. KEY RESPONSIBILITIES

DUTY	Approximate % of time
Prepare P&L - B/S statements, cash flow forecasts and financial reports	%
Monitor general tax and accounting functions	%
Communicate with HQ in Canada and report economic results for consolidation	%
Assist in the development of accounting policies	%
Maintain an efficient and effective accounting department	%
Supervise and coach the accounting team in order to achieve demanding goals	%
Cooperate with management team and participate in meetings	%

3. MINIMUM QUALIFICATIONS

Professional Qualifications	Postgraduate accounting degree
Relevant experience	Minimum 4 years
Languages	Excellent command (oral & written) of the Greek & English languages
Skills	Excellent PC & accounting packages Knowledge Very good knowledge of the Greek code of books and records, V.A.T., Greek chart of accounts and income tax Implementation of IAS/ IFRS Familiar with US Accounting Standards Experience in preparing Consolidated Financial Statements

4. PERSONAL ATTRIBUTES

Good planning, control, project management and organizational skills
Good aptitude to detail and problem solving skills
Ability to communicate and perform in a team environment under pressure
Ability to meet deadlines
Ability to supervise and coach the accounting team in order to achieve demanding goals
Trustworthiness and Integrity

ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ

ΣΥΝ	ΦΥΛΟ	ΗΛΙΚΙΑ	ΚΥΡΙΑ ΕΡΓΑΣΙΑΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ	ΤΙΤΛΟΙ ΣΠΟΥΔΩΝ	ΑΓΓΛΙΚΑ/ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΕΣ	ΜΙΣΘΟΣ €	ΣΧΟΛΙΑ - ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ
No 9	ΑΝΤΡΑΣ	37	ABS ANTLIES (PUMPS) S.A. (8 years) Head of Accounting Department	Athens' Uni - Economic Studies, A' class signatory right	Eng> very good - IT> very good	He wants 2.500	Very calm, low-profile , but he seems to have an opinion that he is going to say loudly enough. He appears to cover most of the responsibilities of the position (payroll, hire and fire - supervise a department, reporting etc) , but he has not done IAS/ IFRS . He said that he is demanding on the job and he insists on the details. He said : " This advertisement has my name on it! ". So far, his main working experience has been with a small (in Greece) multinational company and in an organised environment and probably will not be as flexible as he said he was. He expects recognition from a manager (verbal - money) . He is not working full time at the moment. ONE WEEK NOTICE	από Προτάθηκε αλλά απορρίφθηκε τον πελάτη
No 10	ΑΝΤΡΑΣ	33	CHEVRON (FUEL AND MARINE MARKETING HELLAS) (5 years) Finance Department, TEXACO GREEK PETROLEUM COMPANY (2 years) Accounting department	MBA (P/T course in Greece - Leicester Uni) BSc Accounting & Finance (Deree College) Does not have signatory right	Eng> very good - IT> very good	He wants 2.000 - 2.300 gross X 15	He seems professional, but not experienced in all required areas (Has not done Payroll and only little Tax) . He has never had a managerial position . He is used to a strict, multinational directed, environment with clearly defined processes and did not seem flexible enough (specially, when he has to face unorganised and rude people) . He said that difficult decisions are those that have to do with people. He seemed really easy going and low-profile but he also said that he is overcontrolling on some issues . He works on Weekends "when the numbers do not agree" - he said that he always meets the deadlines.	Δεν προτάθηκε

Συνέντευξη 9η

-Αποδέχεστε και τη μαγνητοσκόπηση έτσι?
Ωραία

-Λοιπόν είστε από εδώ από Αθήνα
Η καταγωγή μου είναι από Σάμο

-Πανεπιστήμιο Αθηνών, οικονομικό
Οικονομικό της νομικής έχω τελειώσει

-Μετά τι κάνατε μετά το '91?

Μετά το '91 δούλεψα, έχω δουλέψει σε διάφορες εταιρίες απλά οι τρεις τελευταίες είναι γραμμένες στο βιογραφικό για να καλύψω ένα διάστημα γύρω στα δέκα χρόνια. Ακριβώς τότε ήμουνα στην εταιρία Unilens ήμουνα βοηθός λογιστή η Unilens ήτανε εταιρία οπτικών κάνουμε εμπορία φακών πλαστικών φακών, είναι μικρό το λογιστήριο της εταιρίας εκεί πέρα και είμαι υπεύθυνος για το τμήμα της αποθήκης της εταιρίας

-Και πόσο καθίσατε?
1 χρόνο και κάτι

-Μετά πάλι είχατε έτσι αντίστοιχα σε εταιρίες?

Δουλεύω από τα 18 μου δηλ. σπούδαζα και δούλευα, απλά η συγκεκριμένη έχει να κάνει και με το αντικείμενο

-Και στα Continent

Στα continent Hellas ήμουνα υπεύθυνος πληρωμών για τα δύο σούπερ μάρκετ υπερμαρινόπουλος ήταν τότε ότι είναι τα σημερινά Carrefour

-Μετά περάσατε από τη Simplex λέτε εδώ

Ναι στη Simplex ήμουνα λογιστής ασχολήθηκα με όλο το φάσμα των εγγραφών, είχε έναν εξωτερικό ελεγκτή ο οποίος ερχόταν 2 φορές το μήνα και έλεγε τις εγγραφές μου και ήταν υπεύθυνος και για τον ισολογισμό και όλα κατά τα άλλα υπό την εποπτεία του έκανα όλες τις λογιστικές εργασίες

-Και γεννηθείς του '68 είστε?
Ναι

-Αλλά η προϋπηρεσία σας η βασική είναι στην ABS που λέτε εδώ

Στην abs ήμουνα προϊστάμενος λογιστηρίου έμεινα σχεδόν 8 χρόνια εκεί πέρα

-Πολυεθνική τι συμφερόντων είναι?

Σουηδική, η μητρική εταιρία ήταν εισηγμένη στο σουηδικό χρηματιστήριο

-Εδώ πόσα άτομα είναι?

11 άτομα στα δύο καταστήματα ένα το κεντρικό στην Καλλιθέα και ένα στον Πειραιά στα Καμίνια

-Εσείς που ήσασταν στην Καλλιθέα?

Εγώ ήμουνα στην Καλλιθέα και 2 φορές το μήνα πήγαινα στα Καμίνια για τον έλεγχο του εκεί λογιστηρίου

-Reporting τέτοια πράγματα κάνατε στα αγγλικά?

Ναι σχεδόν μόνο reporting έκανα

-Ζητούσανε πολλά ?

Σε μία φάση ήταν περίπου 20 σελίδες ένα ήταν statement και ένα balance sheet και από εκεί και πέρα βοηθητικές σελίδες όσον αφορά ανά κατηγοριοποίηση πελάτη κατηγοριοποίηση τριμήνου τα έξοδα, συνήθως ότι περιλαμβάνει ένα reporting

-Σε ποιον κάνατε reporting τι θέση είχε, υπήρχε κάποιος άλλος πάνω από εσάς στην εταιρία?
Ο γενικός διευθυντής

-Ο γενικός διευθυντής, οπότε κάνατε κάποιο reporting στο εξωτερικό?

Τα παρουσίαζα και στο γενικό διευθυντή έτσι για λόγους αρχής αλλά ως επί το πλείστον για τα οικονομικά θέματα απευθυνόμουν στον οικονομικό διευθυντή τον Σουηδό, όσον αφορά τους χρόνους παράδοσης και όσον αφορά την ποιότητα του αποτελέσματος

-Όλα αυτά στην αγγλική γλώσσα

Ναι

-Υφισταμένους είχατε?

Είχα δύο ο ένα ήταν στο υποκατάστημα και μία κοπέλα β. λογιστή η οποία ήταν στα κεντρικά και είχε να κάνει με εισαγωγές, όλο το κύκλωμα των εισαγωγών όμως έτσι και την παραγγελειοδοσία

-Άρα γενικώς θα λέγαμε ότι κάνατε πολλά πράγματα έτσι, τα κάνατε όλο μάλλον. Σχετικά με φορολογικά τα παρακολουθούσατε όλα εσείς είχατε κάποια βοήθεια?

Όλα εγώ είχα βοήθεια από το εξωτερικό αλλά όπως καταλαβαίνετε την ελληνική νομοθεσία δεν τη γνωρίζουν

-Ελεγκτές ποιους είχατε?

Ανά 4 χρόνια είναι υποχρεωμένοι να αλλάζουν οπότε είχα και την E&Y και την KPMG, εναλλάξ τους είχα την 1^η χρονιά είχα ετοιμάσει τον ισολογισμό και τον είχαν υπογράψει οι ορκωτοί της E&Y και τους άλλους εγώ δηλαδή έχουν το όνομά μου

-Έχετε βάλει ποτέ κάποιο σύστημα μηχανογράφησης, έχετε συμμετάσχει σε κάτι τέτοιο

Το σύστημα που λειτουργούσε η εταιρία επειδή όταν πήγα εγώ η εταιρία λειτουργούσε γύρω στις 20 μέρες με ένα μήνα εγώ ήμουν αυτός που είχε στήσει την εταιρία με βάση τα reporting μέσα

-Και ποιο σύστημα?

Το Eurofasma δούλευε με on line σύνδεση με το υποκατάστημα

-Άλλο σύστημα που έχετε χειριστεί?

Σαν ERP μπορεί να πει κάποιος και το σύστημα μέσω του οποίου γινόταν το reporting. Φαντάζομαι ότι γνωρίζετε αλλά εγώ γενικά έχω μία ευκολία με τους Η/Υ και το στήσιμο.

-Excel φαντάζομαι τέτοια

Κοιτάζτε επειδή ήταν μικρή η εταιρία και για λόγους οικονομίας επειδή από το εξωτερικό ήθελαν ότι γίνεται σε μία εταιρία που έχει 5 άτομα να είναι ίδια είτε έχει 5 είτε 105 είτε 300 άτομα οπότε ακολουθήσαμε ότι έλεγε την πρώτη χρονιά η E&Y απολύτως. Οπότε η E&Y είχε το payroll σαν μισθοδοσία που έβγαζε τα αποτελέσματα δημιουργήσα στο Excel ένα αρχιμάκι που είχε τα ίδια ούτρη ακριβώς και χρησιμοποιούσαμε αυτό

-Τη μισθοδοσία την κάνατε εσείς?

Τη μισθοδοσία την έκανα εγώ ναι, ε και τον έλεγχο ΦΠΑ, φόρο μισθωτών, ΙΚΑ όλα αυτά ήτανε...στο τέλος δηλαδή τα έκανε κάποιος βοηθός μου και απλά τα έλεγα αλλά ήταν δουλειά μου αυτή

-Γιατί αποχωρήσατε από εκεί?

Κοιτάζτε ήταν μία μικρή εταιρία όπως σας είπα και ήθελα να πάω σε κάτι μεγαλύτερο

-Είχε υπάρξει κάποια συγκεκριμένη πρόταση και αποχωρήσατε?

Όχι κοιτάζτε επειδή ήταν σχετικά μικρή εταιρία και οι σχέσεις ήταν προσωπικές, έπρεπε να βρω τον αντικαταστάτη μου σε συνεργασία με τον γενικό διευθυντή ο γενικός είχε την τελική επιλογή, όσον αφορά τα λογιστικά και όλα αυτά ήθελε να είμαι εκεί και για αυτό δεν έψαχνα ταυτόχρονα για τη μετέπειτα δουλειά. Ένας λόγος είναι αυτός και ένας άλλος ότι επειδή είχα ένα πρόβλημα οικογενειακό και αμέσως μετά κάποιους μήνες που ήθελα να ασχοληθώ με κάποια άλλα πράγματα οπότε το άφησα για μετά να βρω δουλειά

-Οπότε τώρα ουσιαστικά έχετε αρχίσει πάλι να ψάχνετε?

Ναι έχω από τον Οκτώβρη που ψάχνω

-Και βρίσκετε ανταπόκριση έτσι συνεντεύξεις?

Υπάρχουν αρκετές εταιρίες αλλά αυτό που με ενδιαφέρει είναι να είναι καλύτερη από την προηγούμενη. Δηλαδή να είναι μία σίγουρη θέση, όσο μπορεί να είναι κανένας στον ιδιωτικό τομέα να είναι ένα ευχάριστο περιβάλλον και αν σου δίνει τη δυνατότητα να προχωρήσεις

-Δηλαδή είστε επιλεκτικός σε αυτά που στέλνετε, στέλνετε σε πολυεθνικές ας πούμε που επικεντρώνεστε?

Κοιτάζτε το αντικείμενο της εργασίας. Εδώ το μεγαλύτερο μέρος της εργασίας ήταν αν κάνουμε το reporting, αυτό θα θελα να παραμείνει. Το δεύτερο πράγμα που θα με ενδιέφερε, θεωρώ πως οι περισσότερες έχουν, να έχει μία ταμειακή ρευστότητα

-Θα θέλατε λίγο να μας το αναλύσετε τι εννοείτε?

Επιχειρήσεις που δεν έχουν ταμειακή ρευστότητα αργούνε στις πληρωμές απέναντι στους μισθωτούς. Αυτό είναι μία κατάσταση

-Η αλήθεια είναι δεν ξέρω αν μπήκατε να δείτε για την εταιρία κάποια πράγματα στο site?

Για να είμαι ειλικρινής όχι

-Δεν ξέρω αν μιλήσαμε καθόλου για αυτό αν σας είπα και από το τηλέφωνο. Είναι η εταιρία....Δεν θα σας κρύψω ότι έχει κάποια προβλήματα με τη ρευστότητα αλλά νομίζω ότι συναντάτε σε όλες τις εταιρίες που ξεκινάνε, μέχρι να μούνε σε ένα ρυθμό να δούνε τι γίνεται. Θα ήθελα να σας πω αυτά τα πράγματα από την αρχή δεν ξέρω αν θα σας αποτρέψουν

Το να έχει κάποια προβλήματα μία εταιρία που ξεκινάει είναι ένα θέμα το να μην πληρώνονται οι μισθωτοί είναι άλλο. Νομίζω ότι μία εταιρία έτσι κάποιου μεγέθους έχει τη δυνατότητα τουλάχιστον τους μισθωτούς της να τους πληρώσει, μπορεί να καθυστερήσει κάποιες πληρωμές μπορεί να καθυστερήσει κάποιες επενδύσεις αλλά θεωρώ αν έχεις κάποιους υπαλλήλους...

-Σε αυτό δεν τίθεται θέμα απλά επειδή υπάρχουν κάποιοι οι οποίοι επενδύουν χωρίς να παίρνουν τίποτα πίσω έχει δημιουργήσει μία κατάσταση

Δεν μιλάμε για αυτό σε όλες τις εταιρίες όλοι οι μέτοχοι και εσείς να ήσασταν και να 'χατε επενδύσει κάποια χρήματα θα θέλατε να 'χατε κάποια κερδοφορία

-Έτσι όπως την είδατε την αγγελία ποια πιστεύετε ότι θα είναι τα καθήκοντα της θέσης, τι θα κληθείτε να κάνετε δηλαδή, πως την καταλαβαίνετε?

Κοιτάζτε υπάρχει ένα χρονικό διάστημα που έχω δει την αγγελία και επειδή αυτό τον καιρό στέλνω σε πολλές εταιρίες δεν θυμάμαι και πολλά πράγματα, δεν είχαμε μιλήσει και μαζί τηλεφωνικώς για το ποια είναι η θέση ακριβώς

-Για ρίζτε μια ματιά πάλι...Το γεγονός ότι πρόκειται για μια εταιρία που είναι στο ξεκίνημά της και περιμένει από τον άνθρωπο σε αυτή τη θέση να οργανώσει, να είναι ευέλικτος, να χτίζει το τμήμα και γενικά να αρχίσει από την αρχή πως ακούγεται σε εσάς που έχετε ήδη προχωρήσει σε μία καριέρα?

Αυτή είναι η δουλειά μου. Προϊστάμενος λογιστηρίου είναι αυτός που δίνει λύσεις εκεί που οι άλλοι δεν μπορούν να δώσουν και στην προηγούμενη εταιρία κάτι τέτοιο γινόταν.

-Επειδή λέγατε πως θα θέλατε να πάτε σε μία μεγάλη εταιρία.

Όχι μου αρέσουν οι προκλήσεις απλά θα ήθελα να υπάρχει η δυνατότητα να εξελιχτείς μετά. Στη συγκεκριμένη εταιρία που ήμουν επειδή ήμουν Έλληνας μόνο οι Ιταλοί είχαν καταφέρει να πάνε στα κεντρικά δεν υπήρχε κάποια άλλη θέση να πας πιο ψηλά. Στην Ελλάδα θέση οικονομικού διευθυντή δεν προδιαγραφόταν για τα επόμενα δέκα χρόνια τουλάχιστον και στο εξωτερικό επειδή υπήρχε μία μετακίνηση μέσα στον όμιλο μόνο αν ήσουν Ιταλός τουλάχιστον υπήρχε μία δυνατότητα να βρεθείς στη Σουηδία, δεν υπήρχε άλλη δυνατότητα. Αν υπάρχει μία τέτοια δυνατότητα θα με ενδιέφερε μία πρόκληση δεν μου αρέσει να κάνω τα ίδια ακριβώς πράγματα

-Η αλήθεια είναι ότι ο άνθρωπος που χειρίζεται αυτά τα θέματα είναι Καναδός και έχει έρθει για να στησει κάπως την κατάσταση και δεν σκοπεύει να μείνει εδώ στην Ελλάδα εσας σε αυτή τη θέση, οπότε αυτός που θα μπει στη θέση έχει δυνατότητες και να εξελιχθεί σχετικά σύντομα και σε θέση οικονομικού διευθυντή. Από αυτής της άποψης σίγουρα υπάρχει εξέλιξη αλλά το σημαντικότερο είναι ότι θέλουμε κάποιον ο οποίος θα αναλάβει την κατάσταση όπως είναι τώρα

και να την εξελίξει λίγο καλύτερα. Υπάρχουν δηλαδή κάποια άτομα αυτή τη στιγμή στο λογιστήριο, υπάρχουμε και εμείς σαν εταιρία που τους βοηθάμε στο λογιστήριο αλλά θέλουμε να οργανώσουμε λίγο καλύτερα την κατάσταση εσωτερικά πλέον. Υπήρχε κάποιος άλλος που υπήρχε στη θέση του οικονομικού διευθυντή αλλά αποχώρησε από την εταιρία και είναι σε μία φάση αναδιοργάνωσης όλο αυτό το τμήμα και θέλουν ουσιαστικά κάποιον ο οποίος θα αναλάβει την κατάσταση και θα λειτουργεί ως γέφυρα των εδών με έξω. Να πάμε λίγο στην εργασιακή σας εμπειρία λοιπόν. Μου είπατε ότι είχατε υπαλλήλους κλπ. Έχετε συμμετάσχει στην πρόσληψη ή την απόλυση υπαλλήλων

Για λογιστήριο ναι για πωλητές και για γραμματεία όχι. Πως ήταν αυτή η εμπειρία?

Στην... είχα την ευκαιρία να κάνω πολλά interviews για να βοηθήσω το διευθυντή οπότε τα πρώτα πράγματα όσον αφορά το χαρακτήρα ποιος είναι τι κάνει όλα αυτά

-Εσείς λοιπόν σε κάποιους υφισταμένους σας τι θα ψάξετε να βρείτε? Τι είναι αυτό που θα σας κάνει?

Στο λογιστήριο, φιλότιμο

-Πιστεύετε ότι οι γυναίκες τα καταφέρνουν καλύτερα στο λογιστήριο? Ποια είναι η άποψή σας?

Όχι δεν πιστεύω, δεν κάνω διαχωρισμούς σε άντρες και γυναίκες. Είναι ανάλογα το άτομο, την προσωπικότητά του το χαρακτήρα του

-Αρα το νούμερο ένα που θα ψάχνετε θα ήταν το φιλότιμο έτσι?

Ναι το φιλότιμο γιατί ξέρετε κάτι? Επειδή είναι τέτοια η φύση της εργασίας, δεν ξέρω αν έχετε σχέση με το οικονομικό περιβάλλον, είναι τέτοια η φύση της εργασίας και έχει κάποιες δυσκολίες κάποια ρουτίνα και καθημερινότητα και ο άλλος πρέπει να θέλει να το κάνει να θέλει να βοηθήσει να θέλει αν προσπαθήσει. Σαφώς και πρέπει να έχει και κάποια άλλα πράγματα αλλά αν έχει φιλότιμο μπορεί και να είναι εντάξει με το περιβάλλον του, να μη χρειαστεί να πιέσεις.

-Έχει χρειαστεί να απολύσετε κάποιον σαν υφιστάμενο σας?

Μία φορά

-Πως ήταν αυτή η εμπειρία?

Κοιτάζτε η συγκεκριμένη κοπέλα ήταν αποφασισμένη να φύγει ήθελε να φύγει και απλά ήθελε να πάρει τα λεφτά της αποζημίωσης οπότε το μόνο που πειράχτηκα ήταν που δεν ήρθε να μου το πει γιατί σας είπα έχω ανοιχτές σχέσεις με ανθρώπους μου απλά έπρεπε να μου πει, ξέρεις κάτι ρε Γιώργο θέλω να πάρω τα λεφτά της αποζημίωσης ούτε στην εταιρία να δημιουργήσει πρόβλημα ούτε στις σχέσεις μας. Μπορούμε κάλλιστα να πούμε μεταφέρει το αίτημα στο γενικό αν η εταιρία μπορεί ούτως ή άλλως, δηλαδή υπάρχει η δυνατότητα κάποιες εταιρίες από τη στιγμή προκειμένου να έχουμε προβλήματα τώρα και για ένα μισθό που μιλάγαμε

-Αν λοιπόν σας κάναμε πρόταση και πάτε σε αυτή την εταιρία και σας πάρουνε ποιες θα ήταν οι πρώτες κινήσεις που θα κάνατε?

Να γνωρίσω την εταιρία

-Και αν σας λέγανε να στήσετε ένα τμήμα

Καταρχήν καταλαβαίνω από τις ερωτήσεις που μου κάνετε ότι θα ήμουν προϊστάμενος οπότε θα γνώριζα το τμήμα και μετά θα προσπαθούσα να γνωρίσω την εταιρία. Σε δύο μέρες θα είχα βγάλει τα πρώτα 2-3 πράγματα

-Αν ρωτούσαμε συναδέλφους σας υφισταμένους σας στις εταιρίες από όπου έχετε περάσει πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?

Πολύ εργατικό τελειομανή αγχωμένο λίγο με αυτό που κάνω να βγει στην ώρα του

-Κάποια κριτική που έχετε ακούσει?

Κάποια κριτική. Δίνω μεγάλη σημασία και στη λεπτομέρεια δηλαδή μια σειρά σας είπα ότι ασχολούμουν με το reporting . Κάποια από τα report τα έπαιρνα έτοιμα από το υποκατάστημα από το βοηθό. Υπάρχουνε μετά από τόσα χρόνια που ήμουνα εκεί όταν το report ήταν έτοιμο για να πάνε για balance sheet και μετά προχώρησε και έγινε τα ήξερα πάρα πολύ καλά υπάρχουν σημεία ποιος θα δει τι γιατί είχανε περάσει και τρεις οικονομικοί διευθυντές όσο ήμουνα εγώ στην εταιρία από τη Σουηδία είχαν περάσει τρεις οικονομικοί διευθυντές που με έλεγχαν ήξερα ποια σημεία ας πούμε ποια σημεία ήταν σημαντικά και ποια δεν θα τα τσεκάρουνε. Παρά ταύτα αν υπήρχε κάποιο σημείο που

καταλάβαινα ότι υπήρχε λάθος παρότι κανείς δεν θα το 'βλεπε θα ήθελα να ήταν όλα σωστά οπότε εκεί υπήρχαν κάποιες παρατηρήσεις που ίσως να μη χρειαζόταν να είναι τόσο έντονες. Δηλαδή με ενδιέφερε να βγει μία σωστή δουλειά άσχετα αν αυτό θα ελεγχθεί από κάποιον ή όχι.

-Γενικά έτσι έχετε διαφωνήσει ποτέ έτσι με προϊστάμενους σας?

Διαφωνία όχι για ποιο λόγο να υπάρξει? Είχα διαφωνήσει βέβαια όσον αφορά απόψεις και αντιλήψεις πάνω στα οικονομικά υπήρχαν κάποια γραμμάτια στη λειτουργία του υποκαταστήματος το οποίο ακόμα πιστεύω ότι δεν έπρεπε να γίνει γιατί επιβαρύνει τα έσοδα της εταιρίας. Δηλαδή όλοι οι άνθρωποι δουλεύουνε για να καλύψουνε τη διαφορά του υποκαταστήματος, έβγαιναν βέβαια κέρδη αλλά θα 'πρεπε πιστεύω τι γίνεται τώρα. Αυτή είναι μία ελληνοκαναδική εταιρία στην Ελλάδα. Εσύ αν εδώ σας είπα δεν είχαμε οικονομικό διευθυντή. Είσαι εδώ υπεύθυνος περί των οικονομικών αν σε ρωτήσουν κάτι θα πρέπει να έχεις το θάρρος να τους πεις κύριοι εγώ πιστεύω αυτό το πράγμα για 1,2,3,5,10 λόγους. Η απόφαση θα είναι δικιά τους βέβαια. Αλλά πρέπει να έχεις την άποψή σου και όχι να πεις. Α θέλουν αυτό το πράγμα οπότε οπωσδήποτε πρέπει να πω και εγώ αυτό που περιμένουν να ακούσουν. Αυτό είναι καλό αν είσαι διπλωμάτης αλλά από εκεί και πέρα αν είσαι στην εταιρία και την πονάς αν είναι λίγα άτομα εγώ πιστεύω ότι αυτό πρέπει να γίνει αιτιολογημένα βέβαια έτσι. Η απόφαση είναι δικιά τους και βέβαια και μόνο και άμα σου πούνε ξέρεις κάτι να πας να ανοίξεις υποκατάστημα και βέβαια να πας να το ανοίξεις αλλά να έχεις τη δύναμη, το θάρρος το ανάστημα να τους πεις παιδιά εγώ πιστεύω αυτό το πράγμα για αυτούς τους 5-10 λόγους

-Μάλιστα. Εσείς από έναν προϊστάμενο τι περιμένετε? Πως θα θέλατε να είναι δηλαδή

Θα θελα μετά από κάποιο χρονικό διάστημα να καταλάβει τη δουλειά που κάνω και να την εκτιμήσει

-Χρειάστηκε να κάνετε αρκετές αλλαγές στον τρόπο λειτουργίας της ABS εδώ πέρα που ήσασταν και πολλά χρόνια?

Σκεφτείτε ότι όταν πήγα εγώ είχε μόνο χειρόγραφα και οργανώθηκε το τμήμα έγινε on line με το υποκατάστημα και να συντονίζεις έτσι όλο το τμήμα ήταν λίγο δύσκολο

-Συνολικά ήταν 11 άτομα στην εταιρία, μαζί με το υποκατάστημα?

Μαζί με το υποκατάστημα

-Ο τζίρος σας έτσι τι ήτανε

..... ήταν ο τελευταίος ισολογισμός που υπέγραψα

-Έχετε αποτύχει ποτέ σε κάτι?

Όσον αφορά το θέμα της δουλειάς? Τουλάχιστον δεν έχω μετανιώσει ποτέ για ότι έχω κάνει. Μπορεί να ακούγεται εγωιστικό ή ...δεν έχω μετανιώσει μ' αρέσανε

-Έχετε κάνει κάποιο λάθος που να έχει στοιχίσει στην εταιρία ή σε εσάς?

Λάθος όχι δεν έχω κάνει αλλά βέβαια κοιτάζτε η εταιρία που ήμουνα προϊστάμενος είχε ελεγχθεί φορολογικά είχε ελεγχθεί από το ΙΚΑ και είχε ελεγχθεί από τα 2 από τα 3 επικουρικά ταμεία που είχαμε. Μόνο ένα επικουρικό ταμείο δεν είχε έρθει σε όλα τα άλλα δεν φάγαμε ούτε ένα πρόστιμο όλα κανονικά οπότε δεν θεωρώ ότι έχω κάνει κάποιο λάθος που να έχει στοιχίσει στην εταιρία

-Συνήθως όταν κάνετε meetings κλπ ή είστε μαζί με άλλα στελέχη της εταιρίας για να λύσετε κάποια θέματα τι ρόλο παίρνετε?

Κοιτάζτε εγώ ήταν μικρή η εταιρία οπότε λίγο την πονάς, λες την άποψή σου. Από εκεί και πέρα διαφωνίες υπάρχουν αλλά μπορείς κάλλιστα να μεταδώσεις αυτό που πιστεύεις αρκεί αν έχεις τα κατάλληλα επιχειρήματα για να πείσεις και τον άλλο γιατί κι ο άλλος δεν θα θέλει να το κάνει. Μία υφιστάμενη κατάσταση είναι δύσκολο να αλλάξει οπότε κάτι πρέπει αν πεις να τον πείσεις εννοώ να αλλάξει μία στάση

-Συνήθως έτσι με τι ανθρώπους συνεργάζεστε καλύτερα, τι είδους ανθρώπους τι χαρακτήρες?

Κοιτάζτε είσαι υποχρεωμένος να συνεργάζεσαι με όλους καλά, δεν κάνεις επιλογές είσαι σε μία εταιρία έχεις κάποια άτομα προϊστάμενους, κάποια άτομα υφισταμένους με όλους πρέπει να τα πας καλά. Ένα σκαλί αν μη λειτουργήσει καλά δεν λειτουργεί καλά μία εταιρία οπότε τα πας καλά με όλους ανεξαιρέτως.

-Γενικά έτσι με τους εξωστρεφείς ή με τους εσωστρεφείς τα πάτε καλύτερα?

Με όλους τα πήγαινα καλύτερα, τουλάχιστον με όλους τους υφισταμένους μου

-Εσείς πως θα χαρακτηρίζατε τον εαυτό σας?
Δύσκολα!

-Το δύσκολο αυτό που πάει?

Στο ότι ζητάω πολλά όσον αφορά τη δουλειά δηλαδή πώς να στο πω θέλω αν είναι όλα σωστά θέλω να είναι όλα τέλεια όσον αφορά το λογιστήριο

-Συνήθως σε αυτές στις απαιτήσεις σας δέχεστε παράπονα πως σας αντιμετωπίζουν?

Κοιτάζτε όταν ο άλλος πρέπει να δουλέψει παραπάνω και είναι λίγο... απλά καταλαβαίνουνε το λόγο που το κάνω

-Θεωρείτε ότι είστε εξίσου δύσκολος σε ένα εργασιακό περιβάλλον και στο να σας ικανοποιήσουνε?

Τι εννοείτε οικονομικά?

-Όχι γενικώς σαν άνθρωπος. Όπως είστε απαιτητικός από τους υφισταμένους αν είστε και από του προϊσταμένους

Κοιτάζτε απαιτητικός δεν είμαι αλλά τώρα μια αναγνώριση. Εγώ τώρα στη συγκεκριμένη εταιρία που μάλλον για αυτή μιλάμε που ήμουνα προϊστάμενος λογιστηρίου υπέγραφα τον ισολογισμό είχα δικαίωμα υπογραφής στις επιταγές σε μία βραδιά θυμάμαι πήρα 200.000€ δάνειο τηλεφωνικώς επειδή ήξερα το άτομο που μιλάω στην τράπεζα. Κάποια πράγματα είτε σου αναγνωρίζονται είτε δεν σου αναγνωρίζονται. Το γεγονός ότι κρατάς μία εταιρία μόνος σου ή όταν είχε κάποιο πρόβλημα υγείας ο γενικός διευθυντής και ήμουνα μόνος μου πίσω ε μετά δεν θα ήταν μία αχарιστία να σου πει εντάξει και τι έγινε, σκέφτεσαι να φύγεις κάποια πράγματα δεν καταλαβαίνουν. Δεν θεωρώ ότι είμαι δύσκολος όχι

-Όταν αποφασίσατε να φύγετε έγινε κάποια αντιπρόταση για να σας κρατήσουν κάτι

Έπαιρνα καλά λεφτά δεν είπα ότι δεν έπαιρνα καλά λεφτά,

-Για το θέμα εξέλιξης καθαρά

Ναι και σας είπα εγώ επέλεξα τον αντικαταστάτη μου

-Με τις προθεσμίες και αυτά φαντάζομαι μιας και είστε τελειομανής και τέτοια

Εντάξει τα πάω καλά

-Άγχος πίεση

Ναι υπάρχει

-Αν τελικά τη χάσουμε την προθεσμία αν και δεν έφταιγε το δικό μας το κομμάτι απλά κάποιος άλλος δεν τελειώσει το δικό του το κομμάτι

Δεν έχω χάσει καμία προθεσμία, μπορεί αν ακούγεται λίγο παράξενο αλλά επειδή ήταν πολύ σημαντικό στον όμιλο δεν έχω χάσει προθεσμία

-Με τα ωράρια

Όχι ψέματα μία φορά είχα χάσει αλλά ήταν θέμα λογισμικού και μόνο. Οπότε είχα ρωτήσει 2 μέρες πιο πριν και τώρα που το θυμήθηκα άλλη μία φορά που

-Τα βγάζετε σιγά - σιγά

Όχι είμαι ειλικρινής εντάξει. Είχα ατύχημα είχα σπάσει το πόδι μου και ήμουνα με πατερίτσες, με πήρανε και βγάλαμε μία μέρα μετά πάλι

-Με τα ωράρια αν είναι έτσι πολλές οι ώρες κλπ

Δεν έχω πρόβλημα αρκεί να υπάρχει κάποιος λόγος έτσι

-Έτσι υποχρεώσεις είστε...

Αυτό να το διευκρινίσω λιγάκι, αν χρειαστεί να δουλέψω έχω το reporting και πρέπει να βγει σε κάποιες ημερομηνίες δεν με πειράζει να καθυστερήσω 2-3- ώρες 5-10 τώρα αν είναι να πάω να δουλέψω κάπου και να πρέπει να κάνω εντύπωση να κάθομαι μία ώρα παραπάνω μόνο για να την καθίσω αυτό είναι κάτι που τώρα πλέον δεν το κάνω και ούτε πρόκειται να το κάνω. Δηλαδή αν

χρειαστεί για κάποιο έργο να μείνω πάνω από το δωρο να το κάνω και όσες φορές χρειαστεί αλλά να μου πεις ξέρεις κάτι θα μένεις 2 ώρες παραπάνω γιατί πρέπει να δείχνεις κάποια πράγματα δεν πρόκειται να το κάνω

-Γενικά έχετε έτσι κάποιες υποχρεώσεις βλέπω εδώ είστε άγαμος
Ναι

-Όταν έχετε να κάνετε με δύσκολους με αγενείς με δύστροπους ανθρώπους πως τους αντιμετωπίζετε?
Δύστροποι τόσο στο περιβάλλον της εταιρίας είναι λίγο δύσκολο

-Αν είναι κάποιος ο οποίος φωνάζει πολύ? Όχι σε εσάς απλά είναι φωνακλάς
Ε αυτούς δεν τους φοβάσαι, τους άλλους φοβάσαι. Αυτός που φωνάζει ότι έχει να πει το λέει και είναι και μπροστά σου συνήθως

-Για εσάς πως λειτουργεί ο ανταγωνισμός όταν υπάρχει σε μία εταιρία?
Θετικά όπως σε όλους, σε όλους τους τομείς της ζωής εννοώ

-Αν κάποιος μεταχειρίζεται δόλια μέσα για να πετύχει τους σκοπούς του και το καταλάβετε?
Κοιτάξτε δεν θα μου άρεσε κάτι τέτοιο να το δω, θα με πίκραине αλλά αυτό δεν σημαίνει ότι δεν υπάρχουν τέτοια πράγματα νομίζω καλώς ή κακώς υπάρχουν

-Είχατε αντιμετωπίσει ποτέ κάποιο πρόβλημα με συνάδελφό σας γενικώς μιλάω τώρα
Στη συγκεκριμένη εταιρία που ήμουν, ήμουν μόνος μου δεν είχα

-Γενικότερα έτσι πρόβλημα συμπεριφοράς με κανέναν καμιά παρεξήγηση ή κάτι τέτοιο, θυμάστε κάτι?
Τώρα κάτι σημαντικό δεν θυμάμαι

-Αν υποπέσει στην αντίληψή σας ή κάποιος συνάδελφός σας ή υφιστάμενος σας εκμυστηρευτεί ότι έχει κλέψει πράγματα ή δεδομένα της εταιρίας τι θα κάνατε?
Δεδομένα της εταιρίας? Και τα έχει χρησιμοποιήσει για κάποιο λόγο οικονομικό φαντάζομαι δίνω εγώ κάποιο παράδειγμα ότι δουλεύουμε και έχω πάρει κάποια στοιχεία της εταιρίας και τα έχω πουλήσει στον ανταγωνιστή της ή κάτι τέτοιο

-Έπεφτε στην αντίληψή σας
Οικονομικό θέμα και ήταν υφιστάμενος μου ή προϊστάμενος μου?

-Ας πούμε και τις δύο περιπτώσεις
Δεν ξέρω είναι κάτι που θέλει σκέψη. Πρέπει να μπει μέσα στην εταιρία να καταλάβεις το νόημα να καταλάβεις γιατί το έκανε. Φαντάζομαι όμως ότι σαν πρώτη σκέψη δεν θα 'είχε θέση μέσα στην εταιρία το συγκεκριμένο άτομο

-Αν τελικά η θέση που σας προτείνουμε και ευδοκιμήσουν τα πράγματα και σας πάρουν τελικά δεν ανταποκρίνεται σε αυτό που έχετε στο μυαλό σας τι θα κάνετε?
Θα το παλέψω. Καταρχήν δεν έχω κάτι στο μυαλό μου και δεν έχω κάτι συγκεκριμένο δεν το έχω συγκεκριμενοποιήσει απόλυτα γιατί μετά θα απογοητευτείς. Πας να κάνεις ένα ξεκίνημα

-Πιστεύετε ότι υπάρχει κάτι που δεν έχουμε συζητήσει ή δεν μας έχετε αποκαλύψει κάτι που το θεωρείται σημαντικό και το οποίο θα μπορούσε να επηρεάσει την απόφασή μας να σας προτείνουμε σε μία δεύτερη συνέντευξη?
Δεν έχω να προσθέσω κάτι αλλά είμαι ανοιχτός να εσείς θέλετε να μου κάνετε κάποια ερώτηση αν εσείς θεωρείτε ότι κάτι δεν έχουμε πει

-Γιατί να επιλέξουμε εσάς για μια τέτοια θέση?
Αφού έχει το όνομά μου!!!

-Που το λέει?
Για δες με κεφαλαία γράμματα!!!

-Με βάση την προϋπηρεσία σας και αυτά που έχετε κάνει μέχρι σήμερα που θα υπολογίζατε έναν ικανοποιητικό μισθό για μία τέτοια θέση με όσα σας έχουμε περιγράψει μέχρι στιγμής?
Σε μεικτές αποδοχές 2.500€

-Με τα αγγλικά πως τα πάτε?
Αρκετά καλά

-Μιλούσατε, έχετε proficiency?
Ναι όλα μου τα geront στο εξωτερικό ήταν στην αγγλική. Οι Σουηδοί μιλάνε πολύ καθαρά καμία σχέση με Γερμανούς Γάλλους γιατί τους Ιρλανδούς δεν τους καταλαβαίνεις με τίποτα

-Γιατί εδώ πέρα η επαφή σας στα αγγλικά θα είναι καθημερινή
Ναι δεν έχω κάποιο πρόβλημα και ειδικά σε οικονομική ορολογία. Βέβαια πρέπει να μάθεις την ορολογία του κλάδου

-IAS IFRS έχετε κάνει?
Κοιτάξετε στη μητρική εταιρία ήταν υποχρεωμένοι, εδώ στην Ελλάδα λόγω του μικρού όγκου όπως σας είπα δεν ακολουθούσαμε

-Άρα τα έχετε ξανασυναντήσει έχετε κάνει κάτι αντίστοιχο?
Όχι σε προηγούμενη εταιρία όχι

-Δεν έχω εγώ κάτι άλλο να ρωτήσω, νομίζω ότι για μία πρώτη συνέντευξη καλύψαμε αρκετά θέματα...

Συνέντευξη 10η

-Συμφωνείτε με την μαγνητοσκόπηση?

Ναι, ναι

-Δεν έχετε πρόβλημα έτσι?

Όχι. Τα 15 λεπτά της δόξας που λένε?

-Δεν πρέπει να αναφερθούμε στο όνομα. Καταγωγή έτσι?

Ιταλική. Πατέρας Ιταλός μητέρα Ελληνίδα.

-Έχετε μεγαλώσει που?

Το μεγαλύτερο διάστημα εδώ.

-Πως ακριβώς θέλετε να μας πείτε? Γεννηθήκατε εδώ, γεννηθήκατε έξω? Πως?

Γεννήθηκα έξω Ιταλία, μετά λόγω εργασίας του πατέρα μου ήρθαμε εδώ, ήταν και η μητέρα Ελληνίδα και συζητούσαν πάντα αυτό το ενδεχόμενο. Εδώ στην Ιταλική σχολή έκανα το σχολείο

-Εδώ γράφετε γεννηθήκατε Αθήνα

Α...μήπως το χω κάνει λάθος, μπορεί να το χω κάνει λάθος

-Και λέει ότι σπουδάσατε στην Αθήνα

Αυτό είναι η σχολή που λέω, το Ιταλικό σχολείο στην Αθήνα. Όταν γεννήθηκα στη Ρώμη και ήρθα σε μικρή ηλικία εδώ πέρα, πριν ακόμα ξεκινήσω το σχολείο δηλαδή 1^η δημοτικού ξεκίνησα στην Ιταλική σχολή όπως αναφέρω.

-Η Ιταλική σχολή αυτή που είναι τι?

Είναι πώς να σας πω, στα Πατήσια στον Αγ. Ελευθέριο

-Και κανονικά ήταν σαν να παρακολουθείς ένα Ιταλικό σχολείο δηλαδή?

Ναι κανονικά υπάρχει ένα τμήμα για τους Ιταλούς και υπάρχει και ένα τμήμα για τους Έλληνες νομίζω Λύκειο αν θυμάμαι καλά, παιδιά που θέλουν να πάνε για σπουδές μετά στην Ιταλία. Εγώ ήμουν από το δημοτικό στο Ιταλικό ως πούμε department.

-Άρα και τα Ιταλικά σας και τα Ελληνικά είναι στο ίδιο επίπεδο θα λέγαμε

Ναι, ναι. Ε μετά το σχολείο έφυγα στη Ρώμη ξανά όπου ξεκίνησα εκεί σπουδές στο Πανεπιστήμιο της Ρώμης τις οποίες όμως δεν τις τελείωσα γιατί άρχισα να δουλεύω και έπεσα με τα μούτρα στη δουλειά και μου άρεσε πιο πολύ

-Δουλέψατε στη Ρώμη δηλαδή

Ναι στη Ρώμη, αλλά μη φανταστείτε τίποτα σε ένα τουριστικό γραφείο ήμουν δεν το θεωρώ κάτι σημαντικό ας πούμε, δεν το γράφω κιόλας

-Τι είχατε επιλέξει αρχικά?

Οικονομικά, οπότε μετά όταν κατάλαβα ότι δεν πρόκειται να αποφοιτούσα ποτέ γύρισα πίσω και γράφτηκα το 93 νομίζω στο Deree στο τμήμα Accounting & Finance

-Τι πιστεύετε ότι είναι αυτό που παθαίνουνε στην Ιταλία όσοι πηγαίνουνε και τις σπουδές τους τις επεκτείνουνε?

Α δεν ξέρω. Είναι γίνεται συχνά?

-Είναι φαινόμενο βέβαια. Ειδικά για την Ιταλία

Περνάνε καλά μάλλον, δεν ξέρω

-Είναι ο τρόπος ζωής

Ε μάλλον ο τρόπος ζωής θα είναι. Αλλά εγώ όχι ότι διασκέδαζα δούλευα αλλά επειδή ήταν η πρώτη φορά που το έκανα το διασκέδαζα που δούλευα πρώτη φορά στη ζωή μου

-Στο τουριστικό γραφείο ε?

Στο τουριστικό γραφείο ναι

-Και μετά στην Ελλάδα Degree Accounting & Finance

Ναι 4 χρόνια και ξεκίνησα μετά σε μία εταιρία του Ν. 89 όταν αποφοίτησα και ήμουν στο λογιστήριο το αναφέρω εκεί...α θα τα χω σβήσει κρατάω σε μία σελίδα πάντα το βιογραφικό

-Δεν είναι απαραίτητο

Έχω ακούσει ότι είναι καλό να είναι συμπυκνωμένο

-Μέχρι 2 πάντως είναι εντάξει δεν

Και έχω πάρει και θετικά comments σε μερικά interviews ότι α μπράβο το έχετε σε μία σελίδα. Έστω το 98 ξεκίνησα στη...εταιρία του Ν. 89 Λιβανέζικη που ασχολείται με το εμπόριο τροφίμων κατεψυγμένα και κονσέρβες και ήμουν στο Λογιστήριο οπότε έκανα το cash flow της εταιρίας καθημερινά τι ανάγκες υπήρχανε και βοηθούσα στο reporting στη μαμά εταιρία στο Λίβανο

-Σε τι γλώσσα εκεί ήτανε?

Στα αγγλικά το κάναμε. Εντάξει ήταν μικρή η εταιρία αυτή δεν είχα μεγάλο περιθώριο για...το παιδί που ήταν εκεί πέρα ο Διευθυντής ας πούμε είναι εκεί ακόμα και σήμερα ήμασταν σχεδόν ίδια ηλικία οπότε δεν είχα έτσι μετά από 1,5 χρόνο περίπου έφυγα και ξεκίνησα στην...

-Εκεί πως τη βρήκατε τη δουλειά?

Από αγγελία στην εφημερίδα. Προσελήφθη Αύγουστο νομίζω

-Η διαδικασία εκεί πως ήταν? Συνεντεύξεις?

Της πρόσληψης? Ο διευθυντής HR νομίζω εκεί γίνανε όλα την ίδια μέρα. Ο διευθυντής Finance IT που ήταν ο ίδιος και για τα 2 και μετά ο διευθυντής λογιστηρίου. Και τη δεύτερη φορά που πήγα απλά μου κάνανε την πρόταση και την αποδέχτηκα

-Τεστ και τέτοια πράγματα δεν περάσατε?

Όχι, όχι. Φαντάζομαι θέλανε κάποιον γρήγορα τι να σας πω

-Και εκεί πέρα καθίσατε 2 χρόνια?

Εκεί πέρα είχα την ατυχία με το που πήγα να αρχίσει συζητήσεις συγχωνεύσεων πωλήσεων κλπ όπου και έγινε μετά από ένα χρόνο που ήμουν εκεί μας εξαγόρασε η shell, εγώ συνέχισα βέβαια στην εταιρία της shell για να πω γιατί η Texaco ΑΕ έσπασε σε πολλά κομμάτια το κομμάτι το retail των πρατηρίων το πήρε η shell, έμεινε όμως η Texaco η ... η οποία υπάρχει και σήμερα και η fam που είναι το κομμάτι της ναυτιλίας εγώ συνέχισα για ένα χρόνο στη shell όπου εργάστηκα για τη συγχώνευση όπου εργάστηκα για να φεύγουν όλα σε ένα σύστημα κλπ και αφού τελείωσα αυτό το project και η πρόταση που μου κανε η shell δεν με ενδιέφερε και βέβαια είχα κρατήσει επαφές με τους πρώην συναδέλφους από την Texaco και τη Fam πήγα στην FAM όπου είμαι ακόμα και σήμερα

-FAM εννοείτε

Fuel and Marine marketing

-Είναι μία εταιρία θυγατρική της chevron από ότι καταλαβαίνω

Ναι, ναι chevron είναι μία εταιρία αμερικάνική η μαμά εταιρία και υπάρχει η Texaco υπάρχει η FAM

-Πόσα άτομα

Στην Ελλάδα στη FAM, είμαστε 25 -27 κάπου εκεί

-Όπου εκεί τι κάνετε?

Κάνουμε το reporting εκεί βασικά και παράλληλα παρακολουθώ αποθήκες αποθέματα και μέχρι ενός σημείου intercompany λογαριασμούς, για κάποιους λογαριασμούς που χειρίζομαι εγώ δηλαδή το intercompany το παρακολουθώ εγώ. Υπάρχει και άλλος συνάδελφος

-Έχετε υφισταμένους?

Όχι υπάρχει ένας διευθυντής λογιστηρίου και είμαστε 3 λογιστές

-Εσείς αναφέρεστε στο διευθυντή?

Στο διευθυντή μάλιστα. Επειδή είναι μικρή είμαστε 25 άτομα δεν έχει μεγάλη ιεραρχία

-Ο οποίος με τη σειρά του μετά αναφέρετε ξέρετε που?

Λοιπόν αναφέρετε μέχρι πρότινος δηλαδή μέχρι 31/12 στη regional finance που είναι στο Λονδίνο για την FAM αλλά επειδή τα 2 απομεινάρια που ανέφερα πριν τα ενώνουμε πάλι και μάλλον θα γίνουμε chevron Hellas κάποια στιγμή ο διευθυντής μου έχει αναλάβει και την Texaco που είναι στον Ασπρόπυργο και αυτή η αλλαγή επέφερε και αλλαγή του διευθυντή του ο οποίος είναι ένας Ισπανός

-Οι εργασίες που κάνετε οι λογιστικές είναι στα αγγλικά?

Αυτά που κάνω εγώ το reporting ναι βέβαια στα αγγλικά, οι επικοινωνίες με Αμερική. Το reporting πάει Αμερική όχι Αγγλία

-Διεθνή λογιστικά πρότυπα τέτοια πράγματα?

Εμείς εδώ σαν γραφείο ακολουθούμε την Ελληνική νομοθεσία και από εκεί και πέρα US-GAAP για να καταλάβετε κάνουμε lifo το οποίο lifo βάσει διεθνών προτύπων δεν προτείνεται, δεν συστήνεται

-Έχετε μπει καιρό σε αυτή τη διαδικασία να ψάχνετε την αγορά να κάνετε μια μετακίνηση?

Θα λεγα το τελευταίο εξάμηνο περίπου?

-Και έτσι πως το αποφασίσατε μετά από τόσο καιρό που έχετε εδραιωθεί φαντάζομαι

2 οι λόγοι ο πρώτος είναι η συγχώνευση θα σημαίνει μετεγκατάσταση στο Σκαρμαγκά, θα σημαίνει καθημερινό πήγαινε έλα εκεί πέρα και 2^ο το χρηματικό, μπορεί να ακούγεται λίγο περίεργο αλλά πετρελαϊκές εταιρίες είναι λίγο κακοπληρωτές

-Εννοείται ότι γενικά οι μισθοί είναι χαμηλοί ή ότι σήμερα πληρώνουν αύριο?

Όχι ότι είναι χαμηλοί μισθοί

-Χαμηλοί γενικά και στο εξωτερικό, σε σχέση με το πώς πληρώνει η ίδια εταιρία έξω ή σε σχέση με το πώς είναι η εταιρία αυτή σε σχέση με άλλες που κυκλοφορούν στην Ελλάδα

Σε σχέση με άλλες που κυκλοφορούν στην Ελλάδα αλλά γίνονται έρευνες και σε σχέση με το εξωτερικό. Προσπαθούν έτσι να μειώσουν το κόστος λειτουργίας και να έχουν περισσότερα κέρδη

-Που προσανατολίζεστε τώρα, σε τι εταιρίες?

Πάντα σε θέματα financial reporting επειδή είμαι ξένος υπήκοος, έχω ξένο διαβατήριο οι σπουδές μου δεν μου επιτρέπουν να έχω άδεια υπογραφής α' λογιστού κλπ δεν μπορώ να το παλέψω για θέσεις διευθυντή λογιστηρίου οπότε κοιτάω για θέσεις reporting, budgeting financial analysis σε αυτό το κομμάτι που σχετίζεται πιο πολύ με communication με το εξωτερικό

-Ένα που βλέπω εδώ MBA

Αυτό το έκανα εδώ

-Α εδώ ήταν παράλληλα με τη δουλειά . Ήταν part time?

Ναι

-Για την εταιρία έχετε ακούσει κάποια πράγματα ξέρετε?

Όχι

-Η αγγελία ας πούμε πως απαντήσατε, πως σας τράβηξε το ενδιαφέρον και απευθυνθήκατε σε εμάς?

Ήταν η θέση που ήταν financial accountant και μετά ήταν ότι είναι Καναδέζικη η εταιρία αν θυμάμαι είναι και η γυναίκα μου Καναδέζα όχι ότι αυτό ήταν απλά σύμπτωση

-Η σύζυγος σας έχει πει τίποτα για τα έχει ταξιδέψει ποτέ?

Όχι, δεν μου είπε όχι δεν έχει ταξιδέψει μάλλον

-Τι περιμένετε ότι θα περιλαμβάνει μια τέτοια θέση, πως τη φαντάζεστε?

Πάνω κάτω θα έλεγα ότι κάνω και τώρα. Δηλαδή θα έλεγα ότι μετά από πόσα χρόνια από το 99 που είμαι στην Texaco 7 χρόνια πια στα πετρέλαια δεν πιστεύω ότι έχω δει πολλά πράγματα γιατί έχω λάβει μέρος και σε project τα οποία ξεφεύγουν τελείως από τα λογιστικά το οικονομικά και πιστεύω

ότι έτσι έχω μία καλή οπτική άποψη της λειτουργίας της επιχείρησης. Φαντάζομαι και επειδή είναι ξένη εταιρία να είναι στο ίδιο μήκος κύματος με αμερικάνικες

-Σχετικά με τη διοίκηση προσωπικού μου είπατε δεν είχατε κάποιον υφιστάμενο ή κάτι τέτοιο
Είχα μόνο κατά τη διάρκεια αυτού του έτους 2000-1 που ήμασταν με τη συγχώνευση Texaco & shell επειδή τότε είχε φύγει πολύ κόσμος από το λογιστήριο της Texaco επειδή δεν είχε πια μέλλον έτσι η shell είχε προσλάβει κοντράκτορες συμβασιούχους τους οποίους στους αναθέσανε σε όσους είχαμε απομείνει 2-3 πια από την Texaco και να μας βοηθούσανε στο κλείσιμο των βιβλίων και ότι άλλο έπρεπε να γίνει, για ένα χρόνο περίπου είχα βοηθούς υφισταμένους

-Είχατε συμμετοχή στην πρόσληψη αυτών των ατόμων?
Όχι αυτά ήταν κατευθείαν από τη Shell εμείς δεν είχαμε λόγο μας τους επιβάλλανε κατά κάποιο τρόπο

-Γενικά αυτή η εμπειρία από τη διοίκηση ατόμων πως ήτανε, ποιες ήταν οι δυσκολίες?
Αν σας πω ότι μέχρι σήμερα είμαστε φίλοι και συναντιόμαστε κανένα πρόβλημα. Γενικά είμαι ομαδικός

-Με ποιο τρόπο καταφέρνατε να αναθέτετε τις δουλειές και να είναι και συνεπείς στις υποχρεώσεις τους?
Με καλή επικοινωνία και συνεργασία. Βέβαια ήταν και τα παιδιά που θέλανε να βοηθήσουνε γιατί πιστεύανε ότι αν δείχνανε ένα καλό πρόσωπο θα είχαν και κάποιο μέλλον στην καινούρια εταιρία, οπότε φαντάζομαι είναι κάπως αμφίδρομο

-Έμεινε κάποιος από αυτούς μετά τη συγχώνευση?
Η μία η κοπέλα έμεινε ναι

-Σε απόλυση σας έχει ζητηθεί να συμμετάσχετε?
Όχι, δυσάρεστο όχι

-Σας έχει ανατεθεί να οργανώσετε κάποιο τμήμα από την αρχή?
Τμήμα εννοείται με προσωπικό έτσι?

-Ή να οργανώσετε κάποιο τμήμα κάποιες διαδικασίες εξ ολοκλήρου
Ναι σε projects που έχω πάρει μέρος και συνεχίζω να παίρνω μέρος πχ όταν έπρεπε να δουλέψουμε πρώτη φορά πάνω στα soks που κάναμε και έπρεπε να οργανωθούνε κάποια meetings στην εταιρία για να πάρω να συλλέξω πληροφορίες από όλα τα τμήματα, τι κάνουν, πως κάνουν τις δουλειές τους επίσης τι άλλο σε ένα άλλο project που είμαι λέγεται τι Greece coordination council είναι ένα συμβούλιο και από τις δύο εταιρίες και τη FAM & Texaco είναι οι manager που συζητάνε για τα θέματα πως θα έρθουν πιο κοντά οι δύο εταιρίες και είμαι γραμματέας σε αυτό το συμβούλιο πρέπει να οργανώνω αυτά τα meetings να περνάω στο προσωπικό τα minutes αυτών των meetings για ενημέρωση και σε 2 περιπτώσεις που είχαμε προσλάβει 2 κοπέλες για την τιμολόγηση που τις εκπαιδεύσα, τους έδειξα τη τιμολόγηση

-Ουσιαστικά εδώ υπάρχει ένα Καναδός CFO ο οποίος δεν υπολογίζει να μείνει εδώ έχει έρθει για να στήσει να το πούμε έτσι ένα τμήμα και μετά να αποχωρήσει. Ουσιαστικά αυτή η θέση θα έχει από κάτω κάποιους υφιστάμενους. Εσείς ποιες θα ήτανε οι πρώτες σας κινήσεις για να οργανώσετε το τμήμα σας?
Να τους γνωρίσω έναν, έναν να δω ο καθένας τι κάνει τα job description τις θέσεις που έχουν πόσο καιρό είναι εκεί, είναι καινούρια αυτή η εταιρία?

-Είναι 2 χρόνια
Γενικά να δω η πρώτη μου κίνηση θα ήταν να μάθω να μπω στο πνεύμα της εταιρίας τι κάνει ο καθένας, τι θα ήθελε να κάνει αν κάτι δεν του αρέσει

-Μάλιστα. Να πάμε λίγο στην εργασιακή σας εμπειρία. Αν ρωτούσαμε συναδέλφους σας προϊσταμένους σας πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?
Ο προϊστάμενός μου εντάξει πάντα έχει καλά λόγια να πει, δηλαδή χτες προχτές πότε ήταν πήρε τηλέφωνο ο παλιός διευθυντής της Texaco α μου λέει γεια σου...τι κάνεις μιλούσα με το Νώντα μου λέει όλο καλά για σένα δηλαδή ακούω γενικά έτσι θετικά και από συναδέλφους μου δεν είχα ποτέ έτσι κάτι αρνητικό όπως και εγώ δεν έχω για κείνους γενικά είμαστε καλή ομάδα

-Κάποια κριτική πάνω στη δουλειά σας?
Κριτική?

-Συμβουλές για κάποια πράγματα....
Συμβουλές ναι βέβαια

-Συνήθως για ποια πράγματα?
Για να γίνει κάτι πιο effective πιο efficient πιο effective

-Στον τρόπο λειτουργίας ή γενικά στο ίδιο το αντικείμενο αυτό καθαυτό?
Όταν λέτε τρόπο λειτουργίας?

-Στο διαδικαστικό κομμάτι ή στο ουσιαστικό κομμάτι?
Στο διαδικαστικό ναι στο τεχνικό κομμάτι εκεί εντάξει δεν είχα ποτέ εντάξει δεν

-Για ποια πράγματα έχετε διαφωνήσει με προϊσταμένους σας?
Με προϊσταμένους?

-Αυτό που μας είπατε ας πούμε για τα λεφτά το έχετε θέσει ποτέ?
Ναι έχει τεθεί και όχι από μένα μόνο από πολλούς συναδέλφους μου πάντα αυτό το καταλαβαίνω το management δηλαδή κοιτάω και τη δικιά τους την πλευρά δεν είμαι μονόπλευρος καταλαβαίνω ότι και εκείνοι θα θέλανε αλλά δεν είναι και στο δικό τους το χέρι 100%, δηλαδή αν δεν έρθει και μία εντολή από το εξωτερικό γιατί δυστυχώς δεν κάνουμε βήμα χωρίς εντολή από έξω. Έτσι και ο διευθύνων σύμβουλος εδώ που έχουμε πρέπει και αυτός με τη σειρά του κάπου να ρεπορτάρει οπότε..

-Να υπάρχει διαφορετική άποψη σε κάτι κάποια άλλη πρόταση από εσάς?
Θα ακουστεί και αν είναι κάτι που είναι θετικό για μια διαδικασία ή για οτιδήποτε μπορεί αν μπει σε εφαρμογή και να το συζητήσουμε και να βγει κάτι καλύτερο?

-Θυμάστε κάποια τέτοια περίπτωση?
Ε σε θέματα μπορεί να μας ζητηθεί ένα καινούριο request από το εξωτερικό του corporate για θέματα reporting μιλάω έτσι πώς να το αντιμετωπίσουμε πώς να απαντήσουμε να ανοίξουμε όλα μας τα χαρτιά με την πρώτη απάντηση να τους πάμε σιγά-σιγά να τους πάμε εκεί που θέλουμε τέτοια πράγματα

-Γενικά σε τέτοιες εταιρίες υπάρχουν περιθώρια για πρωτοβουλία ή είναι τα πράγματα λίγο συγκεκριμένα, διαδικασίες
Είναι λίγο μερδεμένα. Από τη μία πλευρά σου λένε η πρωτοβουλία και είναι μέσα στο mission statement vision και από την άλλη υπάρχουν τόσοι κανόνες, έχουμε αυτά τα soks που δεν μπορούμε να κουνήσουμε χωρίς αυτά πρέπει να προσέχουμε, έχουμε θέματα ασφαλείας, η εταιρία ας πούμε δίνει μεγάλη προσοχή στο θέμα safety των υπαλλήλων

-Ε πώς να μην δίνει
Λοιπόν και κάπου είσαι μεταξύ ας πούμε είσαι τώρα πώς να πάω πως να προχωρήσω. Είναι θα έλεγα ελεγχόμενη πρωτοβουλία, αλλά μαθαίνεις και ζεις με αυτό

-Πότε σας δίνεται το κίνητρο για να δουλέυετε πιο αποδοτικά?
Όταν δεν μου συμφωνούν τα νούμερα, όταν κάτι πάει στραβά και δεν μου κλείνουν οι λογαριασμοί στο τέλος του μήνα, δεν υπάρχει ούτε βράδυ ούτε Σάββατο ούτε Κυριακή ούτε τίποτα

-Σας έχει τύχει?
Ναι βέβαια, βέβαια

-Και πηγαίνατε και Σαββατοκύριακο?
Ναι βέβαια γιατί αν δεν το λύσω δεν θα κοιμηθώ μετά, δεν υπάρχει περίπτωση

-Τι πιστεύετε, γιατί συμβαίνουν αυτά τα πράγματα?
Α έχει γίνει μια λάθος εγγραφή, εντάξει δεν είναι μπορεί να συμβεί

-Το λογιστήριο γενικά πόσα άτομα αποτελείται?

Είμαστε ο διευθυντής και οι 3 οι λογιστές συν οι 2 κοπέλες που είναι στην τιμολόγηση. Και βέβαια αν υπάρχει κάποιο πρόβλημα μπορεί να χρειαστεί να δουλέψεις μέχρι αργά κάποια αλλαγή στο σύστημα κάποια ξέρω γω

-Έλεγχο ποιος κάνει?

Έλεγχο στα βιβλία μας? Η ΣΟΛ ΑΕ

-Μ' αυτούς εσείς έχετε συνεργασία όταν έρχονται στην εταιρία?

Ναι.

-Με ποιον μιλάνε όμως έτσι...

Με όλους μας, με όλους με τον καθένα που έχει τους λογαριασμούς που έχει, ας πούμε εγώ που παρακολουθώ την ομάδα 2 θα έρθουν σε εμένα για τις αγορές και όλα αυτά. Τα άλλα τα παιδιά που έχουνε τα έξοδα θα πάνε σε εκείνους

-Για ποιο πράγμα έτσι, ποια θεωρείτε σημαντική επαγγελματική σας επιτυχία μέχρι στιγμής? Και γενικότερα επιτυχία τι σημαίνει για σας?

Επιτυχία είναι κάτι που σήμερα την έχεις και αύριο έχει ξεχαστεί κιόλας. Δεν είναι κάτι που μένει για πολύ θα έλεγα. Συνήθως οι άνθρωποι θυμούνται πιο πολύ τα λάθη σου παρά τις επιτυχίες. Επιτυχία θεωρώ ότι ήταν όταν περάσαμε επιτέλους το μητρώο παγίων της Texaco στο μητρώο παγίων της Shell που αυτό περιλάμβανε και αλλαγή του ERP από SA 200 έπρεπε να το πάμε σε GPL

-Πως ήταν αυτό?

Ήταν επίπονο γιατί από τη μία είχες το λογιστικό κομμάτι από την άλλη έπρεπε να συνεργαστείς και με τα παιδιά στο IT, να μάθεις ένα περίεργο σύστημα γιατί αν δεν το μάθαινα δεν θα ήξερα πώς να τους δώσω και το σωστό input. Αυτό θα έλεγα ως το πιο ...

-Όταν δουλεύετε σε ένα γκρουπ για να λύσετε κάποιο πρόβλημα συνήθως τι ρόλο παίρνετε?

Αναλόγως τώρα το θέμα. Πολλές φορές θα πάρω το ρόλο του δικηγόρου του διαβόλου θα κοιτάζω λίγο έτσι την άλλη πλευρά ίσως γιατί θέλω έτσι να καλύπτω να μην αφήνω κενά

-Με ποιους ανθρώπους θα λέγατε έτσι ότι συνεργάζεστε καλύτερα, τι χαρακτήρες?

Με αυτούς που είναι πρώτα από όλα ευγενικοί και βέβαια είμαι και εγώ μαζί τους έτσι αλλά και που έχουνε ένα στόχο ξέρουνε που θέλουνε να φτάσουνε να πάνε.

-Και αντίστοιχα με ποιους έχετε έτσι πρόβλημα συνεργασίας τι είδους ανθρώπους? Πέρα από τους αντίθετους

Με αυτούς οι οποίοι είναι ανοργάνωτοι

-Έχετε αποτύχει ποτέ σε κάτι?

Πέρυσι το Δεκέμβριο, όχι 2005, 2004 συγγνώμη ναι 2004 όταν έδωσα εξετάσεις για τα ΔΛΠ και δεν πέρασα

-Και τώρα πότε ξαναδίνετε? Θα ξαναδώστε?

Θέλω να ξαναδώσω αλλά δεν μου επιτρέπει η δουλειά δυστυχώς δεν βρίσκω χρόνο αλλά γενικά είναι κάτι που θέλω να το κάνω

-Γενικά έτσι την αποτυχία πως την αντιμετωπίζετε? Τι σημαίνει για εσάς?

Τα πρώτα 5 λεπτά, θυμώνω, τσαντίζομαι αλλά μετά προσπαθώ να το σκεφτώ πιο ψύχραιμα πιο λογικά και να κοιτάζω πως μπορώ να το διορθώσω

-Γενικά έτσι πέρα από την αποτυχία υπάρχει κάτι άλλο που να σας κάνει να τσαντίζεστε και να σας βγάζει έτσι λίγο εκτός εαυτού?

Επαγγελματικά εννοείτε?

-Ναι, κάτι το ιδιαίτερο που ενώ είστε ήρεμος μπορεί λίγο να σας εξαγριώσει

Καμιά φορά όταν έχω συνεργασία με συναδέλφους στην Αμερική οι οποίοι έτσι νιώθω ότι δεν διαβάζουνε προσεκτικά αυτά τα οποία τους γράφω στα e-mail και με ρωτάνε επαναλαμβανόμενα

δηλαδή κ αυτό και εκείνο και τους λέω αφού σας το χω πει σας το χω γράψει και κάπου ξέρεις αναγκάζεσαι να σηκώνεις το τηλέφωνο να και να τους πεις πήγαινε στο e-mail που σου έστειλα τότε στην τάδε παράγραφο και θα, αλλά όχι ότι βέβαια χάνω την ψυχραιμία μου ναι λιγάκι

-Ποια θα λέγατε ότι είναι τα ελαττώματά σας?

Πολλές φορές θέλω να έχω τον έλεγχο σε πολλά πράγματα και κάπου στην αρχή πελαγώνω αλλά μετά όταν καταλαβαίνω ότι είναι λάθος αυτό το διορθώνω δηλαδή αφήνω τόσο πολύ αυτό το control. Ίσως επειδή είμαι λίγο υπερβολικά οργανωτικός και έτσι τυπικός γι' αυτό.

-Επειδή πρόκειται για μία εταιρία Καναδική και ο CFO είναι Καναδός και δεν γνωρίζει ελληνικά και υπάρχουν και άλλα στελέχη εκεί μέσα τα οποία είναι ξένοι, θα είχατε πρόβλημα να κάνουμε μερικές ερωτήσεις στα αγγλικά?

Ναι αμέ δεν έχω πρόβλημα

-Which decisions do you think are difficult for you in a working environment?

Decisions ? Decisions that retain to people yes

-Have you ever faced such a decision?

No I haven't but I think

-But you think it's difficult

The most difficult

-Do you remember any difficult situation that you had to handle yourself and you had to take a difficult decision?

Again a difficult situation would be during the merger of Texaco with Shell and the transfer of the fixed asset from one ERP to the other one and many times because I was the only person from the Texacos' side I had to decide many things about how to close Texacos' books in order to be able to transfer the Texacos to the Shell ERP.

-How do you handle difficult, rude, strange people?

I don't like rude people because I am too nice and people that I work for 5 years and we are friends our wives know each other and during work we are still please and thank you, please can you do this for me and thank you

-If that person is a client of the company and you have to interact with him?

I have to be patient because it's a client

-How do you handle stress in work, deadlines that are not met sometimes?

Deadlines are always met. That's what our jobs are for. Stress by taking a walk outside

-Να ξαναγυρίσουμε πάλι στα ελληνικά. Χρειάστηκε ποτέ να καθυστερήσετε ή να λείψετε έκτακτα από την εργασία σας?

Ναι αλλά έχοντας ειδοποιήσει από μία μέρα πριν ότι ξέρουν ότι θα αργήσω

-Πως σας αντιμετώπισαν?

Όχι μια χαρά δεν υπάρχει πρόβλημα κανένα

-Ο ανταγωνισμός πως λειτουργεί για σας?

Είναι δυστυχώς ο ανταγωνισμός. Αυτό σχετίζεται πάλι με κάτι που με ρωτούσατε πριν θέλω να έχω τον έλεγχο ίσως και για αυτό κιόλας. Αλλά προσπαθώ να το...όταν βλέπω ότι πάω να χάσω τον έλεγχο προσπαθώ να το...

-Αν υπάρχει ανταγωνισμός από κάποιο συνάδελφο για μία θέση, μία προαγωγή τι νομίζετε ότι θα κάνετε?

Σίγουρα δεν μου αρέσει γιατί δεν το κάνω ποτέ αυτό το πράγμα. Το πιο πιθανό είναι απλά να κάνω πίσω να μην μπω στη διαδικασία ακριβώς γιατί θα χρησιμοποιήσει αθέμιτα μέσα, αν είναι υγιής ανταγωνισμός εντάξει ο καλύτερος ας κερδίσει

-Είχε προκύψει ποτέ κάποιο πρόβλημα με συνάδελφό σας ή μεταξύ συναδέλφων να έχετε παρακολουθήσει κάποια διένεξη και πως λύθηκε τελικά?

Να παρακολουθήσω διένεξη δεν θα το έλεγα

-Εσείς με κάποιο συνάδελφο να είχατε κάποιο προβληματάκι

Ναι εντάξει αυτά υπάρχουνε απλά σε στιγμές που ανυποψίαστες που λένε το συζητάς με τον ίδιο και το λύνεις και προχωράς

-Αν υποπέσει στην αντίληψή σας ή κάποιος συνάδελφός σας, σας εκμυστηρευτεί ότι έχει κλέψει πράγματα της εταιρίας ή ότι έχει κλέψει δεδομένα της εταιρίας τι θα κάνετε?

Αυτά τώρα είναι μεγάλο κομμάτι, όχι αυτά βάσει κανόνα της εταιρίας πρέπει να τα ριπορτάρουμε αμέσως στους ανώτερους

-Σας έχει δοθεί κάποιος σχετικός κανονισμός για αυτά?

Ναι βεβαίως υπάρχει ολόκληρο manual βιβλίο business contracts & ethics το οποίο κάθε χρόνο τώρα μέχρι τέλος του μήνα νομίζω πρέπει να κάνουμε το acknowledgement για το 2006. Είναι σε αυτά πολύ και να μη θέλεις δηλαδή θα αναγκαστείς γιατί μετά θα έχει πρόβλημα εσύ ο ίδιος

-Αν η θέση για την οποία μας απαντήσατε πάνε όλα καλά και σας πάρουν κλπ και τελικά διαπιστώσετε μετά ότι δεν ανταποκρίνεται σε αυτό που είχατε στο μυαλό σας τι θα κάνετε?

Πρώτα από όλα θα προσπαθήσω να πριν φτάσω στο σημείο αυτό που είπατε να μην ανταποκρίνεται θα προσπαθήσω μέσα από την κουβέντα μαζί σας και τους ίδιους τους κυρίους να καταλάβω τι ακριβώς θέλουνε και εκείνοι να καταλάβουνε ποιος ακριβώς είμαι εγώ ώστε να αποφύγω αυτή τη δυσάρεστη θα έλεγα κατάσταση. Δεν θα θελα να φτάσω σε αυτό το σημείο

-Πιστεύετε πως υπάρχει κάτι που δεν μας έχετε αποκαλύψει ή που θα θέλατε να προσθέσετε και το οποίο πιστεύετε ότι θα μπορούσε να επηρεάσει την απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μία δεύτερη συνέντευξη μαζί σας?

Όχι, όχι εγώ πιστεύω αυτά απλά σας είπα ότι δεν έχω δικαίωμα υπογραφής έτσι και κάποια στιγμή θέλω να δώσω εξετάσεις για το IFRS.

-Στη διαδικασία για το IFRS είχατε πάρει κάποια άδεια από τη δουλειά για να γίνει η προετοιμασία?

Την ημέρα των εξετάσεων, διάβαζα τα απογεύματα σπίτι και στα μαθήματα που παρακολουθούσα

-Κάτι άλλο που θα ήθελα να ρωτήσω είναι αν μπορείτε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας δίνοντας 3 χαρακτηριστικά που πιστεύετε ότι είναι τα πιο αντιπροσωπευτικά για εσάς, έτσι συνοπτικά πριν κλείσουμε τη συνέντευξη

Επίμονος και πεισματάρης μαζί, μ' αρέσει να είμαι σε ομάδα και τυπικός μέχρι αηδίας

-Αυτό σας έχουνε πει συνάδελφοι ότι τους κουράζει που ζητάτε να είναι τυπικοί πολύ ή υφιστάμενοι

Απλά είχα καλό δάσκαλο εκείνος μου το έχει μεταφέρει και ενώ παλιά με ενοχλούσε όταν εκείνος το έκανε σε μένα. Τώρα μου το κόλλησε και βλέπω ότι έχει δίκιο τελικά γιατί σε πολλές περιπτώσεις βγαίνει ότι καλό είναι να είσαι έτσι γιατί ποτέ δεν ξέρεις

-Για να κλείσουμε λοιπόν γιατί να επιλέξουμε εσάς για αυτή τη θέση?

Γιατί είμαι δουλενταράς και μου αρέσουν οι προκλήσεις.

-Ποιος πιστεύετε ότι θα ήταν ένα ικανοποιητικός μισθός για μία τέτοια θέση?

Από 2000 μέχρι 2.300

-Μιλάμε μεικτά τώρα

Ναι μεικτά, gross πάντα

-Εσάς είναι επί 15?

Εεεε μάλλον ναι

-Μισθοδοσία έχετε κάνει

Όχι καθόλου. Στην εταιρία το έχουμε outsource

-Που?

Στην informer. Είναι η εταιρία που έχουμε και το ERP

-Φορολογικά τέτοια πράγματα έχετε κάνει, έχετε ασχοληθεί?

Ασχολούμαι αλλά δεν θεωρώ ότι είναι και το δυνατότερό μου σημείο

-Το δυνατότερο θα λέγατε ότι είναι reporting?

Ναι. Το φορολογικό δηλαδή το πιάνω όταν θα κάνω υπολογισμούς των φόρων για να ριπορτάρω έξω και income taxes

-Εγώ δεν έχω κάτι άλλο, κάποια πράγματα για την εταιρία να σας πούμε.....

ΘΕΣΗ 4η: RECEPTIONIST SECRETARY - ΑΓΓΕΛΙΑ

Our Client, a multinational company, is seeking a communicative, flexible, client - centered personality, for the position of:

RECEPTIONIST - SECRETARY (Ref: SEC - 026)

Main Responsibilities:

Reporting to the MD of the Company, the right incumbent will be responsible for the smooth operation of the communication channels within the Company and between the Company and external entities.

More specifically he/she will:

- Answer telephone and give information to callers or route call to appropriate official and place outgoing calls
- Read and route incoming faxes, mails and handle courier packages
- Schedule appointments, meetings, receive and accommodate visitors
- Compose and type routine correspondence, letters, reports, fill documents etc.
- Arrange travel schedule and reservations
- Monitor all equipment and machines and ensure their operation
- Monitor the condition of the department rooms and order office supplies
- Fulfil exterior works & issues (Banks, Suppliers, Public services etc)

Qualifications:

- Secretarial studies degree
- Relevant experience (2 years minimum)
- Excellent command of the Greek and English languages
- Excellent PC skills (MS Office/XP, Internet)

Personal Attributes:

- Good interpersonal/ organizational skills
- Patient and able to handle duties under pressure
- Pleasant, dynamic and trustworthy

To apply, please submit your detailed CV quoting **SEC - 026** to

All applications will be treated in the strictest confidence.

If you don't wish us to keep your C.V. in our database please notify in writing.

POSITION DESCRIPTION

Position Title: Receptionist-Secretary
Location: Athens offices - Greece
Department: Administration
Reporting to: Managing Director
No of staff supervised: 0
Shift: 8.30 a.m. – 17.00 p.m.

1. POSITION SUMMARY

The Receptionist/ secretary performs secretarial duties and administrative functions and is responsible for the smooth operation of the communication channels within the Company and between the Company and external entities.

2. KEY RESPONSIBILITIES

DUTY	Approximate % of time
Schedule appointments, meetings, conference calls etc, receive and accommodate visitors	%
Monitor the condition of the meeting room, the kitchen and the toilet and order the appropriate burn ale products	%
Monitor all equipment and machines (telephones, faxes, printers, microwave oven etc.) and ensure their operation	%
Compose and type routine correspondence, letters, reports, manuals, forms or other material from rough draft	%
Read and route incoming faxes, mails and emails and handle courier packages (send/receive/route)	%
Organize and maintain paper and electronic files	%
Answer telephone and give information to callers or route call to appropriate official and place outgoing calls	%
Provide information to callers, regarding activities conducted at establishment, location of departments, offices and employees within organization	%
Fulfil exterior works & issues (Banks, Suppliers, Public services etc)	%
May arrange travel schedule and reservations	%
May record minutes of staff meetings	%
May make copies of correspondence or other printed matter, using copying or duplicating machine	%

3. MINIMUM QUALIFICATIONS

Professional Qualifications	Secretarial studies degree
Relevant experience	Minimum 2 years
Languages	Very good command (oral & written) of the Greek & English languages
Skills	Excellent PC Knowledge (MS Office/XP, Internet)

4. PERSONAL ATTRIBUTES

Pleasant
Communicative
Dynamic
Patient
Trust worthy
Client-centered personality
Flexible
Able to handle duties under pressure

ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ

ΣΥΝ	ΦΥΛΟ	ΗΛΙΚΙΑ	ΚΥΡΙΑ ΕΡΓΑΣΙΑΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ	ΤΙΤΛΟΙ ΣΠΟΥΔΩΝ	ΑΓΓΛΙΚΑ/ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΕΣ	ΜΙΣΘΟΣ €	ΣΧΟΛΙΑ - ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ
No 11	ΓΥΝΑΙΚΑ	25	ARTOON S.A. (3,5 χρόνια) Γραμματεία	ΤΕΙ Καστοριάς, Δημόσιες σχέσεις κ επικοινωνία	Eng> Καλά - IT> Πολύ Καλά	Θέλει 660 καθαρά	Δείχνει ότι γνωρίζει τα καθήκοντα και τις αρμοδιότητες που απαιτεί η συγκεκριμένη θέση. Φαίνεται λίγο αυταρχική και όχι απόλυτα ειλικρινής (λακωνικές απαντήσεις). Πειράχτηκε με την ερώτηση για το κάπνισμα και φαίνεται λίγο αντιδραστική. Δεν ταιριάζει στην εταιρία. Δεν ήταν ιδιαίτερα ενθουσιώδης και επικοινωνιακή και μάλλον δεν έχει ιδιαίτερη άνεση στα αγγλικά (honesty?). Θα προτιμούσε κάτι στο αντικείμενό της.	Δεν προτάθηκε
No 12	ΓΥΝΑΙΚΑ	24	ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ (9 μήνες) Διοικητικά καθήκοντα	MBA Business Administration (University Kentucky), Πτυχίο Δημόσιας Διοίκησης, οικονομική κατεύθυνση (Πάντειο Πανεπιστήμιο)	Eng>Πολύ καλά - IT>πολύ καλά	Θέλει 700 καθαρά	Αρκετά συγκροτημένη και ώριμη στις απαντήσεις της. Φαίνεται διπλωματική , συνεργάσιμη με όρεξη να μάθει και να αναπτυχθεί μέσα σε μια εταιρία. Δεν φαίνεται να έχει αντιμετωπίσει δυσκολίες στο εργασιακό της περιβάλλον μέχρι σήμερα (η κύρια εμπειρία της ήταν σε Δημόσιο Οργανισμό και δεν έχει έρθει αντιμέτωπη με τον ανταγωνιστικό ιδιωτικό χώρο). Δεν μένει ιδιαίτερα κοντά (30-45 λεπτά) και δεν καπνίζει. Δεν εργάζεται αυτή τη στιγμή.	Προτάθηκε αλλά απορρίφθηκε από τον πελάτη
No 13	ΓΥΝΑΙΚΑ	24	ΕΥΡΩΓΝΩΣΗ (2,5 χρόνια) Γραμματεία	Χρηματοοικονομικές εφαρμογές (ΙΕΚ Κρατικό)	Eng> Καλά - IT> Πολύ Καλά	Θέλει 800 καθαρά	Είπε ότι μιλάει πολύ , είναι ευκολόπιστη, αφαιρείται με τις προτεραιότητες, λίγο αφελής. Φαίνεται επικοινωνιακή και φιλική, αλλά δεν θα μπορούσε εύκολα να σταθεί στο περιβάλλον της εταιρίας. Καπνίζει πολύ. Μίλησε απαξιωτικά για πρώην συναδέλφους και προϊσταμένους της και με περισσότερες λεπτομέρειες από ότι η περίπτωση απαιτούσε.	Δεν προτάθηκε

No 14	ΓΥΝΑΙΚΑ	26	ΚΕΚ 01 ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ Α.Ε. (2 χρόνια) Στέλεχος προώθησης στην απασχόληση, VODAFONE (5 μήνες) Εξυπηρέτηση πελατών	ΠΤΥΧΙΟ Πολιτικής επιστήμης και ιστορίας (Πάντειο Πανεπιστήμιο)	Eng>Πολύ Καλά - IT>πολύ καλά	Θέλει 750 καθαρά	Χαμηλών τόνων, μάλλον δεν έχει ιδιαίτερη αυτοπεποίθηση και ίσως μπλοκάρει αν χρειαστεί να πάρει αποφάσεις ή σε μια δύσκολη κατάσταση. Μάλλον δεν έχει συμπληρώσει τον κύκλο καθηκόντων μιας γραμματείας. Πολύ καλά αγγλικά, ειλικρινής στις απαντήσεις της αλλά δεν πρέπει να έχει νεύρο στη δουλειά της. Μάλλον υποτονική γενικά.	Δεν προτάθηκε
No 15	ΓΥΝΑΙΚΑ	24	OPINION A.E. (1,5 χρόνο) Έρευνα αγοράς	Διοίκηση επιχειρήσεων, ΤΕΙ Πάτρας	Eng> Καλά - IT> Πολύ Καλά	Θέλει βασικό και παραπάνω. 750-800 παιρνει	Είναι μάλλον περισσότερο εσωστρεφής από όσο και η ίδια πιστεύει και λιγότερο επικοινωνιακή από όσο δηλώνει. Στα τυπικά προσόντα της θέσης σίγουρα ανταποκρίνεται και με το παραπάνω, αλλά είναι πολύ χαμηλών τόνων για τα δεδομένα της εταιρίας. Καπνίζει λίγο. Ίσως είναι δύσκολο να προσαρμοστεί σε ένα τέτοιο περιβάλλον.	Δεν προτάθηκε
No 16	ΓΥΝΑΙΚΑ	25	SINTHESIS TRAVEL (part time - 4 καλοκαίρια)	BA Φιλολογίες Ξένων Γλωσσών- NAPOLI	Eng>Μέτρια - IT> entry level	Θέλει 700 καθαρά	Συγκροτημένη σαν προσωπικότητα, αλλά δεν έχει προυπηρεσία για να σταθεί άμεσα στον εργασιακό χώρο. Δεν είχε άνεση στα αγγλικά, αν και είπε ότι έχει επάρκεια γλώσσας. Μάλλον θέλει να κάνει κάτι άλλο στη ζωή της και τώρα αναγκαστικά επιλέγει γραμματειακή θέση. Δεν έχει γνώσεις Η/Υ.	Δεν προτάθηκε
No 17	ΓΥΝΑΙΚΑ	25	ΔΙΚΗΓΟΡΙΚΟ ΓΡΑΦΕΙΟ (1 χρόνο) Γραμματεία, COVENTRY ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ (3 χρόνια part-time) Γραμματεία	Νομική (Coventry University, UK)	Eng> Πολύ Καλά - IT> Καλά	Θέλει 700 καθαρά	Λίγο περισσότερο ναζιάρα από όσο απαιτούσε η περίπτωση. Ίσως έχει πρόβλημα με την απόσταση. Δεν θα έχει πρόβλημα με τα αγγλικά. Αμφίβολο με τους Η/Υ, ιδίως με Powerpoint. Είπε πολλές φορές ότι την απασχολούν τα χρήματα. Δεν φάνηκε άνθρωπος που θέλει να ζορίζεται και ίσως ολοκληρώνει το έργο της και πέρα από το ωράριο. Καπνίζει αρκετά αλλά δήλωσε πως μπορεί να πειθαρχήσει. Θα είχε πρόβλημα με οξύθυμους ανθρώπους και αγενείς.	Δεν προτάθηκε

No 18	ΓΥΝΑΙΚΑ	25	PLEFSIS LTD (2 χρόνια) PR, sales, web supervisor, INTERAMERICAN (6 μήνες) οικονομικός σύμβουλος	Πολιτικές επιστήμες, Πανεπιστήμιο Πειραιά	Eng> Πολύ Καλά - IT> Πολύ Καλά	Θέλει 900-1000	Έδειξε πολύ σοβαρή, πολύ σκεπτική και λίγο άχρωμη . Μάλλον έχει προσωπικά προβλήματα. Πολύ ακριβή για τη θέση. Οχι ιδιαίτερα επικοινωνιακή και όπως δήλωσε και η ίδια αρκετά εσωστρεφής . Μέτρια γνώση της αγγλικής γλώσσας. Μάλλον θα θέλει σύντομα να κάνει πιο σοβαρά πράγματα στη ζωή της από μια θέση γραμματείας.	Δεν προτάθηκε
No 19	ΓΥΝΑΙΚΑ	26	ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΗ ΟΛΥΜΠΙΑΔΑ (1 χρόνο), Γραμματεία	BA, Marketing, Deree	Eng> Καλά - IT> Πολύ Καλά	Θέλει 680 καθαρά και παραπάνω	Σοβαρή, αυθόρμητη, προσεκτική στις απαντήσεις. Επικοινωνιακή, ομαδική (πόλο), συνεργάσιμη , βγάζει μια ευγένεια στους τρόπους (συμπεριφορά, έκφραση). Δεν έχει επαφή με τα αγγλικά , κάτι που ίσως τη δυσκολεύει και δεν μπορεί να προβλεφθεί η αντίδρασή της, αν υπάρξουν "περίεργες" καταστάσεις (φωνές κ.λ.π.). Φαίνεται οργανωτική και προσανατολισμένη στους στόχους της, ψύχραιμη ακόμη και σε καταστάσεις πίεσης.	Προτάθηκε αλλά απορρίφθηκε από τον πελάτη
No 20	ΓΥΝΑΙΚΑ	26	ΕΥΠΝΟΙΑ Ε.Π.Ε. (5 χρόνια), Γραμματεία, ΜΟΝΩΤΕΖ Α.Ε. (2 χρόνια) Γραμματεία	ΙΕΚ Χαλανδρίου, Οργανωτικός συντονιστής παραγωγής. Η/Υ Ιδ. Σχολή "ΠΑΡΝΑΣΣΟΣ"	Eng> Άριστα - IT> Πολύ Καλά	Θέλει 750 καθαρά	Φαίνεται να έχει όρεξη για δουλειά. Επικοινωνιακή, γελαστή , δείχνει ειλικρινής και εξωστρεφής. Άνεση στην επικοινωνία στα αγγλικά . Πρέπει να είναι οργανωτική και αποτελεσματική στη δουλειά της. Δήλωσε χαρακτηριστικά ότι κατάφερε να περιορίσει έξοδα της εταιρίας χωρίς να χάσει σε παρεχόμενες υπηρεσίες. Εμπειρία 7 χρόνια σε γραμματειακή θέση. Είπε ότι γίνεται αγχωτική με τις προθεσμίες κ πιέζει να ολοκληρωθεί το έργο.	Προτάθηκε αλλά απορρίφθηκε από τον πελάτη

Συνέντευξη 11η

-Να τα πάρουμε λίγο τα πράγματα από την αρχή. Έχετε μεγαλώσει Αθήνα?

Όχι σε ένα χωριό της Λάρισας, της Ελασσόνας

-Και πότε ήρθατε?

Αθήνα το 2003

-Και μένετε Αμπελόκηπους

Ναι

-Και ξεκινήσατε να εργάζεστε όταν ήρθατε στην Αθήνα?

Όταν ήρθα στην Αθήνα έκανα πρακτική. Για να πάρω το πτυχίο από το ΤΕΙ είναι απαραίτητη η 6μηνη πρακτική άσκηση. Όταν τέλειωσα την πρακτική μου σε αυτή την εταιρία μετά συνέχισα ως εργαζόμενη από τον Οκτώβριο

-Τι ακριβώς κάνετε λοιπόν στην...πως λέγετε? Πως προφέρετε?

Arttoon. Από το cartoon βγαίνει, γιατί είχε σχέση με καρτούν

-Τι ακριβώς κάνετε λοιπόν εκεί?

Εγώ εκεί ήμουν γραμματεία του όλου, γενική γραμματεία δηλαδή, στις εισερχόμενες κλήσεις τα e-mail κλπ., ιδιαιτέρως του γενικού διευθυντή και επομένως όπου με χρειαζόταν, όποια project είχε, ας πούμε αν υπήρχε διαφημιστικό συνεννοούμουν με τους διαφημιστές κλπ.

-Αρα χειριζόσασταν και κάποια πακέτα πέρα από τα συνηθισμένα Word, Excel Internet

Ναι

-Γενικά με τα άλλα τα πακέτα Word, Excel πως τα πάτε

Πολύ καλά εκτός από Access

-Αγγλικά?

Καλά

-Καλά?

Πολύ καλά

-Εδώ στην εταιρία που ήσασταν τα χειριζόσασταν καθόλου? Είχατε συνεργασία με ξένους

Ναι. Κυρίως με Κίνα είχαμε συνεργασία. Τα χρησιμοποιούσαμε. Και σε φεστιβάλ ας πούμε κάποια κειμενάκια για μετάφραση, οι ταινίες που ερχόταν όλες στα ελληνικά,

-Και παράλληλα με την εργασία σας εδώ πέρα βλέπω έχετε και κάποιες άλλες δραστηριότητες που λέτε ή είναι μέσα από την εργασία σας και αυτά?

Το διεθνές φεστιβάλ κινουμένων σχεδίων είναι μέσα από την εργασία μου. Ένας από τους μετόχους της εταιρίας ήταν πρόεδρος του Φεστιβάλ κινουμένων σχεδίων Ελλάδας. Οπότε συνεργαζόμασταν κάθε Δεκέμβριο ή Οκτώβριο ήταν του 2003 και συνεργαζόμασταν για την πραγματοποίησή του.

-Κάτι άλλα που λέτε εδώ?

Η μητέρα μου δουλεύει σε παιδικό σταθμό Κι είχανε ξεκινήσει από την Β. Ελλάδα με ένα παιδικό σταθμό της Θεσσαλονίκης για την κατασκευή παραδοσιακών παιχνιδιών και αποφασίσανε με το Δήμο Αντιχασίων από όπου κατάγομαι να το βγάλουνε σε βιβλίο τα παραδοσιακά υλικά και εγώ βοηθούσα στη σύνταξη των κειμένων γιατί όλα αυτά ήταν από μεγάλους σε ηλικία ανθρώπους για να βγει το βιβλίο.

-Έχετε δηλαδή δραστηριότητες πέρα από τη δουλειά σας, σας ενδιαφέρουνε..

Ναι έτσι είναι

-Και τώρα έχετε σταματήσει, εργάζεστε?

Ναι έχω σταματήσει

-Για ποιο λόγο φύγατε, μετά από 3 περίπου χρόνια, πόσο ήτανε..?

Εντάξει οι λόγοι ήταν κυρίως οικονομικοί. Η εταιρία είχε πρόβλημα όσον αφορά τους χρόνους πληρωμής, και επειδή εγώ μένω μόνη μου και γενικά δεν μπορούσα να ανταπεξέλθω αποφάσισα να φύγω.

-Σας χρωστάνε δηλαδή, τι ακριβώς?

Ναι

-Και τώρα πως το ψάχνετε με βιογραφικά, από internet

Με βιογραφικά, από internet κυρίως, από εφημερίδες μετέπειτα, ε γνωστούς δεν έχω στην Αθήνα για να το ψάξω.

-Ψάχνετε σε κάποιο συγκεκριμένο τομέα?

Θα ήθελα να εργαστώ όσο γίνεται πιο κοντά στην ειδικότητά μου για να έχω και κάποια προϋπηρεσία, ότι αφορά στην επικοινωνία και δημόσιες σχέσεις αλλά και γενικότερα το οτιδήποτε θα μπορούσα να εργαστώ

-Μάλιστα. Να πάμε λίγο στην εργασιακή σας εμπειρία. Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν? Τι θα έλεγαν για σας?

Τα καλύτερα

-Δηλαδή?

Δηλαδή δεν είχα ποτέ πρόβλημα με συναδέλφους εκτός από τις τυπικές κόντρες που θα υπάρξουνε στη διάρκεια της δουλειάς. Τώρα τι να σας πω....

-Μάλιστα. Για ποια πράγματα σας έχουν ασκήσει κριτική οι προϊστάμενοι ή οι συνάδελφοί σας?

Για κάποια καθυστέρηση σε χρόνους, για κάποια πράγματα οργάνωσης που είναι καθημερινής τριβής ας πούμε. Όχι για τίποτα σημαντικό.

-Στη δουλειά που ήσασταν τι ήταν αυτό που σας άρεσε και τι αυτό που δεν σας άρεσε?

Δεν μου άρεσε ο λόγος που έφυγα κατά τα άλλα ήταν πολύ καλό το περιβάλλον η εργασία, οι προϊστάμενοι και όλοι οι συνάδελφοι.

-Το αντικείμενο?

Το αντικείμενο επειδή είχε να κάνει και με άλλα πράγματα, ήμουν γραμματέας μεν αλλά μου δίνανε πρωτοβουλίες και σχολούμουν και με άλλα μου άρεσε πάρα πολύ

-Σας είχαν αναθέσει και βαρετές δουλειές? Πως τις ολοκληρώνατε αυτές?

Ναι. Παράδειγμα αυτό έγινε και κατά τη διάρκεια των σπουδών μου. Οι λίστες για κάποια δώρα που δίναμε, για το φεστιβάλ ας πούμε, το να κάνω αυτές τις λίστες για μένα ήταν βαρετό. Αλλά ...

-Για ποια πράγματα διαφωνούσατε με προϊσταμένους σας?

Όσον αφορά τι? Τον τρόπο δουλειάς?

-Τον τρόπο δουλειάς, της δικής σας ας πούμε σας κάναν παρατηρήσεις ποτέ, είχατε κάποιο παράπονο, ...α, αυτό θα μπορούσαμε να το κάνουμε κάπως αλλιώς..

Όχι

-Εσείς από ένα προϊστάμενο τι περιμένετε? Πως τον φαντάζεστε ιδανικά?

Να με κάνει καλύτερο εργαζόμενο. Να μου δώσει την εμπειρία του, την πείρα του, να είναι. ...

-Μας είπατε υπήρχε περιθώριο για πρωτοβουλίες. Είχατε κάνει κάτι δραστικό ας πούμε, είχατε αλλάξει κάτι?

Δραστικό...όχι. Παράδειγμα είχαν αποφασίσει να κάνουνε κάποιες προβολές σε κάποια σχολεία που είχανε δικό τους και είχα αναλάβει όλο αυτό μόνη μου. Δηλαδή από την αρχική επικοινωνία με τα σχολεία πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης δημοτικά, από την αρχική επικοινωνία του γεια σας έχουμε αυτό το πακέτο μέχρι μετά το ραντεβού αυτό είναι το υλικό μας και τη συμφωνία το πόσα άτομα πόσα παιδιά πως θα γίνει τα διαδικαστικά και τις λεπτομέρειες τα είχα αναλάβει εγώ. Βέβαια είχα και την ομάδα τους ειδικούς στη δουλειά αλλά το είχα αναλάβει κυρίως μόνη μου.

-Με τα ωράρια, ήταν τα κανονικά?

Ήταν τα κανονικά, αλλά ξέρετε αν υπήρχαν τυχόν διαφημιστικά ή οτιδήποτε αναγκαζόμουν να κάθομαι

-Με το ωράριο θα είχατε κάποιο πρόβλημα?

Όχι

-Πληρωνόσασταν υπερωρίες.

Όχι δεν πληρωνόμασταν υπερωρίες αλλά να παραγινόταν το κακό μπορεί να παίρναμε ένα ρεπό

-Υπάρχουν άνθρωποι που θέλουν να εργάζονται σε μια εταιρία με σταθερές δομές, με περιγραφές θέσεων εργασίας, με τηρούμενα ωράρια ενώ πάλι άλλοι προτιμούν ένα περιβάλλον στο οποίο οι εργαζόμενοι εργάζονται πιο ομαδικά φέρουν σε πέρας τις εργασίες όλοι μαζί, χωρίς να κοιτούν το ρολόι, συμπληρώνουν ο ένας τον άλλο και γενικά υπάρχει πρωτοβουλία. Τον εαυτό σας σε ποια από τις δύο κατηγορίες θα τον βλέπατε?

Στο δεύτερο

-Πότε σας δημιουργείτε το κίνητρο για να δουλεύετε πιο αποδοτικά?

Να με ενδιαφέρει το αντικείμενο αυτό που κάνω. Όταν αισθάνομαι ότι είναι κάτι σημαντικό για την εταιρία και γενικά όταν υπάρχουν οι αμοιβές όσον αφορά τη θέση όχι μόνο οικονομικές αλλά και γενικότερα

-Η αναγνώριση από τους άλλους σας ενδιαφέρει.

Ναι εννοείται

-Υπάρχει κάποιος που να σας επηρεάζει στη ζωή σας που να σας εμπνέει?

Σαν πρότυπο? Όχι

-Έχετε αποτύχει ποτέ σε κάτι?

Αν έχω αποτύχει ποτέ σε κάτι... Έχω αποτύχει εδώ και σχεδόν ένα μήνα να βρω δουλειά καινούρια

-Δεν είναι πολύ εντάξει. Γενικά για την αποτυχία ποιες είναι οι σκέψεις σας. Τι σημαίνει για σας. Πως την αντιμετωπίζετε?

Δεν μ' αρέσει

-Πως την ξεπερνάτε? Δύσκολα ή δεν θέλετε να το σκέφτεστε

Δεν θέλω να το σκέφτομαι και προσπαθώ να το διορθώσω αν...

-Θυμάστε να έχετε κάνει κάποιο σημαντικό λάθος που να έχει στοιχίσει στην εταιρία ή σε εσάς

Όχι

-Με ποιους ανθρώπους συνεργάζεστε καλύτερα? Τι είδους ανθρώπους? Τι προσωπικότητες

Αυτό που είπα. Με ανθρώπους που αναγνωρίζουνε τις ικανότητες του άλλου για να τις προωθήσουνε ούτως ή άλλως, που αναγνωρίζουνε τον εργαζόμενο και από εκεί και πέρα κρατάνε κάποια τυπική απόσταση ανάμεσα σε εργοδότη και εργαζόμενο για να υπάρχουνε και κάποια όρια

-Και αντίθετα με ποιους ανθρώπους δεν συνεργάζεστε καλά? Τι είδους ανθρώπους?

Με ανθρώπους που είναι ευθυνόφοβοι και είτε είναι συγκεντρωτικοί και μαζεύουν όλες τις ευθύνες πάνω του και όταν προκύπτει το πρόβλημα τις διανέμουνε αριστερά και δεξιά και ο άλλος ξεκινάει από τη μέση. Αυτό ξέχασα να το πω συνέβη στην εταιρία. Αυτό κυρίως.

-Εσείς συνεργάζεστε καλύτερα με εσωστρεφείς με εξωστρεφείς?

Με εξωστρεφείς γιατί γενικά και εγώ είμαι εξωστρεφής αλλά δεν έχω πρόβλημα.

-Επειδή πρόκειται για πολυεθνική εταιρία της οποίας το κυρίως management είναι ξένοι, δηλαδή υπάρχουν Καναδοί, υπάρχουν Άγγλοι και από άλλες ευρωπαϊκές χώρες θα σας κάνω μερικές ερωτήσεις στα αγγλικά. How do you react when someone is questioning your honesty?

My honesty? Δεν ξέρω τι σημαίνει τώρα αυτό?

-Την ειλικρίνειά σας
How I react...

-You start shouting, you start talking?
Τι να πω τώρα. Πάμε στην επόμενη

-Δεν σας έχει τύχει κάτι τέτοιο. Πάμε στα ελληνικά την απάντηση.
Όχι και στα ελληνικά είναι ερώτηση που...

-Για ποια πράγματα αισθάνεστε ανασφάλεια, ή σας δυσκολεύουν, για να πάρετε μια απόφαση, τι είναι αυτά που σας προβληματίζουν.
Αυτά που με προβληματίζουν... Δεν ξέρω τι να σας πω...

-Δεν υπάρχει δηλαδή κάτι που.. Τα αντιμετωπίζετε τέτοια πράγματα..
Ναι δεν υπάρχει

-Ποια θα λέγατε ότι είναι τα ελαττώματά σας
Τα ελαττώματά μου... Ας πούμε ένα από τα ελαττώματά μου που το είδα στην προηγούμενη δουλειά ήταν ότι είχα συναισθηματικό δέσιμο και ίσως δεν υπήρχε λόγος

-Θα προτιμούσατε σε μια νέα δουλειά να αφήνετε περισσότερο αποστάσεις?
Ναι

-Σας είχε δημιουργήσει πρόβλημα δηλαδή αυτό?
Ναι γιατί όταν αντιμετωπίζεις κάποια προβλήματα, δεν γίνεται, δεν ξέρεις ποιο να κοιτάς το δικό σου ή της εταιρίας?

-Θα λέγατε ότι γενικά είναι εύκολο ή δύσκολο να σας ικανοποιήσει κάποιος σε μια εργασιακή σχέση?
Εύκολο

-Ποιες είναι οι σκέψεις σας για την επιτυχία. Τι θεωρείτε εσείς επιτυχία?
Το να πετυχαίνεις σιγά-σιγά τους στόχους που θέτεις και να περνάς στον επόμενο

-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας αναφέροντας τα 3 κύρια χαρακτηριστικά που σας αντιπροσωπεύουν
Κοινωνικός εξωστρεφής άνθρωπος, εγωίστρια και γενικά παρορμητική

-Να σας ξανακάνουμε μια ερώτηση στα αγγλικά?
Ναι

-Do you remember a difficult situation at your job that you had to handle?
Yes in one festival...it was the problem for 2.00 and it was 1.30 and we didn't have the copies and we run from Halandri to Votanikos and we took the copies the last 5 minutes

-By foot?
No by taxi

-And did you manage?
Yes

-Did it play?
Yes

-How do you handle difficult or impatient or strange people?
By smiling

-Να ξαναγυρίσουμε στα ελληνικά. Όταν πρέπει να τηρηθούν αυστηρές προθεσμίες που έχουμε μαζί με άλλους ανθρώπους οι οποίοι ίσως δεν κάνουν και το κομμάτι τους καλά και δεν τα

προλαβαίνουμε και αχ αυτό έπρεπε να γίνει χτες και δεν προλάβαμε. Τι κάνουμε πως το αντιμετωπίζουμε?

Κάνουμε εκείνη τη στιγμή αυτό που πρέπει να κάνουμε για να το δώσουμε και μετά λύνουμε τις διαφορές μας με τους άλλους που δεν τελείωσαν το κομμάτι τους

-Σας έχει τύχει ποτέ να εξυπηρετείτε πελάτη και να σας κάνει συστάσεις ο εργοδότης ότι κάτι δεν κάνετε καλά?

Όχι

-Αν σας συνέβαινε κάτι τέτοιο πως θα το χειριζόσασταν?

Μπροστά στον πελάτη? Θα τον άκουγα προσεχτικά αν είχε δίκιο και θα σκεφτόμουν αν όντως έκανα λάθος. Γενικώς θα το σκεφτόμουνα

-Χρειάστηκε ποτέ να καθυστερήσετε ή να λείψετε έκτακτα από την εργασία σας?

Ναι

-Πως σας αντιμετώπισαν καταρχήν και πως το χειριστήκατε εσείς?

Με τον κλασσικό τρόπο. Παίρνεις τηλέφωνο λες ότι έτυχε κάτι, όντως έτυχε κάτι, και όχι δεν υπήρχε πρόβλημα στην προηγούμενη εργασία τουλάχιστον

-Είχε προκύψει ποτέ κάποιο πρόβλημα με συνάδελφό σας?

Όχι

-Αν είχε πέσει στην αντίληψή σας ή κάποιος συνάδελφος σας εκμυστηρευόταν ότι κλέβει πράγματα της εταιρίας ή υποκλέπτει δεδομένα, πως θα αντιδρούσατε?

Δεν ξέρω. Για να πέσει στη δική μου αντίληψη προφανώς θα ήταν κοινό μυστικό οπότε θα το συζητούσα με τα ανάλογα άτομα για να δούμε τι θα γίνει

-Αν η θέση εργασίας που προτείνουμε και τελικά σας πάρουμε αλλά αντιληφθείτε ότι είναι κάτι τελείως διαφορετικό και δεν ανταποκρίνεται σε αυτό που είχατε στο μυαλό σας πως θα αντιδρούσατε?

Αρχικά σκέφτομαι ότι στην επόμενη σε αυτή τη δουλειά που θα βρω ούτως η άλλως θέλω να μείνω κάποιο διάστημα, θα έμενα μέχρι να εξαντλήσω τα περιθώρια να δω αν όντως δεν μου κάνει ή αν βγάλω βιαστικά συμπεράσματα και μετά θα ενημέρωνα τους αρμόδιους ότι δεν είναι αυτό που ψάχνω

-Πιστεύετε υπάρχει κάτι που δεν μας έχετε αποκαλύψει και το οποίο θα μπορούσε να επηρεάσει την απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μια συνεργασία μαζί σας?

Όχι, με τόσες ερωτήσεις και να ήθελα

-Γιατί να επιλέξουμε εσάς για αυτή τη θέση?

Γιατί είμαι ακόμη νέα στον επαγγελματικό χώρο, έχω ακόμη όρεξη για δουλειά για να μάθω πράγματα για να αποκτήσω προϋπηρεσία για όλα αυτά δεν έχω οικογενειακές υποχρεώσεις οπότε μπορώ να είμαι ανοιχτή όσον αφορά τα ωράρια ή κάτι τέτοιο. Για αυτούς κυρίως τους λόγους

-Καπνίζετε?

Ναι

-Πολύ?

Ναι

-Υπάρχει μια πολιτική στην εταιρία ότι δεν καπνίζετε μέσα στους χώρους υπάρχει άλλος χώρος Αυτό ας πούμε κρίνει?

-Όχι, απλώς σας το αναφέρουμε ότι υπάρχει αυτή η πολιτική. Όταν θέλετε να καπνίσετε δηλαδή, ενημερώνετε κάποιον, υπάρχει μια διαδικασία. Ποιες θα ήταν οι επιθυμητές σας αποδοχές από μια τέτοια θέση?

Απεριόριστες

-Απεριόριστες? Να τις περιορίσουμε λίγο γιατί

Τι να σας πω εγώ επειδή μένω μόνη και επειδή έχω κάποιες ανάγκες στόχος μου προς το παρόν από οποιαδήποτε δουλειά είναι όσο μπορώ να τα βγάλω πέρα μόνη μου. Επειδή αυτό είναι λίγο αδύνατο στην ελληνική πραγματικότητα αφού ο βασικός μισθός με το πτυχίο μου ήταν 660 καθαρά , ξεκινώντας από εκεί και προς τα πάνω

-Τη θέση την έχουμε υπολογίσει γύρω στα 700-750 καθαρά οπότε είσαστε μέσα σ' αυτό. Αυτά εσείς αν θέλετε να μας ρωτήσετε κάτι
Όχι μια περιγραφή της θέσης μόνο

-Η θέση είναι ακριβώς όπως την έχουμε βγάλει είναι καθαρά γραμματεία ρεσεψιονίστ, διαχείριση τηλεφωνικού κέντρου, σύνταξη επιστολών, αρχειοθέτηση, να παραγγέλνουμε τα αναλώσιμα, μια επίβλεψη των χώρων, ταξίδια ίσως να κανονίσετε, καταρχήν πρόκειται για την εταιρία.....,έχει έδρα στο....Το ωράριο είναι συνήθως το κανονικό 9-5, εντάξει ίσως σαν γραμματέας χρειάζεται να πάτε λίγο πιο νωρίς το πρωί. Αυτό δεν έχει κάτι το ιδιαίτερο και εξωτερικές εργασίες ίσως χρειάζονται μέσα στην ημέρα. Αυτό δεν ξέρω αν το έχετε κάνει. Θα είχατε πρόβλημα με αυτό.
Όχι εντάξει....

-Εκεί γύρω

Δεν το έκανα γιατί είχαμε δικό μας άτομο για δουλειές. Είχαμε πολλά πράγματα να πηγαينوέρχονται cd και τέτοια οπότε χρειαζόταν κάποιο άτομο

-Αυτά ευχαριστούμε που ήρθατε
Κι εγώ ευχαριστώ

-Εμείς τώρα έχουμε ξεκινήσει για αυτή τη θέση να βλέπουμε υποψήφιους οπότε αυτό που κάνουμε είναι να προτείνουμε 3-4 υποψήφιους
Πότε περίπου?

-Επειδή αρχίσαμε τώρα φαντάζομαι ότι την άλλη εβδομάδα σίγουρα θα δούμε ακόμα κόσμο, μάλλον προς το τέλος της άλλης εβδομάδας αρχές της επόμενης, της μεθεπόμενης μάλλον, κάπου εκεί.

Συνέντευξη 12η

-Μπορούμε λοιπόν να προχωρήσουμε με τη μαγνητοσκόπηση έτσι?

Ναι (νεύμα κοιτώντας την κάμερα)

-Καταρχήν συγγνώμη για την καθυστέρηση

Καμία καθυστέρηση

-Ο προηγούμενος υποψήφιος ήταν λαλίστατος παρότι ήρθε στην ώρα του. Λοιπόν... έχετε μεγαλώσει Αθήνα?

Ναι

-Και μένετε άνω Πατήσια τώρα έτσι?

Ναι

-Στην Πάντειο περάσατε με την πρώτη φαντάζομαι κανονικά

Ναι

-Και τώρα κάνετε παράλληλα ένα μεταπτυχιακό το οποίο αυτό τι που είναι?

Είναι του Πανεπιστημίου Kedekey σε συνεργασία με τα ΤΕΙ Πειραιά και γίνεται στις εγκαταστάσεις στο Θησείο και στο Ρέντη. Μάλιστα είχαν έρθει και από την(εταιρία σας) μας έκαναν λογιστική

-Α μάλιστα πότε το παρακολουθείτε αυτό ποιες μέρες?

Είναι Δευτέρα και Τετάρτη 6-10

-Ενός χρόνου είναι?

Είναι 1,5 έτους και είναι ανά εξάμηνο 2 μήνες που κάνουμε με Αμερικάνους καθηγητές και κάνουμε κάθε μέρα

-Αυτό πάλι είναι στις ίδιες ώρες

Ναι πάλι

-Εμπειρία εργασιακή? Υπουργείο απασχόλησης μας λέτε εδώ

Να κλείσω λίγο το κινητό να μη σας ενοχλήσει το έχω στο αθόρυβο αλλά ποτέ δεν ξέρεις

-Έχετε κάνει πρακτική άσκηση 3 μήνες από ότι βλέπω εδώ. Εκεί κάνατε μηχανογραφημένο λογιστήριο

Ναι ήμουν βοηθός λογιστή

-Αυτά ήταν τα καθήκοντα σας δεν είχατε σχέση με γραμματεία ή κάτι τέτοιο?

Έκανα και κάποιες γραμματειακές δουλειές κυρίως εξωτερικές εφορίες, επιθεώρηση εργασίας, ΟΑΕΔ περνούσα παραστατικά στον Η/Υ

-Και μας λέτε ως προϋπηρεσία και την άλλη ως γραμματειακή απασχόληση

Ναι αυτό είναι 9 μήνες στο Υπουργείο εργασίας

-Όπου τι κάνατε εκεί πέρα?

Εκεί βοηθούσα τον προϊστάμενο του τμήματος όπου μου ανέθετε διάφορα αρχειοθέτηση, να πάω στο πρωτόκολλο, να του γράψω αναφορές στο word πίνακες στο excel γιατί ήταν οικονομικό τμήμα και δουλεύαμε πάρα πολύ το excel

-Proficiency, με Η/Υ πως τα πάτε?

Έχω πάρει το πρώτο δίπλωμα για τα σεμινάρια

-Word excel PowerPoint καλά?

Αρκετά καλά ναι

-Και αγγλικά έχετε το proficiency έτσι?

Ναι

-Και τι σκέφτεστε τώρα τι θέλετε να κάνετε?

Προς το παρόν δεν έχω κάποιο στόχο, ξεκινάω από μηδενική βάση. Πρώτο μου μέλημα είναι να μάθω κάποια πράγματα, η εκπαίδευση, η μάθηση και αργότερα όταν αποκτήσω το κατάλληλο υπόβαθρο βλέπουμε

-Το μεταπτυχιακό σας το κάνετε με ποιο στόχο?

Ε πρώτα από όλα μου άρεσε το αντικείμενο τόσο πολύ τα οικονομικά δεν με ενδιαφέρουν να ασχοληθώ και ήθελα να βρω κάποιον άλλο τομέα και το θεώρησα σωστό να κάνω κάποιο μεταπτυχιακό

-Διοίκηση επιχειρήσεων δεν είναι λίγο γενικό?

Είναι γενικό και το MBA είναι καθαρά γενικό απλά παίρνουμε γνώσεις ώστε να μπορέσουμε να ανταποκριθούμε σε πολλαπλά καθήκοντα

-Πως θα βλέπατε έτσι τον εαυτό σας μετά από μερικά χρόνια 3 ας πούμε

3 είναι σύντομο χρονικό διάστημα

-5 χρόνια?

Εντάξει ελπίζω να έχω μία καλή δουλειά τώρα για αξιώματα και θέσεις δεν είναι κάτι που με απασχολεί προς το παρόν

-Τι θα θέλατε να κάνετε λοιπόν, τι δουλειά θα θέλατε να κάνετε έτσι ιδανικά πως το 'χατε σκεφτεί?

Ιδανικά θα ήθελα να ασχοληθώ στον τομέα διοίκησης ανθρώπινου δυναμικού είναι κάτι που με ενδιαφέρει πάρα πολύ

-Αν και δεν έχετε έτσι μεγάλη προϋπηρεσία εν πάση περιπτώσει από αυτή την προϋπηρεσία που έχετε εάν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν τι θα μας έλεγαν για σας?

Πιστεύω ότι θα 'χαν να πουν καλά λόγια γιατί και φιλότιμη είμαι και εργατική επιμελής

-Σας έχουν ασκήσει κριτική για κάτι?

Για κάτι που δεν έκανα σωστά? Στον επαγγελματικό χώρο? Ναι είχα κάνει κάποιο λάθος στο λογιστήριο αλλά επειδή μάθαινα δεν έγινε κάποια αυστηρή κριτική απλά

-Τι είναι αυτό που σας άρεσε και τι αυτό που δεν σας άρεσε στη μέχρι στιγμής εργασιακή σας εμπειρία?

Στο Υπουργείο μου άρεσε πάρα πολύ αν μπορούσα θα ήθελα να καθήσω, δεν μου άρεσαν τόσο πολύ τα λογιστικά που δούλεψα στο λογιστήριο

-Στο Υπουργείο τι ήταν αυτό που σας άρεσε?

Επειδή ήταν δημόσιο μου άρεσε το όλο σύστημα το ωράριο είχα πέσει σε πάρα πολύ καλό προϊστάμενο και οι υπάλληλοι του τμήματος που είχα συνεργαστεί ήταν πάρα πολύ καλοί και με βοηθούσαν να μάθω ότι μπορούσαν κάνουνε. Δεν με είχαν αφήσει επειδή είμαι με εννιάμηνο α καλά θα φύγει δεν ασχολούμαστε μ' άρεσε πάρα πολύ

-Όταν σας αναθέτουν βαρετές δουλειές τι κάνετε πως τις ολοκληρώνετε?

Με υπομονή

-Υπήρχαν πολλές

Ναι συνήθως ναι οι περισσότερες αλλά εξοικειώνεσαι μετά και εντάξει δεν το βλέπεις τόσο βαρετά

-Είχατε διαφωνήσει ποτέ με τον προϊστάμενο σας για κάποια θέματα? Θυμάστε..

Όχι

-Από ένα προϊστάμενο εσείς τι περιμένετε, πως τον φαντάζεστε ιδανικά

Να είναι πάνω από όλα ενθαρρυντικός, δηλαδή δεν θα μου άρεσε να μου κόβουν τα φτερά με το πρώτο λάθος

-Περιθώρια να πάρετε πρωτοβουλίες στη δουλειά σας υπήρχανε?
Όχι τόσο πολύ ήταν συγκεκριμένα τα καθήκοντα

-Με το ωράριο που μας είπαμε ότι σας αρέσει το Δημόσιο εάν πάτε σε κάποια ιδιωτική εταιρία που ίσως χρειάζεται κάποιες φορές να κάθεστε παραπάνω
Δεν έχω πρόβλημα

-Υπάρχουν άνθρωποι που θέλουν να εργάζονται σε μια εταιρία με σταθερές δομές, με περιγραφές θέσεων εργασίας, με τηρούμενα ωράρια ενώ πάλι άλλοι προτιμούν ένα περιβάλλον στο οποίο οι εργαζόμενοι εργάζονται πιο ομαδικά φέρουν σε πέρας τις εργασίες όλοι μαζί, χωρίς να κοιτούν το ρολόδι, συμπληρώνουν ο ένας τον άλλο και γενικά υπάρχει πρωτοβουλία. Τον εαυτό σας σε ποια από τις δύο κατηγορίες θα τον βλέπατε?

Επειδή έχω ήδη δει την πρώτη περίπτωση μου έχει τύχει θα με ενδιέφερε να δω και έναν οργανισμό της δεύτερης περίπτωσης

-Αλλά εσείς που φαντάζεστε ότι θα σας άρεσε καλύτερα?

Πιστεύω και στα δύο και στο 2^ο γιατί μου αρέσει το ομαδικό πνεύμα και η συνεργασία και κυρίως να μπορώ να αναλάβω μια πρωτοβουλία θα μου άρεσε και αυτό πάρα πολύ

-Για ποιο από τα πράγματα τα οποία έχετε πετύχει μέχρι στιγμής αισθάνεστε υπερήφανη?

Για ποιο από τα πράγματα που έχω πετύχει... ότι έχω κάνει σπουδές γλώσσες και όλα αυτά τα πράγματα σε μικρό χρονικό διάστημα για αυτό είμαι πολύ υπερήφανη και έχω μπορέσει να τα συνδυάσω όλα πολύ καλά

-Πότε νομίζετε σας δημιουργείται το κίνητρο να δουλεύετε πιο αποδοτικά?

Το κίνητρο? Όταν είναι ξεκαθαρισμένος κάποιος στόχος δηλαδή όταν ξέρω που αποβλέπω έχω και πιο δυνατό κίνητρο.

-Η αναγνώριση από τους άλλους σας ενδιαφέρει?

Όχι τόσο πολύ με ενδιαφέρει η ηθική ικανοποίηση η δικιά μου

-Υπάρχει κάποιος να σας επηρεάζει να σας εμπνέει να τον έχετε σαν πρότυπο στη ζωή σας?

Όχι

-Έχετε αποτύχει σε κάτι μέχρι στιγμής?

Ναι αρκετές φορές και με είχε πειράξει που απέτυχα. Απέτυχα? Απλά δέχτηκα κάποιες αρνήσεις όσον αφορά τα ελληνικά μεταπτυχιακά γιατί δεν ήμουν τόσο πολύ μέσα στο σύστημα αν γνωρίζετε δεν ξέρω αν γνωρίζετε για τα ελληνικά μεταπτυχιακά

-Κάτι..

Και αυτό με είχε ενοχλήσει γιατί όταν έχεις τις γνώσεις το υπόβαθρο τα προσόντα σε ενοχλεί όταν ο άλλος μπαίνει με άλλους τρόπους εμένα με ενοχλεί πάρα πολύ

-Τι σημαίνει η αποτυχία για εσάς, πως την αντιμετωπίζετε?

Ε στην αρχή στενοχωριέμαι αλλά φροντίζω να μη με παίρνει τόσο πολύ από κάτω αι συνεχίζω για την επόμενη φορά

-Θυμάστε να έχετε κάνει κάποιο σημαντικό λάθος που να σας έχει στοιχίσει σε κάποια από τις προϋπηρεσίες σας είτε προσωπικά

Όχι

-Με ποιους ανθρώπους συνεργάζεστε καλύτερα σαν χαρακτήρες?

Με τους πιο ανοιχτούς ανθρώπους μ' αρέσουν οι κοινωνικοί άνθρωποι συζητήσιμοι πάνω από όλα

-Και με ποιους έχετε πρόβλημα συνεργασίας?

Με τους πιο εσωστρεφείς ίσως θα έλεγα

-Εσείς πως θα χαρακτηρίζατε τον εαυτό σας?

Ενδιάμεσα θα έλεγα πρέπει να με ευνοεί και το κλίμα πάνω από όλα

-Η εταιρία για την οποία έχει βγει η θέση στο μάνατζμεντ είναι κάποιοι ξένοι κάποιος Καναδός κάποιος Άγγλος και άλλοι υπάλληλοι ξένοι γι' αυτό θα θέλαμε αν δεν έχετε πρόβλημα να σας κάνουμε κάποιες ερωτήσεις στα αγγλικά
Εντάξει

-How do you react when someone is questioning your honesty?

It is a difficult question even in English and in Greek. I will be very disappointed because honesty is one of my best qualifications

-For which things you feel anxiety or uncertainty

For which?

-Things

For the unknown generally

-And which decisions are difficult for you

The one that includes emotional factors

-Which are your weaknesses?

I' m always trying to do the things in the best way and this causes me a lot of anxiety

-What is the meaning of success to you?

The success.. To be ok with your self not feel bad for something that you have done. To get the most satisfaction of the job you are doing

-Ξαναγυρίζουμε στα ελληνικά. Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας αναφερόμενη στα 3 κύρια χαρακτηριστικά που πιστεύετε ότι σας αντιπροσωπεύουν

Είμαι επίμονη το είπα και πριν και ότι δεν θέλω να αφήνω ημιτελή πράγματα, μ' αρέσει να τα πηγαίνω καλά με τους άλλους ίσως και λίγο διπλωματική αυτό έτσι θα έλεγα και συνεργάσιμη πάνω από όλα

-Θυμάστε να σας έχει τύχει κάποια δύσκολη κατάσταση που χρειάστηκε να αντιμετωπίσετε στον εργασιακό χώρο ή ξέρω εγώ στο πανεπιστήμιο

Όχι δεν μου χει τύχει

-Πως μεταχειρίζεστε τους δύσκολους τους αγενείς τους ανυπόμονους?

Με υπομονή πάνω από όλα και με ευγένεια. Γιατί με την ευγένεια τον κερδίζεις τον άλλο όσο δύστροπος και αν είναι μαλακώνει

-Αν έρθει κάποιος και αρχίσει να φωνάζει μπροστά σας ξαφνικά

Θα κάνω υπομονή και θα περιμένω μέχρι να του περάσει

-Όταν υπάρχουν αυστηρές προθεσμίες που πρέπει να τηρηθούν και τελικά δεν τα καταφέρνουμε και δημιουργείται άγχος πίεση τι κάνετε?

Φροντίζουμε την επόμενη φορά να προλάβουμε, μαθαίνουμε από τα λάθη μας

-Σας είχε τύχει ποτέ ενώ εξυπηρετείτε κάποιο πελάτη να σας κάνει συστάσεις κάποιος προϊστάμενος, εργοδότης σας, είναι και μικρή η προϋπηρεσία

Όχι

-Αν συνέβαινε τι θα κάνατε?

Δεν νομίζω ότι θα έκανα τίποτα θα τον ευχαριστούσα και φρόντιζα να το διορθώσω

-Αν γινόταν μπροστά σε πελάτη την ώρα που εξυπηρετείτε και ήταν κάπως έντονες οι συστάσεις

Ε το ίδιο ναι, θα φροντίσω να το διορθώσω και να κάνω ότι μου πείτε

-Χρειάστηκε ποτέ να καθυστερήσετε ή να λείψετε ποτέ έκτακτα από την εργασία σας?

Για προσωπικούς λόγους?

-Για οτιδήποτε

Όχι μόνο όταν είχα ορκωμοσία...

-Πως σας αντιμετώπισαν?

Ωραία δεν είχα πρόβλημα γιατί ήταν πολύ λίγες οι απουσίες

-Είχε προκύψει ποτέ κάποιο πρόβλημα με συνάδελφό σας, καμιά περίεργη κατάσταση στο πανεπιστήμιο τίποτα?

Όχι

-Αν εκεί που ήσασταν στο Υπουργείο ερχόταν κάποιος συνάδελφος και σας έλεγε ότι κλέβει πράγματα ή ότι κλέβει δεδομένα τι θα κάνατε?

Εφόσον δεν επηρέαζε τη δική μου θέση θα το ανέφερα

-Εάν επηρέαζε τη θέση σας?

Συνήθως δεν ανακατεύομαι

-Αν έκλεβε δικά σας πράγματα?

Θα φρόντιζα να μιλήσω στον ίδιο

-Θα λέγατε γενικά ότι ήσαστε χαμηλών τόνων ή ότι αυτή η διπλωματία σας κάνει να φαίνεστε κάπως?

Είμαι χαμηλών τόνων εκεί που πρέπει και όταν ο άλλος μου δώσει θάρρος αρχίζω και τους ανεβάζω λίγο τους τόνους

-Αν η θέση που σας προτείνουμε δεν ανταποκρίνεται σε αυτό που έχετε στο μυαλό σας τι θα κάνατε?

Αυτή τη στιγμή δεν έχω κάτι στο μυαλό μου οπότε ότι και να μου προτείνετε είναι δεκτό

-Και αν εκεί δεν σας αρέσει καθόλου πάτε εκεί και αισθάνεστε δυστυχισμένη?

Ε εντάξει θα αφήσω κάποιο χρονικό διάστημα αλλά τόσο δυστυχισμένη δεν φαντάζομαι μια δουλειά είναι αν με επηρεάσει τόσο πολύ

-Πιστεύετε πως υπάρχει κάτι που δεν μας έχετε αποκαλύψει ή που θα θέλατε να προσθέσετε και το οποίο πιστεύετε ότι θα μπορούσε να επηρεάσει την απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μία δεύτερη συνέντευξη μαζί σας?

Όχι

-Γιατί να επιλέξουμε εσάς για αυτή τη θέση?

Γιατί να επιλέξετε εμένα, δεν ξέρω και τους υπόλοιπους υποψήφιους δεν μπορώ να μπω σε αυτή τη διαδικασία εσείς ξέρετε

-Αν σας απαντούσα ότι όλοι οι υποψήφιοι σε αυτή την ερώτηση μου απαντάνε πάνω κάτω με τον ίδιο τρόπο

Προφανώς σκέφτονται αντικειμενικά

-Καπνίζετε?

Όχι. Είμαι καλό παιδί

-Είστε αυτό που λέμε το καλό παιδί καλό κορίτσι?

Ναι με τα γαλλικά το πιάνο το χορό

-Που μας το λέτε αυτό τώρα?

Ότι κάνω γαλλικά?

-Για το πιάνο!

Όχι δεν κάνω...

-Μάλιστα και μένετε Άνω Πατήσια Να ρωτήσω και κάτι άλλο πριν προχωρήσουμε. Στη συγκεκριμένη θέση η γραμματέας που θα προσλάβουμε αναφέρεται στο γενικό διευθυντή. Παρόλο που εργάζεται για όλους και εξυπηρετεί όλο το τμήμα εξυπηρετεί και ανάγκες του γενικού διευθυντή κάτι που σημαίνει ότι θα έχουν στενή συνεργασία και κατά κάποιο τρόπο θα

αποτελεί και ένα έμπιστό του άτομο στην εταιρία και θα μπορεί να ελέγχει πράγματα αν εκείνος λείπει ή να λαμβάνει πληροφόρηση για πράγματα που μπορεί να μην έφταναν αλλιώς σε εκείνον πολλές φορές φέρνοντας και εσάς σε δύσκολη θέση απέναντι σε συναδέλφους. Αυτός ο ρόλος εσάς σας γοητεύει ή σας απογοητεύει

Δεν μπορώ να πω ούτε το ένα ούτε το άλλο. Να χρειαστεί να έρθω σε σύγκρουση?

-Όχι να χρειαστεί να τον ενημερώνετε για πράγματα εφόσον θα είστε το δεξί του χέρι και να μην είναι ευχάριστη η θέση σας

Όχι δεν υπάρχει κανένα πρόβλημα δεν μπαίνουν συναισθηματισμοί στη δουλειά δηλαδή τους αφήνω απέξω

-Σε σχέση με την προϋπηρεσία σας και με βάση αυτά που έχετε σπουδάσει και κάνει μέχρι σήμερα που θα υπολογίζατε έναν επιθυμητό μισθό?

Επιθυμητός μισθός επειδή δεν έχω και πολύ προϋπηρεσία τον υπολογίζω εκεί στα 700 ευρώ τον βλέπω

-Δεν έχω εγώ κάτι άλλο. Τα καθήκοντα...

Να ρωτήσω που είναι η εταιρία και τι ακριβώς κάνει?

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ...

-Θα ήθελα να ρωτήσω λίγο για τα καθήκοντα. Τηλεφωνικό κέντρο έχετε χειριστεί

Ναι εισερχόμενες κλήσεις απαντούσα

-Τις κατευθύνετε εσείς?

Όχι ήταν απλές γραμμές και κρατούσα κάποια ραντεβού σημειώσεις κλπ

-Έχετε χειριστεί ποτέ courier

Courier? Φαξ έστελνα συχνά αυτό

-Να κανονίζετε κάποια ραντεβού, να έρθει κάποιος να τον κατευθύνουμε να του φτιάξουμε κάποιο καφέ θα είχατε πρόβλημα

Όχι κανένα πρόβλημα

-E mail σε Η/Υ?

Ναι στέλναμε σε πελάτες

-Να χειριστείτε αλληλογραφία εμπορική στα αγγλικά?

Στα αγγλικά όχι

-Αρχειοθέτηση?

Ναι

-Να κανονίσετε ταξίδια?

Όχι

-Να παραγγέλνετε αναλώσιμα για το γραφείο?

Αυτά τα κάνανε οι υπεύθυνοι δεν είχα τέτοια

-Απλά ρωτάω όχι εντάξει

Εγώ τα πέρναγα στον Η/Υ μου τα δίνανε σε χαρτί και εγώ τα πέρναγα

-Εξωτερικές δουλειές είπατε κάνατε δεν θα είχατε πρόβλημα να ξανακάνετε?

Όχι

-Αυτά. Να σας πούμε για εμάς, είμαστε εταιρία...

Συνέντευξη 13η

-Θα έχουμε και την κάμερα?

Ναι όχι δεν μ' ενοχλεί, να θα έχω πλάτη!

-Λοιπόν, να τα πάρουμε τα πράγματα λίγο έτσι από την αρχή. Έχετε μεγαλώσει Αθήνα?

Ναι

-Κουκάκι Λύκειο

Ναι σχολείο πήγαινα εκεί. Ν. Κόσμο έμενα

-Και μετά αρχίσατε να δουλεύετε?

Όχι τελειώσει χρηματοοικονομικά και μετά συνέχισε κάποιες σπουδές στα αγγλικά και στα ισπανικά και μετά ξεκίνησα. Δουλεύω από τα δεκάξι μου.

-Παράλληλα τα κάνατε δηλαδή.

Ναι. Απλά είναι οικογενειακή επιχείρηση και είμαι εκεί από μικρή

-Θα θέλατε να αναλάβετε κάποια στιγμή την επιχείρηση

(Νόημα και βλέμμα με μάτια και φρύδια =όχι) Τα έχει αναλάβει όλα ο αδερφός μου. Εγώ απλά πηγαίνω και βοηθάω στα λογιστικά

-Τις χρηματοοικονομικές σπουδές που λέτε που το κάνατε αυτό?

Στο ΙΕΚ Αγ. Δημητρίου – Μπραχάμη

-Και μετά η πρώτη σας δουλειά ήταν προώθηση αγοράς

Δυστυχώς

-Γιατί δυστυχώς?

Γιατί είναι τηλεφωνικό κέντρο που γενικά ασχολείται μόνο με πωλήσεις. Εγώ δεν το 'χω αυτό γι' αυτό έκατσα και πάρα πολύ λίγο

-Πόσο καιρό περίπου καθίσατε?

2-3 μήνες αν θυμάμαι καλά

-Ήταν απλά με σύμβαση ή εσείς φύγατε?

Εγώ έφυγα, δεν απλά δεν έχω το...δεν μπορώ να πουλήσω κάτι σε κάποιον αισθάνομαι ότι τον πιέζω, χωρίς να πιέζω τον άλλο αισθάνομαι ότι τον πιέζω και είμαι ναι ευχαριστώ όχι γεια σας να 'στε καλά δεν...τους έκανα κακό στην εταιρεία, δεν άντεχα

-Ήταν για να πουλήσετε κάρτες αυτό

Ναι πιστωτικές κάρτες και κάποια αποτελέσματα λέγαμε τα παιχνίδια του ΟΠΑΠ, και διάφορα και διάφορες άλλες

-Και μετά πήγατε στην ΕΥΡΩΓΝΩΣΗ

Πήγα στην ΕΥΡΩΓΝΩΣΗ όπου έμεινα εε ήταν 3 χρονιές σχολείου, στην ουσία είναι 2,5 χρόνια η όλη μου θητεία

-Εκεί τι ακριβώς είναι σχολές?

Είναι φροντιστήρια ξένων γλωσσών , όπου ήμουν υπεύθυνη της σχολής και έκανα κάποια μαθήματα αγγλικών αλλά με δυσκόλευε πολύ το ωράριο. Δηλαδή κάθε μέρα 11-11.30 σχόλαγα γιατί οι ενήλικες που δουλεύουν δεν μπορούσαν να κάνουν μάθημα

-Και παράλληλα κάνατε τη γραμματειακή υποστήριξη λέτε εκεί πέρα

Έκανα λίγα μαθήματα ήταν κυρίως το μεσημέρι, δηλαδή πήγαινα 1 η ώρα έκανα κάποια τμήματα σε παιδιά που πήγαιναν τώρα σχολείο ή σε πολύ μικρά παιδάκια και όλη την υπόλοιπη ώρα ασχολούμουν

...

-Πόσες ώρες ήσασταν δηλαδή εκεί πέρα?
Ήμουν από τις 12 μέχρι τις 11 και τα Σάββατα

-Οπότε σχολούσατε βράδυ?
Ναι χωρίς να χω κάνει τίποτα χωρίς να χω φάει τίποτα, δεν προλάβαινα τίποτα να έκανα.

-Και μετά Σ..... & συνεργάτες, αρχιτεκτονικό γραφείο.
Ναι εδώ στο Κολωνάκι πιο πάνω γραμματειακή υποστήριξη εκεί, απλά δεν είχαμε πολύ καλή επαφή και δεν είχα και καθόλου επαφή με κόσμο. Γενικότερα δεν μου αρέσει να είμαι σε ένα γραφείο και να κάθομαι μόνη μου , έχω μάθει να έρχομαι σε επαφή με κόσμο γενικά

-Δεν ήταν καν οι συνεργάτες εκεί πέρα, ήταν έξω?
Οι περισσότεροι ήταν έξω ναι γιατί ήταν αρχιτέκτονες όλοι, πηγαίνανε στους χώρους, στα μαγαζιά που φτιάχνανε

-Οπότε και από εκεί αποχωρήσατε μόνη σας
Ε, ναι δεν μου άρεσε δεν

-Και τι σκέφτεστε από δω και πέρα και τι θέλετε να κάνετε πως το σκέφτεστε?
Το μόνο που θέλω είναι ένα φυσιολογικό ωράριο γιατί δεν είχα ποτέ κανονικό ωράριο και να έχω επαφή με κόσμο, ναι δεν μπορώ δηλαδή το γραφείο και κάθομαι μόνη μου

-Τα χρηματοοικονομικά που έχετε τελειώσει σας ενδιαφέρουν?
Η αλήθεια είναι ότι προσπάθησα πολύ να κάνω κάτι με χρηματιστηριακή εταιρία αλλά όταν τελείωσα εγώ ήταν η κάθοδος στο χρηματιστήριο διώχνανε άπειρο κόσμο και ζητάγανε για πολύ λίγες ώρες δηλαδή για κάποιο 4ωρο για το οποίο και τα λεφτά δεν ήταν καθόλου καλά και δεν με ενδιέφερε και για τόσες λίγες ώρες. Για τέτοια περίπτωση θα μπορούσα να μείνω και στην εταιρία που έχω και αν δουλέψω εκεί.

-Αρα τώρα θα λέγατε ότι ψάχνετε κάτι σε γραμματεία?
Περισσότερο σε γραμματεία ναι γιατί μ' αρέσει πολύ η οργάνωση γραφείου και όλα αυτά και ο κόσμος οπότε νομίζω ότι μου ταιριάζει

-Πάμε λίγο στην εμπειρία σας. Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας σε εταιρία που έχετε εργαστεί πως νομίζετε θα σας περιέγραφαν?
Μανιακή

-Δηλαδή?
Δεν ξέρω είμαι πολύ.....θέλω να τα οργανώνω όλα , να τα κάνουμε όλα εκείνη τη στιγμή και είμαι λίγο πιεστική για αυτό γιατί αγχώνομαι και θέλω να τελειώσω κάτι, οπότε νομίζω ναι

-Και τα καταφέρνετε ή τους αγχώνετε?
Όχι τα καταφέρνω απλά θέλω να τελειώνω με το που είναι να γίνει κάτι να γίνει φύγει από τη μέση δηλαδή από αυτή την άποψη. Απλά τους κυνηγάω να το βάλουμε κάτω..

-Και αν μαζεψτούνε πολλά και ούτως ή άλλως δεν γίνεται?
Όχι δεν γίνεται θα κάτσουμε παραπάνω κάπως θα τα βολέψουμε. Άλλωστε επειδή είχα να κάνω με πολλούς καθηγητές και όταν ζητάγα κάτι δεν το έφερνε κανένας στην ώρα του, τους το ζητάγα πάρα πολύ νωρίτερα από ένα σημείο και μετά διότι είχα 10 άτομα τα οποία δεν μπορούσαν να συγχρονιστούν με τίποτα. Οπότε ήμουν συνέχεια πάνω από τον καθένα και τους κυνήγαγα.

-Για ποια πράγματα σας έχουν ασκήσει κριτική προϊστάμενοι, συνάδελφοι
Εεεεε, Επειδή αφαιρούμαι καμιά φορά και μπορεί από το άγχος μου να κάνω κάτι άλλο και μπορεί να θεωρήσω κάτι που είναι πιο σημαντικό να το υποτιμήσω και να το αφήσω λίγο πίσω, απλά είχαμε αυτή τη διαφωνία δεν θυμάμαι κάτι άλλο. Το ότι μιλάω πολύ και αυτό μου το έχουνε πει

-Όταν σας αναθέτουν βαρετές δουλειές..
Βαρετές δεν νομίζω, δεν μου έχει κάτι βαρετό

-Τι είναι αυτό που σας άρεσε και τι αυτό που δεν σας άρεσε στις δουλειές που σας έχουν τύχει μέχρι τώρα?

Μου άρεσε πάρα πολύ η επικοινωνία με τον κόσμο, πάρα πολύ. Δεν μου άρεσε όταν δεν μ' ακούγανε, όταν έλεγα ότι κάτι πρέπει να γίνει έτσι και γινόταν διαφορετικά

-Και συνήθως έχετε δίκιο όταν κάνετε προτάσεις?

Κοιτάζτε όσον αφορά το φροντιστήριο, εκεί ήταν η μεγαλύτερή μου εμπειρία και εκεί είχα περάσει καλά σε εισαγωγικά, ναι είχα αυτό το πρόβλημα με τους καθηγητές και τους έλεγα αυτό δεν πρέπει να το πεις στους γονείς και δεν πρέπει να μιλήσεις εσύ πρέπει να μιλήσει ο διευθυντής της σχολής ή εγώ ας πούμε και βγαίνανε παίρνανε τηλέφωνο γονείς ή δίνανε το τηλέφωνό τους σε γονείς κάτι τέτοια εξωφρενικά πράγματα απλά είχαμε κάποιους κανόνες στην εταιρία τους οποίους στην ουσία δεν τους ακολουθούσανε, δεν ήταν δική μου οι κανόνες ήταν της εταιρίας κάποιου άλλου

-Εσείς από έναν προϊστάμενο τι περιμένετε, πως τον φαντάζεστε ιδανικά?

Δεν έχω απαιτήσεις δεν θα μπω σε αυτό το θέμα γιατί ούτως ή άλλως είναι ένας άνθρωπος ο οποίος έχει μεγαλύτερη πείρα από εμένα, ξέρει περισσότερα πράγματα από εμένα οπότε φαντάζομαι ότι ούτως ή άλλως είμαι υπό χωρίς αυτό να είναι υποτιμητικό για μένα.

-Υπάρχουν άνθρωποι που θέλουν να εργάζονται σε μια εταιρία με σταθερές δομές, με περιγραφές θέσεων εργασίας, με τηρούμενα ωράρια ενώ πάλι άλλοι προτιμούν ένα περιβάλλον στο οποίο οι εργαζόμενοι εργάζονται πιο ομαδικά φέρουν σε πέρας τις εργασίες όλοι μαζί, χωρίς να κοιτούν το ρολόι, συμπληρώνουν ο ένας τον άλλο και γενικά υπάρχει πρωτοβουλία. Εσείς σε ποιο από τα δύο περιβάλλοντα θα βλέπατε τον εαυτό σας?

Σε κάτι πιο οργανωτικό έχω μάθει να δουλεύω πιο οργανωτικά, να παίρνω κανόνες και να τους ακολουθώ, σ' αυτούς τους κανόνες προσαρμόζομαι πάντα κάθε άνθρωπος είναι διαφορετικός και προσαρμόζεται πάντα και είμαι πιο σε κάτι οργανωμένοι κάτι έτοιμο σε εισαγωγικά

-Θυμάστε να έχετε πετύχει κάτι για το οποίο να είστε υπερήφανη?

Ναι, έφτιαχνα συνέχεια τον υπολογιστή στη σχολή, πολλές φορές ηρεμούσα γονείς οι οποίοι ερχόντουσαν έξω φερνών, φρενών εεεε σαρδάμ ναι κυρίως με τους γονείς για τι είναι ένα πολύ δύσκολο αντικείμενο δηλαδή έρχονται σου αφήνουν το παιδί τους για πολλές ώρες και έχουν πολλές φορές και παράλογες απαιτήσεις αλλά είναι ένα πράγμα που έχουνε πάντα δίκιο γιατί είναι το παιδί τους και όσο περίεργοι και να ναι πρέπει...

-Και είναι και πελάτες εν πάση περιπτώσει...

Ναι, σε τελική ανάλυση αλλά αφήνουν και το παιδί τους εκεί τόσες ώρες και θέλουν έναν άνθρωπο να τον εμπιστευονται.

-Μ' έναν σμπάρο δυο τριγώνια δηλαδή

Ε, ναι εγώ θυμάμαι όταν έφυγα από τη σχολή με παίρνανε όλοι οι γονείς τηλέφωνο, γιατί έφυγες και που είσαι και ποια είναι αυτή που ήρθε ας πούμε δηλαδή μου λέγανε τέτοια. Είχαμε πολύ καλή σχέση και μετά αρχίζουν εκεί τα προβλήματα τα δικά μου γιατί δεν τη θέλουνε καθόλου την καινούρια τη γραμματέα. Απλά εγώ έπαιζα με τα παιδιά, έβγαينا έξω, μίλαγα με τους γονείς, είχα άλλη υπομονή. η κοπέλα που πήγε μετά ήταν πιο κουμπωμένη, πιο δεν μίλαγε και τους είχα μάθει κάπως...

-Πότε σας δημιουργείται το κίνητρο να δουλεύετε πιο αποδοτικά?

Νομίζω πάντα το έχω, δεν περιμένω να ακούσω μπράβο και να πάω εκεί ας πούμε ή σε κάποια προαγωγή δεν ξέρω όταν θέλω να το κάνω θα το κάνω

-Υπάρχει κάποιος που να σας επηρεάζει, να σας εμπνέει στη ζωή σας να τον έχετε σαν πρότυπο?

Έχω μια φίλη που έχει πετύχει πολλά μόνη της για αυτό, έφυγε πολύ μικρή από το σπίτι της κατάφερε να σπουδάσει, συγχρόνως να δουλεύει και αυτή τη στιγμή έχει μια πάρα πολύ καλή δουλειά και να είναι και καλά γενικότερα στη ζωή της

-Ωραία. Έχετε αποτύχει ποτέ σε κάτι?

Ναι. Στο proficiency, το πήρα με την τρίτη αλλά εκεί μου είχε μείνει και 20 φορές να 'δινά θα το έπαιρνα, ε και στη δουλειά φαντάζομαι δεν θυμάμαι κάτι φοβερό να έχω κάνει αλλά έχω κάνει.

-Τι σημαίνει για σας αποτυχία, πως το αντιμετωπίζετε?

Τίποτα, προσπαθούμε να διορθώσουμε ότι μπορούμε να διορθώσουμε και προχωράμε, διαφορετικά δεν..

-Κάποιο σημαντικό λάθος που να έχει στοιχίσει σε εσάς ή σε κάποια εταιρία θυμάστε?

Σημαντικό λάθος ναι, δεν το είχα κάνει εγώ, το διόρθωσα όμως. Εγώ όπως είπα είχα το οικονομικά, επειδή κόβαμε και αποδείξεις και τέτοια είχα και βιβλίο και είχα πάντα το θέμα με τις αποδείξεις με τους αριθμούς κλπ και είχε γίνει ένα απίστευτο λάθος που ήταν άλλοι οι αριθμοί πάνω στο βιβλίο άλλοι οι αριθμοί στην απόδειξη και άλλοι οι αριθμοί μέσα στον Η/Υ στο σύστημα οπότε είχε γίνει ένας πανικός αλλά τα καταφέραμε.

-Αυτός το καταλογίσανε σε εσάς ήταν λάθος σας?

Έλειπα μια μέρα ήμουν άρρωστη και είχε κάτσει ο Δημήτρης ο οποίος είναι ο διευθυντής της σχολής ο οποίος επειδή εγώ δεν έφευγα ποτέ από τη σχολή έπρεπε να ήμουν πάρα πολύ άρρωστη για να λείπω απλά έβγαλε δύο αποδείξεις δεν τις τράβηξε το μηχάνημα τις ακύρωσε στον υπολογιστή αλλά δεν έβγαλε το χαρτί για να τις ακυρώσει, συνέχισε να βγάζει αποδείξεις ο Η/Υ πήγαινε 2 νούμερα μπροστά και στη μηχανή πήγαινε 1 νούμερο πίσω.

-Αρα δεν ήταν δικό σας το λάθος

Όχι ναι απλά είχα πει στο Δημήτρη μη βγάλεις απόδειξη σήμερα πες θα τις δώσουμε από βδομάδα και κάτσαμε 3 μέρες προσπαθώντας να διορθώσουμε τα αδιόρθωτα αλλά εντάξει φοβερό λάθος απλά ήτανε στην εταιρία και επειδή είχα καλές σχέσεις με τα αφεντικά μου το Δημήτρη και την Εύη είχα στενοχωρηθεί πάρα πολύ γιατί δεν ήθελα γενικότερα να γίνει όλη αυτή η ιστορία αλλά δικό μου φοβερό λάθος

-Φοβερό? Σημαντικό κάτι που να έχει στοιχίσει όχι μάλλον

Είχα κάποτε ένα παιδί που δεν μίληκε για μάθημα και δεν το είδα και γυρνώντας στο σπίτι είπε στη μαμά του ότι δεν με βάλανε να κάνω μάθημα, 13 χρονών βέβαια το κοριτσάκι και εκεί είχε γίνει ένας μεγάλος πανικός απλά αυτό.

-Με ποιους ανθρώπους συνεργάζεστε καλύτερα. Τι είδους ανθρώπους χαρακτηρίζετε?

Νομίζω ότι και με αγχώδεις τύπους μπορώ να συνεργαστώ και με χαλαρούς. Δηλαδή θυμάμαι τα πήγαινα πολύ καλά και στην Ευρωγνώση που ο Δημήτρης είναι τελείως χαλαρός τύπος με άφηνε μόνη μου στην Σχολή και κάνε ότι καταλαβαίνεις και με τον κύριο που ήμουν στο αρχιτεκτονικό ο οποίος ήταν τρομερά αγχώδης τύπος και ήταν συνέχεια με ένα τηλέφωνο και αυτό έγινε και να το κάνουμε αυτό και να το κάνουμε εκείνο και δεν έχω πρόβλημα.

-Με ποιους πρόβλημα συνεργασίας, τι είδους ανθρώπους

Δεν μου χει τύχει δηλαδή πάντα και από τις δουλειές που έχω φύγει πολύ ειρηνικά πολύ όμορφα

-Καλύτερα συνεργάζεστε με εσωστρεφείς ή με εξωστρεφείς ανθρώπους?

Ε νομίζω με εξωστρεφείς γιατί φαντάζομαι καλύτερα ναι γιατί και εγώ είμαι μιλάω πολύ

-Αρα θα λέγατε είστε εξωστρεφής και εσείς

Ναι, δεν φαίνεται?

-Αν παρόλα αυτά επειδή η γραμματεία είναι και μια θέση περίεργη για κάποιο διάστημα της ημέρας χρειάζεται να δουλεύετε μόνη σας χωρίς ίσως να έχετε επαφή με τον κόσμο και αυτά

Όχι, όχι δεν έχω πρόβλημα

-Επειδή το μάνατζμεντ της εταιρίας για την οποία είναι η θέση είναι ξένοι είναι Άγγλοι θα θέλαμε να σας κάνουμε μερικές ερωτήσεις στα αγγλικά

Όχι τώρα δεν είμαι προετοιμασμένη

-Δεν θέλετε?

Δεν έχω πρόβλημα απλά μου ήρθε λίγο έτσι απότομο γιατί έχω να ασχοληθώ πολύ καιρό και τα έχω ψιλό αφήσει γι' αυτό

-Ήθελα να σας πω ότι αν περάσετε σε επόμενη φάση η 2^η συνέντευξη θα είναι όλη στα αγγλικά γιατί θα είναι με κάποιον από αυτούς και γενικά η επικοινωνία στα αγγλικά θα είναι κάτι που θα

έχετε σε καθημερινή βάση. Σας το λέω γιατί είναι μέρος της δουλειάς γι' αυτό έχουμε βγάλει και την αγγελία στα αγγλικά κιόλας.

Δεν ξέρω

-Ας προσπαθήσουμε και εμείς δεν είμαστε του Cambridge

Ναι απλά έχω να μιλήσω κανένα χρόνο αγγλικά και κάτι μου κάνει

-How do you react when someone is questioning your honesty?

I don't like because I'm honest person and I don't want to say bad things

-For which things do you feel anxiety or uncertainty?

My friends, my family, my relationship

-For all the things!

Not for my job and economics

-Which decisions are difficult for you?

I don't know. When my boyfriend decided to study..

-Personal issues

Yes.

-Which are the weaknesses as a person?

I talk very much

-Do you think that's a weakness?

Yes

-Why?

Because many times I say stupid things, because I talk a lot.

-You think so or other people think so?

I think so because someone is talking all the time he will say something stupid

-Do you usually talk in a working environment or when you are with friends?

Always

-There isn't anybody that said to you that you are talking so much, shut up?

Yes, many, especially my mother

-Do you think it's difficult or not for someone to satisfy you in a working environment?

It's the easiest thing someone can do

-What is the meaning of success to you?

Success... My family and a job that I really like to do

-Ωραία ξαναγυρίζουμε στα Ελληνικά. Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας αναφέροντας τα 3 κύρια χαρακτηριστικά που σας αντιπροσωπεύουν.

Ευκολόπιστη, οργανωτική δεν ξέρω ετοιμότητα, φλύαρη

-Δεν φοβάστε ότι αυτό που μας το λέτε μπορεί να επηρεάσει αρνητικά τη συνέντευξη?

Φλύαρη ότι είμαι ευκολόπιστη

-Ότι μιλάτε πολύ

Όχι δεν νομίζω ότι είναι κάτι κακό βασικά

-Θέλω να πω δεν σας έχει στοιχίσει αυτό κάπου, σας το έχουν κάνει και σαν παρατήρηση

Όχι αλλά υπάρχουν άνθρωποι οι οποίοι κάθονται όλη μέρα έτσι η μαμά μου το λέει δεν μιλάει πολύ. Αλλά πάντα καλό μου έκανε, γνώρισα πάρα πολύ κόσμο δεν φοβάμαι να μιλήσω σε κάποιον δεν έχω

άγχος, δηλαδή δεν μου έκανε κακό δεν έχω πάθει κακό, απλά επειδή μου το λένε συνέχεια το λέω και εγώ σαν χιούμορ

-Κάνετε κάτι για να το λύσετε ή δεν σας απασχολεί

Δεν νομίζω ότι ενοχλώ κάποιον μ' αυτό οπότε δεν το χω σταματήσει όταν θέλω να μιλάω, μιλάω

-Θυμάστε κάποια δύσκολη κατάσταση που χρειάστηκε να αντιμετωπίσετε? Πριν μας αναφέρατε κάποια παραδείγματα

Ε αυτό με τη μαμά που ήταν ότι πιο περίεργο μου έχει συμβεί η οποία πήρε τηλέφωνο και ωρυόταν , μου έκλεισε το τηλέφωνο και ήρθε στη σχολή και έγινε ένας πανικός και είχαμε και άλλους γονείς και είχαμε και παιδιά

-Και τελικά τι έγινε

Τελικά την πείσαμε με διάφορα τεστ που κάναμε ότι το παιδί της βαριόταν απίστευτα γιατί στην ουσία το παιδί της είχε κομπιούτερ πριν το μάθημα και το παιδί 13 χρονών δεν είναι το παιδάκι που θα το πάρω από χέρι και θα του πω Μαργαρίτα έχεις μάθημα, κοιτάει την ώρα και σηκώνεται. Πήγαν όλοι οι συμμαθητές που ήταν πάνω από το κεφάλι της πήγαν όλοι στην τάξη και η Μαργαρίτα δεν σηκώθηκε ποτέ να μπει στην τάξη. Βέβαια είχα και εγώ την ευθύνη έπρεπε να σηκωθώ να δω τι γίνεται στους υπολογιστές αλλά και η Μαργαρίτα νομίζω ότι...

-Και ήταν το πρόγραμμα και υπολογιστές και αγγλικά?

Ναι το είχε κανονίσει έτσι η μαμά ούτως ώστε να κάνει τα ψώνια της και αν αφήνει το παιδί εκεί 4 ώρες. Συνγνώμη κιόλας δηλαδή.

-Αυτό νομίζω ήταν τελικά το...

Απλά η Μαργαρίτα έκανε συνέχεια τέτοια πράγματα δεν έκανε την εργασία της ας πούμε και πήγαινε και έλεγε στη μαμά της ότι ρώτησα τη δασκάλα και δεν μου εξήγησε και ερχόταν η μαμά της ωρυόμενη και είπε η δασκάλα...ήταν τέτοιο παιδί.

-Τους δύσκολους τους αγενείς, τους ανυπόμονους ανθρώπους πως τους αντιμετωπίζετε?

Με ευγένεια, ναι ότι πείτε

-Αν έχει άδικο

Ναι εξαρτάται τον τύπο. Όταν πάει ένας άνθρωπος και αρχίσει να με βρίζει και έχει άδικο, δεν νομίζω ότι θα κάτσω να ασχοληθώ

-Αν είναι κάποιος σημαντικός πελάτης?

Ναι θα τον δώσω στον αρμόδιο νομίζω. Ναι μάλιστα μισό λεπτό να σας δώσω τον...διότι φαντάζομαι ότι δεν θα ναι δικό μου θέμα αυτό. Δηλαδή στη σχολή μπορούσα να διαχειριστώ κάποια πράγματα απλά ήταν άλλη η όλη κατάσταση

-Υπήρχαν καθόλου στιγμές χαλάρωσης στις δουλειές που έχετε πάει μέχρι σήμερα?

Ναι

-Τι κάνετε σε τέτοιες στιγμές συνήθως

Προσπαθούσα, στην Ευρωγνώση ας πούμε που είχα πάρα πολύ χαρτί προσπαθούσα να φύγουν όλα αυτά, μαζεύαμε τη βιβλιοθήκη, χαλαρώναμε και μισή ωρίτσα πίναμε ένα καφέ και προσπαθούσαμε να τα συνδυάζουμε όλα

-Σας έχει τύχει ποτέ ενώ εξυπηρετείτε πελάτη της εταιρίας ας να σας κάνει συστάσεις κάποιος εργοδότης σας προϊστάμενος

Όχι

-Πως πιστεύετε θα αντιδρούσατε αν συνέβαινε κάτι τέτοιο. Μιλούσατε δηλαδή στο τηλέφωνο με κάποιον και ερχόταν ο προϊστάμενος και πως μιλάς έτσι ξέρω εγώ

Δεν ξέρω φαντάζομαι θα τελειώνα το τηλεφώνημα όσο πιο γρήγορα και διακριτικά μπορούσα και θα το συζητούσα αλλά δεν μου έχει συμβεί, δεν ξέρω.

-Χρειάστηκε ποτέ να καθυστερήσετε ή να λείψετε έκτακτα από την εργασία σας

Να καθυστερήσω σπάνια. Να λείπω ναι

-Πως σας αντιμετώπισαν και πως το χειριστήκατε?

Με πανικό με αντιμετώπισαν, δεν ήξερε κανένας τι γίνεται εκεί μέσα και εγώ ήμουν στο σπίτι άρρωστη να δίνω οδηγίες

-Είχε προκύψει ποτέ κανένα πρόβλημα με συνάδελφό σας?

Ναι

-Και ποιος το έλυσε?

Την απέλυσα. Ήταν μια καθηγήτρια που έκανε γενικώς περίεργα πράγματα ήταν αυτό που λέγαμε με τους κανόνες. Ήταν μια κοπέλα η οποία είχε πολύ μεγάλο πρόβλημα, βέβαια ήταν και πολύ μικρή στην ηλικία και γενικότερα είχαμε όλοι πρόβλημα με όλη αυτή την κατάσταση. Και μόλις τελείωσε η χρονιά έφυγε

-Σας ζητήθηκε και εσάς η άποψή σας

Ναι, ναι γιατί είχαμε ένα πολύ μεγάλο θέμα μου είχε δώσει ραντεβού για μάθημα 12 η ώρα μαζευτήκανε 10 πεντάχρονα και 20 δεκάχρονα με τους γονείς τους και η καθηγήτρια ήρθε μετά από μία ώρα στη 1 με ένα ύψος εντάξει είχα μάθημα ας πούμε και άλλα τέτοια διάφορα έκανε. Είχε μάθημα 4 ερχόταν 4.30 εγώ είχα να αντιμετωπίσω και τους 10 γονείς που είχε και το έκανε συνέχεια αυτό.

-Εάν έπεφτε στην αντίληψή σας ή σας το έλεγε και ο ίδιος ότι κάποιος συνάδελφος σας κλέβει πράγματα της εταιρίας ή ότι υποκλέπτει δεδομένα τι θα κάνατε?

Θα πανικοβαλλόμουν να μην ξέρω. Νομίζω θα το έλεγα σε κάποιον αλλά θα έλεγα προσπάθησε να πεις ότι το ανακάλυψες μόνος σου. Εγώ δεν είδα τίποτα δεν είπα τίποτα.

-Εάν έκλεβε δικά σας πράγματα?

Ε θα ήταν προσωπικό το θέμα. Εκεί θα είχαμε πρόβλημα. Είναι δύσκολη περίπτωση δεν ξέρω πως θα το αντιμετώπιζα

-Αν η θέση που σας προτείνουμε εδώ και πάνε όλα καλά και σας πάρουμε αλλά ανακαλύψετε ότι δεν είναι αυτό που θέλατε και δεν σας αρέσει τι θα κάνετε?

Το πιο εύκολο θα 'ταν να φύγω, να σταματήσω. Βέβαια εγώ για να φύγω από κάπου πρέπει να κάνω πολύ υπομονή να το δω από όλες τις πλευρές του. Δεν ξέρω

-Πιστεύετε πως υπάρχει κάτι που δεν μας έχετε αποκαλύψει ή που θα θέλατε να προσθέσετε και το οποίο πιστεύετε ότι θα μπορούσε να επηρεάσει την απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μία δεύτερη συνέντευξη μαζί σας?

Νομίζω τα είπα όλα

-Γιατί να επιλέξουμε εσάς για αυτή τη θέση?

Γιατί είμαι απίστευτα οργανωτική, γιατί μ' αρέσει να έρχομαι σε επαφή με κόσμο, γιατί μιλάω πολύ και είναι καλό. Αυτά δεν έχω συνηθίσει να λέω καλά πράγματα για τον εαυτό μου.

-Καπνίζετε?

Πολύ

-Πολύ κιόλας? Εδώ υπάρχει λίγο πρόβλημα γιατί στην εταιρία δεν καπνίζουνε μέσα υπάρχει ειδικός χώρος που πρέπει να βγαίνουνε και να καπνίζουνε . Σας το λέμε πάντως

Καλά κάνετε γιατί έχω πρόβλημα με το τσιγάρο

-Που περίπου θα υπολογίζατε τις αποδοχές σας?

Θα τις υπολόγιζα με βάση την τελευταία μου δουλειά που ήμουν στα 800 € καθαρά.

-Και θα πηγαίνατε και με τα ίδια λεφτά?

Όχι θα ήμουν ικανοποιημένη με αυτό. Δεν είναι τα λεφτά το θέμα μου

-Αν ήταν αρκετά παρακάτω?

Σ' αυτή την περίπτωση μπορεί λίγο να το σκεφτόμουν γιατί είχα μάθει σε αυτά τα χρήματα. Αν μ' αρέσει πολύ θα το σκεφτόμουν. Δεν είναι το θέμα μου τα χρήματα, είναι να μ' αρέσει η δουλειά. Στην προηγούμενη δουλειά που ήμουν έψαχνα να βρω δικαιολογίες το πρωί καθώς ντυνόμουν για να μην πάω. Δηλαδή αυτό το πράγμα δεν μ' αρέσει. Πήγαινα και καθόμουν 9 ώρες και δεν είχα τι να

κάνω και σαν δουλειά γραφείου δεν είχα. Δηλαδή και 2000 € να μου έδινε δεν καθόμουν να είναι χαζό τελείως, έχανα 9 ώρες από τη ζωή μου χωρίς να κάνω τίποτα.

-Εγώ δεν έχω άλλες ερωτήσεις, εσείς αν θέλετε να ρωτήσετε κάτι?
Όχι. Ευχαριστώ

Συνέντευξη 14η

-Θα έχουμε και την κάμερα?

(Νεύμα) Ναι

-Μας βρήκατε εύκολα?

Ναι ανεβοκατέβαινα βέβαια λίγο στο ίδιο σημείο αλλά εντάξει

-Ήρθατε με δικό σας μέσο ή με..

Με συγκοινωνία

-Με συγκοινωνία μάλιστα. Λοιπόν...έχετε μεγαλώσει Αθήνα?

Αθήνα ναι

-Που είναι η Ροδόπολη?

Είναι λίγο δύσκολη για όλους, είναι κοντά στη Δροσιά προς τα πάνω δηλαδή και εκεί έχω μεγαλώσει

-Μεγαλώσατε εκεί, τελειώσατε και το Λύκειο και μετά περάσατε στο Πάντειο?

Ναι στο τμήμα πολιτικών επιστημών

-Τι ακριβώς θέλατε να κάνετε?

Πριν από τις πολιτικές επιστήμες

-Σας προέκυψαν λίγο...

Προέκυψαν όπως στους περισσότερους με τις Πανελλήνιες, οπότε προέκυψαν δεν ήταν πρώτη επιλογή μου. Πρώτη επιλογή ήταν Ψυχολογία αλλά τελικά μπήκα στο πολιτικό τμήμα, ήταν πολύ ενδιαφέρον σαν σπουδές αλλά δεν σου εξασφαλίζει κάτι μετά, δεν σου δίνει κάποιες συγκεκριμένες κατευθύνσεις

-Και παράλληλα αρχίσατε να δουλεύετε?

Ασχολήθηκα part time κατά τη διάρκεια των σπουδών σε μία εταιρία για τηλεφωνική ενημέρωση

-Part time έτσι?

Part time ναι και σε μία διαφημιστική πάλι part time ως προώθηση προϊόντων σε μεγάλα καταστήματα

-Πως ήταν αυτή η εμπειρία?

Ήταν καλό είναι καλό για τους νέους τώρα να βγαίνεις στην αγορά εργασίας και ο μισθός που δίνουν είναι καλός

-Και αφού τελειώσατε ασχοληθήκατε με ΚΕΚ

Παρακολούθησα ένα συγκεκριμένο πρόγραμμα στα κέντρα κατάρτισης ανέργων. Παρακολούθησα αυτό και όταν τελειώσανε ζητούσανε κάποιον για απασχόληση και έτσι με επιλέξανε

-Εκεί ήταν κανονικό ωράριο

Ναι ήτανε πλήρης απασχόλησης

-Και από εκεί γιατί αποχωρήσατε?

Εκεί αποχώρησα για οικονομικούς λόγους δεν πληρωνόμουν το τελευταίο τετράμηνο. Υπήρχαν και νωρίτερα κάποιες καθυστερήσεις αλλά το τελευταίο τετράμηνο ήταν πολύ έντονα δηλαδή γενικότερα μία δυσάρεσκη αλλά η δουλειά είχε ενδιαφέρον

-Συμμετοχή, απασχόληση, τι ακριβώς κάνατε εκεί?

Να σας πω. Επειδή όπως σας είπα και πριν ασχολούμουν με προγράμματα κατάρτισης πριν υλοποιήσουν αυτά τα προγράμματα πρέπει να φτιάξουν κάτι προτάσεις τις οποίες τις στέλνουν στο Υπουργείο εργασίας προκειμένου να εγκριθούν αυτές οι προτάσεις περιλαμβάνουν μέσα ένα κομμάτι που ασχολείται με την αγορά εργασίας δηλαδή κάποια στοιχεία που αφορούν την ανεργία τη συγκεκριμένη περίοδο γενικότερα έτσι κάποια πράγματα. Ήταν ένα κομμάτι που το είχα αναλάβει εγώ.

Ήταν έρευνα μέσα από συγκεκριμένα στοιχεία βέβαια δηλαδή έβλεπες από το ίντερνετ κάποια στοιχεία και ποιες παλιές προτάσεις τους. Ε αυτό ήταν το ένα κομμάτι της δουλειάς

-Και πως πάει η ανεργία στην Ελλάδα?

Πολύ άσχημα. Τα νούμερα βέβαια δεν συμβαδίζουνε πάντα με αυτό που συμβαίνει στην πραγματικότητα δηλαδή ορισμένες φορές είναι και πλασματικά, ε εντάξει χάλια είναι δεν είναι σε καθόλου καλή κατάσταση. Αυτό είναι το ένα κομμάτι της δουλειάς. Από εκεί και πέρα είχε να κάνει με τα άτομα που παρακολουθούσαν τα προγράμματα μετά το τέλος αυτών των προγραμμάτων έπρεπε εγώ να έρθω σε επαφή με κάποιες επιχειρήσεις και να

-Προωθήσετε

Να προωθήσω κατά κάποιο τρόπο τα παιδιά αν υπήρχαν κάποιες θέσεις εργασίας. Αυτό και κάποιες άλλες δουλειές που έπρεπε ας πούμε να συμπληρώνουμε κάποιες προτάσεις εκθέσεις μετά το τέλος των προγραμμάτων που αφορούσαν κάποια συνολικά αποτελέσματα όσον αφορά τα προγράμματα και να τα στέλνουμε πάλι στο Υπουργείο, γενικότερα υπήρχε ένας ολόκληρος μηχανισμός από πίσω

-Και μετά φύγατε από εκεί και περάσατε για τρις μήνες πάλι βλέπω εδώ ήταν telemarketing performance. Τι ακριβώς ήταν αυτό τηλεφωνικές

Ήταν μία καμπάνια για κάποιες εταιρίες στη συγκεκριμένη περίπτωση είχαμε αναλάβει ένα πρόγραμμα του ΙΚΑ για να κάνουμε κάποιες υπηρεσίες με ραντεβού που κλείνουν μάλλον οι ασφαλισμένοι ραντεβού με τους γιατρούς και δούλεψα για ένα τρίμηνο σε αυτό το κομμάτι

-Και ήτανε με σύμβαση?

Ναι αυτό ήταν με μηνιαίες συμβάσεις

-Και μετά πάλι από εκεί πέρα φύγατε και πήγατε στη Vodafone?

Ναι. Εκεί εντελώς διαφορετικό κομμάτι

-Στην οποία ήσαστε ακόμα έ?

Ναι ακόμα σαν part time όμως και κάνουμε τηλεφωνική ενημέρωση, ή μάλλον όχι τηλεφωνική ενημέρωση πληροφορίες καταλόγου

-Εκεί τώρα πως το βλέπετε θέλετε να βρείτε κάτι μόνιμο?

Σίγουρα ναι κάτι καλύτερο

-Τι ώρες απασχολείστε στη Vodafone

Μέχρι τον προηγούμενο μήνα ήμασταν με βάρδιες τώρα είμαστε 9 με 2

-Και πως το σκέφτεστε από εδώ και πέρα τι ακριβώς κάνετε?

Κοιτάζτε γενικότερα είμαι σε μία διαρκή αναζήτηση δεν μπορώ να πω ότι έχω κάτι συγκεκριμένο

-Ιδανικά που θα θέλατε να απασχοληθείτε?

Δεν είμαι σε φάση να σκεφτώ κάτι ιδανικό γιατί δεν υπάρχει. Όπως σας είπα μία κανονική δουλειά με κανονικό ωράριο που να μου εξασφαλίζει κάποια βασικά, ο μισθός να υπολογίζει την προϋπηρεσία, τα πτυχία οτιδήποτε τέλος πάντων συμπεριλαμβάνεται στο βιογραφικό και από εκεί και πέρα μία δουλειά που και εγώ να μπορώ να αποδώσω σωστά και να έχει να μου δώσει και εμένα κάποια κίνητρα. Ακούγεται λίγο αλλά πρέπει να έχει κάτι συγκεκριμένο αλλά εντάξει με τις σπουδές δεν μπορώ να πω ότι μπορώ να κάνω αυτό μόνο το πράγμα

-Με τους Η/Υ πως τα πάτε?

Στο ΚΕΚ λειτουργούσα Word και Excel, εντάξει από εκεί και πέρα access και PowerPoint πολύ γενικά πράγματα

-Πάμε λίγο στην εργασιακή σας εμπειρία. Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας να σας περιγράψουν τι θα έλεγαν για εσάς?

Θα με περιέγραφαν θα πω τα καλύτερα. Εντάξει γενικά είμαι ήπιων τόνων, χαμηλών τόνων, θέλω στον εργασιακό μου χώρο να μην υπάρχουν προστριβές με τους συναδέλφους, είτε σε προσωπικό είτε σε επαγγελματικό επίπεδο. Γενικότερα δηλαδή να υπάρχει ένα πνεύμα ομαδικότητας και καλή συνεργασία γιατί αυτό σε κάνει και εσένα να αισθάνεσαι καλύτερα μέσα στη δουλειά σου αλλά ουσιαστικά μπορεί αν γίνει κάθε είδους δουλειά καλύτερη

-Κριτική είχατε ακούσει ποτέ από κάποιον προϊστάμενο ή κάποιους συναδέλφους?

Ναι εντάξει υπήρξαν κριτικές, όχι με βάση το χαρακτήρα αλλά πάνω σε θέματα της δουλειάς, όπως για παράδειγμα ότι κάτι έπρεπε να είχε γίνει πιο γρήγορα, ο τρόπος που σηκώνουμε το τηλέφωνο καλύτερα κάποιες φορές

-Τι ήταν αυτό που σας άρεσε στις δουλειές που έχετε απασχοληθεί μέχρι σήμερα και τι ήταν αυτό που δεν σας άρεσε?

Σε όλες αυτές τις δουλειές το καλό ήταν ότι υπήρχε επικοινωνία με κόσμο, είναι κάτι που μου αρέσει γενικά. Από εκεί και πέρα στο ΚΕΚ ήταν έτσι πολυποίκιλο το , πολυποίκιλη η δουλειά, είχε να κάνει με πολλούς ανθρώπους κοντά στη δική μου ηλικία, έχει να κάνει με θέματα όπως σας είπα με τρέχοντα ας πούμε που απασχολούν τον καθένα μας. Αυτό που δεν μου άρεσε ήταν αυτό που έχει να κάνει με τα δικαιώματά μου ότι κάποιες φορές δεν μπορούσα να ζητήσω αυτό που ήθελα, γενικά αυτό που σας είπα ότι στο τέλος δεν πληρωνόμουν οπότε έπρεπε να κινησω μία ολόκληρη διαδικασία για να πάρω τα χρήματά μου

-Τα πήρατε?

Τα πήρα ναι

-Πάλι καλά. Ποιες ήταν οι βαρετές δουλειές που έχετε κάνει μέχρι σήμερα?

Η πιο βαρετή δουλειά είναι αυτή που κάνω.

-Το οποίο πως ακριβώς είναι όπως όταν παίρνουμε το 11888 με τη γριούλα που βγαίνει, κάτι τέτοιο?

Ακριβώς δίνεις πληροφορίες. Βέβαια έχεις επικοινωνία αλλά είναι πολύ μονότονη. Δεν έχει τι άλλο να κάνεις εκτός από γραμμές

-Η συχνότητα έτσι των τηλεφωνημάτων είναι συνέχεια?

Ναι, ναι συνέχεια, εκτός βέβαια από κάποιες ημέρες που δεν έχει πολύ δουλειά λόγω ας πούμε κάποιας αργίας, ή πολύ βράδυ

-Για ποια πράγματα έχετε διαφωνήσει με ένα προϊστάμενο σας πέρα από τα λεφτά

Για τον τρόπο που έβλεπε κάποια πράγματα όσον αφορά τη δουλειά, κάποια διαγράμματα υπήρχε κάποιες φορές πίεση στο να βγει κάτι ενώ μπορούσε και κάπως πιο αργά ή πολλές φορές με τον τρόπο που σε αντιμετώπιζε, δεν υπήρχε ομαδικό πνεύμα υπήρχε έτσι ένας αυταρχισμός και αυτό σε κάνει πολλές φορές να αντιδράς ενώ δεν θα έπρεπε, ενώ μάλλον συμφωνείς ότι πρέπει να βγει η δουλειά αντιδράς αρνητικά γιατί βλέπεις ότι δεν σε σέβεται επομένως

-Υπάρχουν άνθρωποι που θέλουν να εργάζονται σε μια εταιρία με σταθερές δομές, με περιγραφές θέσεων εργασίας, με τηρουμένα ωράρια ενώ πάλι άλλοι προτιμούν ένα περιβάλλον στο οποίο οι εργαζόμενοι εργάζονται πιο ομαδικά φέρουν σε πέρας τις εργασίες όλοι μαζί, χωρίς να κοιτούν το ρολόδι, συμπληρώνουν ο ένας τον άλλο και γενικά υπάρχει πρωτοβουλία. Εσείς σε ποιο από τα δύο περιβάλλοντα θα βλέπατε τον εαυτό σας?

Κάπου στη μέση, βέβαια η 2^η που μου περιγράψατε έχει περισσότερο ενδιαφέρον από άποψη πρωτοβουλιών και απόδοσης, έχει και κίνητρα για τη δουλειά αλλά στην 1^η περίπτωση έχει περισσότερη ασφάλεια και σιγουριά για κάποια πράγματα

-Θυμάστε να έχετε πετύχει κάτι στη δουλειά σας για το οποίο να είστε υπερήφανη?

Ναι υπήρξαν φορές που έτσι ένιωσα καλά. Ας πούμε στο ΚΕΚ υπήρξε μια εποχή που έπρεπε να έρθω εγώ σε επαφή με καθηγητές από το εξωτερικό προκειμένου να έρθουν στο ΚΕΚ να κάνουν κάποια μαθήματα στα αγγλικά και είχα αναλάβει αυτό το κομμάτι και έπρεπε να είμαι και με τους καθηγητές σε επικοινωνία και με τα Πανεπιστήμια που δουλεύανε στο εξωτερικό και τότε ας πούμε είχα καταφέρει κάτι που για μένα ήταν σημαντικό.

-Και τότε μας είπατε ότι υπάρχει το κίνητρο να δουλεύετε πιο αποδοτικά?

Όταν υπάρχει ομαδικό πνεύμα στη δουλειά και θεωρώ πρωταρχικός λόγος είναι το εργασιακό περιβάλλον, να είναι πιο χαλαρό όχι με την έννοια να μη δουλεύεις βέβαια αλλά να είσαι ο εαυτός σου

-Πόσο σας ενδιαφέρει η αναγνώριση από τους άλλους?

Γενικότερα σαν χαρακτήρας δεν είμαι άνθρωπος που θα κυνηγήσει πολύ την επιβράβευση από τους άλλους πρέπει εγώ πρώτα να νιώθω μέσα μου ότι αυτό που κάνω το κάνω σωστά, εννοείται πως στη δουλειά πρέπει να αποδίδεις να φαίνεται η δουλειά σου να μη θεωρούν οι προϊστάμενοι ότι δεν δουλεύεις για παράδειγμα ή ότι αυτό που κάνεις το κάνεις λάθος αλλά δεν το κυνηγάω έτσι δεν είναι αυτοσκοπός δηλαδή

-Υπάρχει κάποιος που να σας επηρεάζει στη ζωή σας να σας εμπνέει να τον έχετε σαν πρότυπο?
Σαν πρότυπο όχι αλλά να με επηρεάζει ή να ακούω τις απόψεις του τις αντιλήψεις του να το κάνω

-Όχι κάποιος συγκεκριμένος όμως, γενικά
Υπάρχει και ένας συγκεκριμένος υπάρχουν και 2-3 φίλοι

-Έχετε αποτύχει ποτέ σε κάτι?
Ναι έχω αποτύχει. Επειδή ψάχνω τα όχι τα 2 τελευταία χρόνια, ναι περίπου τα τελευταία δύο χρόνια, ψάχνω για δουλειά, και επειδή έχω πάει σε πολλές συνεντεύξεις με έχουν απορρίψει γενικά εν μέρει αυτό το θεωρώ αποτυχία το ότι δεν με επιλέγουν

-Τι νομίζετε ότι φταίει?
Ε, εντάξει εγώ τα ρίχνω στην τύχη και στην ανεργία! Αλλά δεν νομίζω ότι είναι μόνο αυτό. Πολλές φορές φταίω εγώ στον τρόπο που παρουσιάζω τον εαυτό μου, φταίει ίσως το ότι έχω επιλέξει λάθος δουλειές στις οποίες δεν θα μπορούσα να ανταποκριθώ και επομένως αυτόματα δεν κάνω για τη θέση, φταίνε κάποιες δικές μου επιλογές

-Αλλά δεν το βάζετε κάτω. Συνεχίζετε έτσι?
Ναι εγώ συνεχίζω

-Αλλοίμονο. Θυμάστε να έχετε κάνει κάποιο σημαντικό λάθος που να έχει στοιχίσει στη δουλειά σας?
Ναι λάθη συνεχώς, ακόμη και τώρα που η δουλειά μπορεί να μην είναι ιδιαίτερα σημαντική γίνονται λάθη, να δώσεις ένα λάθος τηλέφωνο και μετά να δεις να διαπιστώσεις ότι αυτό δεν είναι το σωστό νούμερο και ο άλλος να το έχει ανάγκη εκείνη την ώρα. Λάθη γίνονται σε καθημερινή βάση

-Με ποιους ανθρώπους συνεργάζεστε καλύτερα?
Εννοείτε με τι είδους χαρακτήρες?

-Χαρακτήρες ναι
Με ανθρώπους τώρα που είναι ανοιχτοί στη συζήτηση που δεν είναι επιβλητικοί και δεν μπορώ αυτό να είναι αυταρχικός κάποιος

-Και με ποιους έχετε πρόβλημα συνεργασίας? Αυτά... Θα λέγατε ότι συνεργάζεστε καλύτερα με εσωστρεφείς ή με εξωστρεφείς ανθρώπους
Θεωρώ έτσι ότι και με τα δύο «είδη». Με τους εσωστρεφείς γιατί μπορώ να βγάλω εύκολα κάποια στοιχεία που έχει μέσα του ο άλλος για να επικοινωνήσει και με τους εξωστρεφείς γιατί είναι ανοιχτοί στην επικοινωνία ακόμη πιο εύκολα

-Εσείς που θα κατατάσσετε τον εαυτό σας?
Πάλι κάπου στη μέση είμαι δηλαδή ορισμένες φορές μπορεί αν θεωρηθώ ιδιαίτερα εσωστρεφής και άλλες φορές πολύ εξωστρεφής και κοινωνική

-Αν για κάποιο διάστημα της μέρας θα έπρεπε να εργάζεστε μόνη σας αυτό θα σας ενοχλούσε, το βρίσκετε πιο εύκολο για εσάς
Όχι δεν με ενοχλεί ουσιαστικά και σε αυτή τη δουλειά που είμαι τώρα είσαι εσύ , ο Η/Υ και το τηλέφωνο, ουσιαστικά είσαι μόνος σου και το έχω βιώσει δηλαδή δεν είναι κάτι που με ξενίζει

-Θα προτιμούσατε κάτι πιο...
Σίγουρα. Όταν έχεις όταν συναναστρέφεσαι και με άλλους ανθρώπους και όταν δουλεύεις και μαζί με κάποιους άλλους θεωρώ ότι είναι πιο αποδοτικό αυτό που κάνεις, περνάει πιο εύκολα η ώρα, κερδίζεις και εμπειρίες και απόψεις είναι εντελώς διαφορετικά

-Επειδή στην εταιρία για την οποία πρόκειται η θέση είναι πολυεθνική υπάρχουν στο μάνατζμεντ Άγγλοι, Καναδοί, υπάρχουν πιλότοι, θα θέλαμε να σας κάνουμε κάποιες ερωτήσεις στα αγγλικά.

How do you react when someone is questioning your honesty

I'm honest. I am not afraid of being honest, I don't have a problem with something that

-For which things do you feel anxiety, or uncertainty?

For my job, for my future. I think all people are thinking for the life. One year after, but I want to feel positive

-Which decisions are difficult for you?

I had to decide if I want to study abroad but it is a decision that is not so easy

-Is a matter of money or...?

Yes it's a matter of money of leaving of all I love here, there are many factors not to decide

-And what would you do? Which course would you take?

I want to study national relations and history but I don't think if I am ready to do it

-Which are your weaknesses as a person?

I am very calm and some times this is not good because you have to do some things more quickly and to be more nervous in order to take some decisions like the one I told you before and what else. Sometimes I don't say the things that I believe

-Is it difficult or not for someone to satisfy you in a working environment

It's not so difficult. I told you before I just want to work together and be in a team. I think this is not so difficult not to work all time by ourselves.

-And finally what is the meaning of success to you?

To be a good person generally and not only in job, in your life generally

-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας αναφερόμενη στα 3 κύρια χαρακτηριστικά που πιστεύετε ότι σας αντιπροσωπεύουν

Αληθινή, δίκαιη...μέχρι αποδείξεως του εναντίου! Και τι άλλο ε τώρα δεν μ' αρέσει να λέω πόσο τέλεια είμαι! Εντάξει θεωρώ ότι έχω και χιούμορ και αυτοσαρκασμό που με προσγειώνει πολλές φορές αυτό

-Θυμάστε κάποια δύσκολη κατάσταση που χρειάστηκε να αντιμετωπίσετε?

Καταστάσεις δύσκολες είναι σε θέματα υγείας. Αλλά στη δουλειά καταστάσεις ιδιαίτερα δύσκολες όχι εντάξει κάποια πράγματα που κάνουμε όχι κάτι πολύ συγκεκριμένο

-Αν σας πάρει τηλέφωνο κάποιος δύσκολος κάποιος αγενής κάποιος δύστροπος άνθρωπος τι θα κάνετε?

Το αντιμετωπίζω με πολύ ηρεμία και επειδή πάλι σχετίζεται με τη δουλειά που ήδη κάνω συνεχώς αντιμετωπίζω ανθρώπους που είναι δύστροποι πάρα πολύ, πρέπει να είσαι πολύ ήρεμος πολύ ευγενικός να μη χάσεις εκείνη την ώρα την ψυχραιμία σου και ουσιαστικά να τον εξυπηρετήσεις και αν εκείνος δεν θέλει να σε ακούσει είναι καθαρά δικό του

-Αν τύχει ε προσωπικό δηλαδή εμφανιστεί μπροστά σας κάποιος ο οποίος αρχίζει να βρίζει να κάνει

Θα προσπαθήσω πάλι με τον ίδιο τρόπο να τον αντιμετωπίσω ήρεμα προκειμένου να ηρεμίσει και ο άλλος, ο συνομιλητής, γιατί αν αρχίσεις και εσύ τις φωνές και την αντιπαράθεση τότε έχει χαθεί το παιχνίδι

-Όταν υπάρχουν αυστηρές προθεσμίες οι οποίες πρέπει να τηρηθούν και δεν τα καταφέρνουμε τι γίνεται?

Απογοήτευση! Αν δεν τα καταφέρεις να βγάλεις δουλειά που απαιτείται μέσα σε συγκεκριμένο διάστημα σίγουρα νιώθεις άσχημα αλλά αυτό είναι μάθημα για την επόμενη φορά. Από την άλλη αν τα καταφέρεις νιώθεις ικανοποίηση

-Όταν υπάρχει άγχος πίεση τι κάνετε?

Εντάξει δεν μπορώ να πω πάλι κάπου στη μέση είμαι. Πολλές φορές το άγχος με κάνει να νιώθω άσχημα και να μην αποδίδω τόσο καλά αλλά πολλές φορές πιέζεσαι και βγαίνει το επιθυμητό αποτέλεσμα

-Θα υπάρχουν έτσι και στιγμές χαλάρωσης στη δουλειά

Ναι σίγουρα

-Τι κάνετε συνήθως

Γέλια με τους άλλους, συζητήσεις για διάφορα θέματα

-Στο ίντερνετ μπαίνετε καθόλου?

Στο ίντερνετ ναι αρκετά

-Κάνετε και chat

Όχι chat δεν κάνω. Ψάχνω διάφορα

-Σας έχει τύχει ενώ εξυπηρετείτε κάποιο πελάτη να σας κάνει παρατήρηση κάποιος προϊστάμενος?

Ναι μου έχει τύχει και θυμάμαι και στο ΚΕΚ που συνομιλούσα με κάποια άτομα και ήταν ο προϊστάμενος μπροστά και έκανε κάποιες παρατηρήσεις. Εκεί πρέπει να δείξεις στο συνομιλητή που έχεις μπροστά σου, όχι τον προϊστάμενο ότι εσύ είσαι στη θέση σου και συνεχίζεις να κάνεις τη δουλειά σου και ότι δεν σε πειράζει εκείνη τη στιγμή άμεσα. Δηλαδή κατά κάποιο τρόπο να κρύψεις ότι ένιωσες άσχημα ή ότι κατά κάποιο τρόπο σε έχει υποτιμήσει. Δεν μπορείς πάντα είναι φορές που δεν μπορείς να τα προκαθορίσεις αλλά τις περισσότερες φορές αυτό που λέω τώρα ισχύει, το έχω κάνει

-Χρειάστηκε ποτέ να λείψετε έκτακτα ή να καθυστερήσετε στην εργασία σας?

Ναι

-Πως σας αντιμετώπισαν και εσείς πως το χειριστήκατε?

Να σας πω ένα σχετικά παράδειγμα. Την προηγούμενη εβδομάδα μάλλον την προπροηγούμενη με το χιόνι, επειδή μένω πολύ μακριά έπρεπε να λείψω και τις 2 μέρες που χιόνιζε. Εντάξει εκεί ένιωσα λίγο άσχημα γιατί έπρεπε να τους πω ότι δεν θα μπορέσω να πάω, είχε αλλάξει και στο κέντρο ο καιρός και φαινόταν ακόμη πιο απίστευτο, μα πως δεν μπορείς να πας εδώ δεν έχει χιόνι και έπρεπε κάπως να το χειριστώ. Ένιωσα άσχημα που δεν πήγα αλλά πιστεύω ότι η δικαιολογία ήτανε..

-Αυτοί πως σας αντιμετώπισαν δείξαν κατανόηση ή...

Ναι δείξαν κατανόηση

-Είχε προκύψει ποτέ κάποιο πρόβλημα με συνάδελφό σας?

Όχι, δεν είναι και πολύς ο καιρός που δουλεύω ουσιαστικά 2,5-3 χρόνια αλλά δεν έχει προκύψει ποτέ κανένα πρόβλημα

-Αν υποπέσει στην αντίληψή σας ότι κάποιος συνάδελφος ή σας το πει και ο ίδιος κλέβει πράγματα από την εταιρία ή ότι υποκλέπτει δεδομένα, πως θα αντιδρούσατε?

Τώρα στη Vodafone με τις υποκλοπές υποπτεύονται ο ένας τον άλλο έτσι! Καταρχήν δεν θα έμπαينا στη διαδικασία να υποκινήσω μία διαδικασία για το αν το χει κάνει ή όχι. Θα ήμουν επιφυλακτική με κάποιο τρόπο, δεν ξέρω αυτό επιφυλακτική αλλά δεν θα υποκινούσα εγώ τη διαδικασία ποιος είναι, ποιος το κάνει, θα με ενοχλούσε βασικά αλλά δεν θα έμπαينا στη διαδικασία να το..

-Αν έκλεβε δικά σας πράγματα?

Τότε θα έμπαينا στη διαδικασία

-Αν η θέση εργασίας που σας προτείνουμε τελικά δεν ανταποκρίνεται σε αυτό που έχετε στο μυαλό σας πως θα το αντιμετωπίσετε?

Την κλασική μου.. το έχω συνηθίσει να είμαι σε, εντάξει σίγουρα δεν θα μου άρεσε που δεν θα ανταποκρίνεται, εντάξει θα ξαναψάξω

-Πιστεύετε ότι υπάρχει κάτι που δεν μας έχετε αποκαλύψει ή κάτι που θα θέλατε να προσθέσετε το οποίο θα μπορούσε να επηρεάσει την απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μία συνεργασία μαζί σας?

Νομίζω ότι σίγουρα είπαμε αρκετά πράγματα. Μυστικά εντάξει υπάρχουνε

-Α μάλιστα! Αυτό το βάζω στο χιούμορ

Όχι νομίζω εντάξει ήταν από τις πιο ολοκληρωμένες συνεντεύξεις

-Γιατί να επιλέξουμε εσάς για αυτή τη θέση

Για όλα αυτά που σας προανέφερα

-Καπνίζετε?

Όχι δεν καπνίζω

-Μισθολογικά που κυμαίνεστε? Με τι θα ήσασταν ευχαριστημένοι

Κοιτάξτε εδώ υπάρχουν 2 πλευρές. Από τη μία τι είναι διατεθειμένη η κάθε εταιρία να δώσει και από την άλλη αυτό που σας ανέφερα πριν. Απλώς θέλω ο μισθός να συμπεριλαμβάνει το πτυχίο, τα αγγλικά, την προϋπηρεσία

-Καθαρά αυτό περίπου που ... πόσο είναι το έχετε υπολογίσει?

Γύρω στα 750-800 ευρώ είναι

-Η θέση να σας πω έχει βγει για 750 καθαρά. Είσαστε εντάξει με αυτό?

Όχι είναι εντάξει

-Πολύ γρήγορα θα ήθελα να πάμε τη λίστα καθηκόντων που έχουμε βγάλει. Τηλεφωνικό κέντρο έχετε? Ε εντάξει. Φαξ, mail έχετε στείλει σε πελάτες, έχετε δεχτεί, να κατευθύνετε

Ναι

-Με courier?

Με courier όχι δεν

-Να έχετε κανονίσει ραντεβού να έχουν έρθει επισκέπτες να τους κατευθύνετε στην εταιρία, να φτιάξετε κάποιο καφέ τέτοια πράγματα

Ναι

-Να κάνετε αρχειοθέτηση εγγράφων?

Ναι αυτό στο ΚΕΚ ειδικά.

Συνέντευξη 15η

-Έχετε πρόβλημα με την κάμερα?

Όχι

-Καταρχήν έχετε χρόνο σήμερα γιατί έτσι σας φέραμε...

Έχω χρόνο

-Έχετε πάρει άδεια?

Έχω ειδοποιήσει

-Έχετε μεγαλώσει Αθήνα?

Αθήνα ναι

-Μαρούσι και μετά πήγατε Φάληρο? Πως?

Γεννηθείσα στο Μαρούσι και Παλαιό Φάληρο στη συνέχεια

-Και περάσατε?

Στο ΤΕΙ της Πάτρας Διοίκηση επιχειρήσεων

-Εκεί είναι γενικής κατευθύνσεως το ΤΕΙ ή έχετε κάποιο συγκεκριμένο τομέα που εξειδικεύεστε?

Μάρκετινγκ ας πούμε

Ε, την εποχή που μπήκα ένα χρόνο μετά δεν ξέρω άμα τα γνωρίζετε βγήκε νόμος που έπαιρνες κάποια κατεύθυνση μάρκετινγκ κάτι εμείς ήμασταν λίγο πιο γενικό

-Και η πρώτη δουλειά ήταν μέρος της πρακτικής σας

Ναι από το Πανεπιστήμιο

-Και μετά πήγατε στη δουλειά που ήσαστε μέχρι και σήμερα?

Ναι

-Και θέλετε να φύγετε?

Ε ναι δεν με ικανοποιούν κάποιες συνθήκες

-Τι ακριβώς θέλετε να μας πείτε?

Η αλήθεια είναι ότι είμαι ωρομίσθια και εντάξει οι συνθήκες εργασίας είναι κάπως πάρα, πάρα πολλές ώρες και πολύ πιεστικές οπότε όχι ότι δεν είμαι υπέρ της υπερωρίας αλλά όχι και τόσο όμως, όλη εταιρία είναι έτσι

-Λέτε εδώ πέρα fieldwork supervisor. Δηλαδή?

Έχω αναλάβει ένα project το οποίο διεξάγεται και τώρα είναι στο τέλος του μία έρευνα...

-Και τι συμπέρασμα θα βγει από την έρευνα?

Δεν θα βγει κάποιο συμπέρασμα θα δημιουργηθεί κάτι ένα site. Αυτό σημαίνει διοργάνωση, εκπαιδευτικό υλικό, επικοινωνία με τους ίδιους τους καθηγητές και feedback αποστολή επιστολών, και ταξίδια

-Κάνετε εσείς ταξίδια και μιλάτε με καθηγητές

Χμ, χμ

-Ενδιαφέρον μου ακούγεται

Είναι ενδιαφέρον απλά....

-Αλλά δεν είναι αυτό που θέλετε να κάνετε?

Δεν είναι ουσιαστικά αυτό που θέλω να κάνω

-Τι ακριβώς θέλετε να κάνετε? Πως το σκέφτεστε δηλαδή?

Είναι μεγάλο είναι ωραίο αυτό που κάνω μέχρι στιγμής απλά δεν μου αρέσουν οι συνθήκες που το κάνω. Θα ήθελα να βρω κάτι που θα είναι πιο μόνιμο ότι η δουλειά μου η καθημερινή όχι ότι θα είναι στανταρ αλλά ότι δεν θα προκύπτουν τελείως διαφορετικά πράγματα καθημερινά

-Έχετε σκεφτεί κάποιο συγκεκριμένο οργανισμό ή τομέα που θα θέλατε να ασχοληθείτε και τι ακριβώς θα θέλατε να κάνετε?

Θα με ενδιέφερε πάρα πολύ να είμαι σε μία εταιρία αρκετά μεγάλη που θα μποω βέβαια σε entry level ή σε χαμηλή θέση με την προοπτική κάποιας εξέλιξης βέβαια σε όποιο τομέα μπορέσω να ανταποκριθώ ή μου προτείνουν

-Αν ρωτήσαμε εδώ πέρα τους συναδέλφους σας έχετε περάσει και έχετε κάνει βλέπω εδώ πέρα έχετε περάσει και από promoter προώθηση πωλήσεων και σε μαγαζί με τουριστικά, αν ρωτούσαμε λοιπόν συναδέλφους σας στις δουλειές που έχετε περάσει πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?

Αρκετά εργατική, πολύ οργανωτική, ότι δίνω άνετα λύσεις σε προβλήματα που μπορεί να προκύψουν και βασικά οργανωτική

-Για ποιο πράγμα σας έχουν ασκήσει κριτική?

Μου αρέσουν να είναι τα πράγματα τέλεια και αρκετές φορές είμαι πολύ επίμονη σε αυτό και μου λένε άσε και καμιά λεπτομέρεια να φαίνεται

-Τι είναι αυτό που σας άρεσε στις δουλειές που έχετε απασχοληθεί και τι είναι αυτό που δεν σας άρεσε? Δεν σας άρεσε μας είπατε εδώ οι συνθήκες, θα θέλατε να είναι τα πράγματα κάπως πιο μόνιμα. Τι είναι αυτό που σας άρεσε περισσότερο στις δουλειές που έχετε απασχοληθεί?

Οι δύο πρώτες είχαν να κάνουν με πωλήσεις και μου άρεσε ότι ερχόμουν σε επαφή με πολλούς ανθρώπους και τώρα το ίδιο γιατί συναντώ πάρα πολλούς ανθρώπους καθημερινά και κυρίως στην τελευταία μου δουλειά έχω αναλάβει μεγάλες ευθύνες μ' αρέσει να μπορώ να αναλαμβάνω ευθύνες και να εξελισσομαι, τώρα αυτό που δεν μου άρεσε στις πωλήσεις ή στο επόμενο ότι δεν ήταν μόνιμα. Στην αρχή ήταν λίγο αυτό ότι υπάρχει πάρα πολύ δουλειά συνεχόμενα αντέχω αλλά η συνεχής πίεση δεν ανταποκρίνεται καλά στον εαυτό μου εντάξει

-Για ποια πράγματα έχετε διαφωνήσεις με προϊσταμένους σας?

Δεν έχουμε διαφωνήσει σε κάτι αλλά έχουμε συζητήσει κάποια πράγματα και συμφωνήσαμε σε μία μεσαία λύση

-Εσείς από έναν προϊστάμενο τι περιμένετε, πως τον φαντάζεστε ιδανικά?

Να υποστηρίζει τους υπαλλήλους του, να ενθαρρύνει την εξέλιξη των υφισταμένων του και με υπομονή

-Υπάρχουν άνθρωποι που θέλουν να εργάζονται σε μία εταιρία που υπάρχει οργανωτική δομή, περιγραφές των ρόλων οι αρμοδιότητες να ξεκινάνε σε ένα σημείο και μετά αρχίζουν οι αρμοδιότητες κάποιου άλλου και υπάρχουν και εταιρίες που ενθαρρύνουν περισσότερο την πρωτοβουλία, υπάρχει μία συνεργατικότητα στις δουλειές που πρέπει να γίνουν κάθε μέρα. Σε ποια από τις δύο εσείς θα βρίσκατε τον εαυτό σας έτσι ιδανικά?

Ιδανικά δεν ξέρω αν υπάρχει κάτι σε ενδιάμεσο γιατί είναι ωραίο να έχει κάποιος τον τομέα του να ασχολείται αλλά είναι ωραίο ο ένα να βοηθάει τον άλλο οπότε θα πρέπει αν υπάρχει και κάποια συνεννόηση μεταξύ τους

-Θυμάστε να έχετε πετύχει κάτι για το οποίο να ήσαστε περήφανη?

Η πτυχιική μου εργασία

-Στον εργασιακό τομέα?

Στον εργασιακό τομέα θα έλεγα αυτό το project

-Πότε πιστεύετε ότι έχετε το κίνητρο για να είστε πιο αποδοτική?

Όταν έχω την ψυχολογική επιβράβευση από τον ανώτερό μου και ξέρω ότι εκτιμάει αυτό που κάνω και αν υπάρχουνε βαθμίδες να ανελιχθώ

-Υπάρχει κάποιος που να σας επηρεάζει, να σας εμπνέει στη ζωή σας να τον έχετε σαν πρότυπο?

Στον εργασιακό μου χώρο ένα άτομο το οποίο και μου εμπιστεύτηκε αυτό το project

-Αυτός είναι ο προϊστάμενος σας?

Ναι η προϊσταμένη μου

-Έχετε αποτύχει ποτέ σε κάτι?

Στο....

-Και πως το αντιμετωπίσατε?

Ξαναπροσπάθησα

-Γενικά τι σημαίνει η αποτυχία για εσάς?

Γενικά δεν έχω πρόβλημα. Λογικό είναι όταν συμβαίνει αυτό να έχω κάποια πίεση αλλά με κάνει να προσπαθήσω ξανά και ξανά ώσπου να πετύχω

-Θυμάστε να έχετε κάνει κάποιο σημαντικό λάθος που να έχει στοιχίσει στην εταιρία ή σε εσάς προσωπικά

Μικρά λαθάκια τα οποία όμως διορθωνόντουσαν, όχι κάτι άλλο

-Με τι είδους ανθρώπους συνεργάζεστε καλύτερα? Σαν χαρακτήρες

Νομίζω εντάξει δεν έχω πρόβλημα είμαι αρκετά επικοινωνιακή και με εύθυμους και με σοβαρούς

-Με ποιους θα λέγατε ότι έχετε πρόβλημα συνεργασίας?

Με πολύ αγχωτικούς

-Συνήθως τα πάτε καλά με τους εσωστρεφείς ή με τους εξωστρεφείς ανθρώπους

Επειδή είμαι αρκετά εσωστρεφής και στη δουλειά μου βγάζω πολύ εσωστρέφεια δεν ξέρω πως λειτουργεί αυτό μπορώ να συνεννοηθώ αρκετά καλά με τους εξωστρεφείς

-Επειδή στην εταιρία για την οποία έχουμε βγάλει αυτή τη θέση κάποια από τα διευθυντικά στελέχη είναι ξένοι, οπότε αρκετό μέρος της επικοινωνίας θα το έχετε στα αγγλικά, με τα αγγλικά πως τα πάτε?

Θέλουμε να σας κάνουμε κάποιες ερωτήσεις στα αγγλικά

-How do you react when someone is questioning your honesty?

For what?

-For a mater in the job

Because I am really honest I think that this will damage my profile

-For which thinks do you feel anxiety or uncertainty?

For the unknown

-Which decisions are difficult for you?

Those that are very important for the company because I know that such decisions will influence someone else

-Which are your weaknesses as a person?

I want to be perfect as I said

-Is it difficult or not for someone to satisfy you in a working environment?

I think it's easy

-And what is the meaning of success to you?

The same word the success. It is something that I want I need something in a place that I am I really need to succeed

-So its more a personal...Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας αναφερόμενη στα τρία κύρια χαρακτηριστικά που θεωρείτε ότι σας αντιπροσωπεύουν

Στα ελληνικά έτσι. Πιστεύω ότι είμαι πολύ οργανωτική μπορώ να φέρω εις πέρας αρκετά μεγάλα πράγματα και αρκετά εργατική. Όταν πιστέψω σε κάτι και μπορεί να μου δώσει πίσω χαρά ή επιτυχία

ή κάτι πιστεύω ότι μπορώ να είμαι σε αυτό καλή και έχω αρκετή υπομονή και επικοινωνία με τους ανθρώπους μπορώ να φτιάξω μία ομάδα και να το μοιράσω

-Θυμάστε κάποια δύσκολη κατάσταση που χρειάστηκε να αντιμετωπίσετε, να πάρετε κάποια πρωτοβουλία?

Σε αυτό τον τελευταίο χρόνο υπάρχουν αρκετές δυσκολίες οπότε συζητάω με τη διευθύντριά μου, προτείνει λύσεις και τα βάζω κάτω

-Πως αντιμετωπίζετε τους δύσκολους τους αγενείς τους δόστροπους ανθρώπους

Πάντα με ευγένεια είμαι πολύ ήρεμη όταν μιλάω με κάποιον που μπορεί να μου φωνάξει ώστε να ηρεμήσουν τα πνεύματα και πιστεύω ότι επειδή ξέρω τι του λέω και ξέρω πώς να εξηγήσω το θέμα πιστεύω ότι μπορεί αν καταλάβει και να έχουμε κάποια καλή συνεννόηση

-Τι κάνετε όταν πρέπει να τηρήσετε αυστηρές προθεσμίες και δεν τι πετυχαίνετε και αχ αυτό έπρεπε να το κάνουμε χτες και ξεμείναμε πίσω και δημιουργείται άγχος πίεση

Δεν τυχαίνει να χάνουμε τις προθεσμίες και αν συμβεί να ξεφύγουμε από το deadline εξαρτάται ποιον αφορά αν είναι για πελάτη προσπαθούμε να συνεννοηθούμε με τον πελάτη να μας δώσει λίγο χρόνο παραπάνω ή να παρουσιάσουμε τα όσα έχουμε μέχρι εκείνη τη στιγμή συγκεντρώσει σε αν πιο light να το πω σκηνικό

-Σας έχει τύχει ενώ μιλάτε με κάποιο πελάτη να σας γίνουν συστάσεις από κάποιο προϊστάμενο?

Όχι

-Πως νομίζετε ότι θα το αντιμετωπίζατε αν σας τύχαινε κάτι τέτοιο, πως θα αντιδρούσατε?

Θα άκουγα τη σύσταση και απλά θα συνέχιζα όσο μπορώ καλύτερα τη δουλειά μου

-Χρειάστηκε ποτέ να καθυστερήσετε ή αν λείψατε έκτακτα από την εργασία σας?

Όπως και σήμερα! Έχει τύχει κάποιες φορές αλλά επειδή είμαι ωρομίσθια μπορώ και κάθομαι παραπάνω κάποιες ώρες

-Έχει προκύψει ποτέ κάποιο πρόβλημα με κάποιο συνάδελφό σας?

Ναι αυτά συμβαίνουνε στις εταιρίες αλλά ήταν κάτι πολύ μικρό που με συζήτηση το ξεπεράσαμε οπότε δεν

-Αν υποπέσει στην αντίληψή σας ότι κάποιος συνάδελφος ή σας το πει και ο ίδιος ότι κλέβει πράγματα της εταιρίας ή ότι κλέβει δεδομένα τι θα κάνετε?

Δεν θα το στηρίξω, θα προσπαθήσω να του πω, εγώ δεν θα ανακατευτώ να πω ότι ο τάδε κλέβει αλλά θα προσπαθήσω να τον πείσω ότι εντάξει δεν είναι σωστό αυτό και να μπορέσει ή να μην το ξανακάνει ή να επιστρέψει αυτά που είχε πάρει

-Αν είχε κλέψει δικά σας πράγματα?

Αν είχε κλέψει δικά μου πράγματα και το καταλάβαινα θα τα ζητάγα πίσω

-Αν η θέση την οποία εδώ σας προτείνουμε δεν ανταποκρίνεται σε αυτό που έχετε στο μυαλό σας τι θα κάνετε?

Δεν θα το βάλω κάτω μέχρι να δω όλες τις πτυχές μπορεί όντως για ένα διάστημα να μην είναι καλά αλλά αν είχε κάποια θετικά στοιχεία πιστεύω θα κοιτούσα αυτά

-Πιστεύετε ότι υπάρχει κάτι το οποίο δεν μας έχετε αποκαλύψει ή θα θέλατε να προσθέσετε και το οποίο θα μπορούσε να μας επηρεάσει στην απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μία 2^η συνέντευξη μαζί σας?

Με έχετε ρωτήσει τα περισσότερα θέματα που έπρεπε

-Μάλιστα. Γιατί να επιλέξουμε εσάς για αυτή τη θέση?

Γιατί πιστεύω ότι ανταποκρίνομαι σε πολλά από τα στις προσδοκίες που έχετε για αυτή τη θέση, είμαι αρκετά επικοινωνιακή, από τηλέφωνα δεν ξέρω σε τηλεφωνικό κέντρο δουλεύω και πιστεύω από ότι είδα και στην αγγελία χρειάζονται κάποια που να έχει και οργανωτικά και που να έχει λύση σε γρήγορα θέματα

-Καπνίζετε?

Καπνίζω

-Πολύ?

Όχι. Ένα τσιγάρο την ημέρα.

-Είναι η πολιτική της εταιρίας να μην καπνίζουν στα γραφεία της. Είχαμε μιλήσει καθόλου για τα οικονομικά?

Ναι με είχατε ρωτήσει στο τηλέφωνο

-Και τι μου είχατε πει?

Είχαμε πει νομίζω με ρωτήσατε αν έχω κάποιες οικονομικές απαιτήσεις ξέρω ότι το βασικό μισθό είναι ο κύριος και αν μου αναγνωρίζει το πτυχίο.

-Α εντάξει καλυπτόμαστε. Θα θέλατε να μας πείτε τώρα πόσο παίρνετε?

Λόγω του ότι εργάζομαι παραπάνω ώρες βγαίνει στα 700-750 € το μήνα καθαρά αλλά όπως είπα είναι πάρα πολλές ώρες

-Ωράριο μιλάμε για 9-5. Δεν ξέρω αν σας είπα και στο τηλέφωνο κάποια πράγματα για την εταιρία, είναι η...

Συνέντευξη 16η

-Μεγαλώσατε στην Πρέβεζα?

Ναι

-Και μετά φύγατε για...

Ιταλία

-Για Ιταλία έτσι. Αγγλικά ξέρετε, ε? Δεν μας έχετε γράψει κάποιο πτυχία πάντως σχετικό
Έχω το πτυχίο μου από το Πανεπιστήμιο

-Το οποίο είναι και...σας δίνει

Το οποίο μου δίνει επάρκεια μπορώ να ανοίξω και φροντιστήριο όπως και στα Ιταλικά εκτός από τα Γαλλικά που μπορώ να εργαστώ και σε σχολείο σε δημόσιο

-Τα ιδιαίτερα μαθήματα που λέτε εδώ ξένων γλωσσών ήταν Ιταλικά ή και άλλες γλώσσες.
Ιταλικά αγγλικά

-Α κάνατε και αγγλικά. Και παράλληλα με τις σπουδές σας δουλεύατε κιόλας
Ε το καλοκαίρι ναι σε ένα τουριστικό γραφείο στην Πάργα

-Όπου εκεί ποια ήταν τα καθήκοντα σας έτσι, θα μας κάνετε μια περιγραφή

Ήταν από οργάνωση μέχρι υποδοχή πελατών, κάποια τηλέφωνα σε εταιρίες, γενικά βασικά

-Είχατε και διαχείριση πελατών δηλαδή που ερχόντουσαν

Ναι

-Και, τους βρίσκατε δηλαδή καταλύματα, τι ακριβώς?

Βασικά μπορεί να ήτανε άμα ήξερα κάτι μπορεί να τους εξυπηρετήσω εγώ, μπορεί να έλεγα για κάποιο αυτοκίνητο

-Μάλιστα ήταν διάφορα

Ναι γενικώς

-Και το κάνατε κάθε καλοκαίρι

Ναι κάθε

-Το κάνατε ακόμα συνεχίζετε?

Όχι. Βασικά το γραφείο το χει ο θείος μου οπότε πήγαινα εγώ και βοήθαγα κάπως έτσι

-Συνήθως τι ώρες δουλεύατε δηλαδή?

Ήταν 9 με 2

-Αυτή είναι και η μοναδική έτσι εμπειρία που έχετε

Ναι

-Μάλιστα. Τα μαθήματα τα κάνατε βασικά έτσι σε παιδάκια?

Σε παιδάκια μικρά ναι

-Με τους υπολογιστές?

Με τους υπολογιστές τώρα έχω ξεκινήσει να πάρω τα ecdl και παρακολουθώ εντατικό τμήμα για δύο μήνες. Σήμερα είναι το 2^ο μάθημα αυτό

-Στο γραφείο του θείου σας που ήσασταν καθόλου το χρησιμοποιούσατε?

Μόνο για να γράφω επιστολές, σε κείμενα στο word

-Excel καθόλου ξέρετε

Ε λίγα πράγματα. Και είχα και e-mail να βλέπω στέλνω

-PowerPoint κάνατε καθόλου

(κούνημα του κεφαλιού =όχι) Αυτά σε 2 μήνες

-Και τι σκέφτεστε από εδώ και πέρα?

Ψάχνω για δουλειά

-Σε τι ακριβώς, τι θέλετε να βρείτε?

Έχω κοιτάξει διάφορα από τμήμα δημοσίων σχέσεων μέχρι και να γράφω σε περιοδικό

-Να γράφετε σε περιοδικό τι ακριβώς?

Ας πούμε τώρα μία δουλειά που μου έχουν προτείνει και σκέφτομαι να πάω είναι στο περιοδικό πλεύση.

-Το οποίο είναι?

Με σκάφη, γιατί τέτοια το οποίο γράφεις εκεί κάνουν στην αρχή μεταφράσεις και γράφω, μετά γράφω, μπαίνω στο τμήμα των πωλήσεων.

-Αυτό είναι? Στον Πειραιά έχει έδρα?

Όχι στον Άλμιο. Όπως επίσης είχα πάει στο δημόσιες σχέσεις στο tennis club

-Με τη φιλολογία έχετε σκεφτεί να κάνετε κάτι εδώ στην Ελλάδα, έχετε μπει στη διαδικασία με το Δικατσά, πως ακριβώς γίνεται?

Ναι έχω καταθέσει τα χαρτιά στο Υπουργείο παιδείας και περιμένω επάρκεια που βγαίνει σε 2-4 μήνες και στο Δικατσά έχει να κάνει μόνο η γαλλική φιλολογία που όσον αφορά δηλαδή το δημόσιο να διοριστώ σε σχολεία ή σε σχολείο βασικά αλλά είναι μόνο τα γαλλικά με το Δικατσά, όλα τα άλλα είναι αναγνωρισμένα από το υπουργείο παιδείας

-Σκέφτεστε αργότερα να ασχοληθείτε με τον εκπαιδευτικό χώρο?

Σίγουρα

-Και δημόσιο και ιδιωτικό?

Μόνο δημόσιο, ιδιωτικό να παραδίδω μαθήματα δεν με ενδιαφέρει

-Συνήθως τώρα πόσο παίρνει?

Για το δημόσιο μετά από 5 χρόνια

-Οπότε θα θέλατε να ξεκινήσετε κάτι άλλο

Μα γι' αυτό λέω. Μέχρι να βγούνε τα μαθήματα να δώσω

-Πάμε λίγο στην εργασιακή σας εμπειρία. Πόσα άτομα ήσασταν στο γραφείο?

5 και άμα βάλω και τις κοπέλες μπορεί να ήτανε πιο πολλά

-Αν εξαιρέσουμε το θείο σας και ρωτήσουμε τους άλλους συναδέλφους πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν

Κοινωνικό άτομο

-Οι πελάτες τι εικόνα νομίζετε ότι είχαν για εσάς?

Τώρα περιμένετε να σας πω τη χειρότερη? Εξυπηρετικό άτομο

-Συνήθως τι, τι είχατε? Οι ξένοι δηλαδή από πού ήτανε?

Άγγλοι και Ιταλοί

-Προϊστάμενος ήταν ο θείος σας του γραφείου?

Ο δι...ε ο κάτοχος

-Για ποια πράγματα σας έκανε συνήθως κριτική?

Κριτική?

-Ήταν αυστηρός ή σας είχε στα όπα-όπα?

Όχι, όχι. Αυστηρός ήτανε εντάξει. Παράδειγμα για την προφορά μου, μου είχε κάνει στα Ιταλικά, ε εντάξει τώρα

-Αυτός τι τα ξέρει καλά τα Ιταλικά?

Σπούδαζε και αυτός στην Ιταλία. Αυτός δεν γράφει καλά αλλά μιλάει καλά

-Μόνο για αυτό σας έκανε? Πάνω στη δουλειά κάτι κάποια παρατήρηση?

Ε μπορεί πάνω στη δουλειά άμα είχα ξεχάσει να κάνω κάτι να μου πει, ε αφού στο είπα. Αυτό δεν κάτι σοβαρό-σοβαρό όχι δεν

-Τι ήταν αυτό που σας άρεσε και τι αυτό που δεν σας άρεσε στη δουλειά σας?

Μου άρεσε που ήμουν part/time είχα μια δουλειά δηλαδή το καλοκαίρι, δεν μου αρέσει να δουλεύω σε συγγενικά πρόσωπα

-Γιατί?

Γιατί αλλιώς είναι. Με το θείο μου για παράδειγμα μπορεί να του λεγα κι εγώ μια κουβέντα και πιστεύω ότι είναι καλύτερα οι σχέσεις να μένουνε γενικές προσωπικές και όχι να μπερδεύεις επαγγελματικό προσωπικό χώρο

-Πρωτοβουλία σας άφηνε να πάρετε στο γραφείο ή ήτανε κάπως συγκεκριμένα?

Ναι ήταν πελάτες που μπορεί να διαχειριζόμουνα μόνο εγώ

-Καμιά έτσι δύσκολη κατάσταση θυμάστε να σας έχει τύχει?

Δύσκολη? Άμα συνήθως με τις εκδρομές που κλείναμε, υπήρχανε προβλήματα άμα ας πούμε δεν έφευγε το καράβι λόγω καιρού και ερχόταν ο άλλος από τα Σάββατα και αυτά

-Με το ωράριο εργασίας θα είχατε πρόβλημα άμα σας έλεγε κάποιος ότι θα είναι παραπάνω από το συνηθισμένο το 9-5

Όχι άμα θα αμείβομαι και ανάλογα όχι

-Αν δεν αμείβεστε ανάλογα και σας έλεγαν να δουλεύετε υπερωρίες χωρίς να σας πληρώνουν?

Δεν ξέρω είναι και το είδος της δουλειάς. Μια δουλειά καλή που μπορεί να είχε μια εξέλιξη μπορεί αν το κανα ναι

-Υπάρχουν άνθρωποι που θέλουν να εργάζονται σε μια εταιρία με σταθερές δομές, με περιγραφές θέσεων εργασίας, με τηρούμενα ωράρια ενώ πάλι άλλοι προτιμούν ένα περιβάλλον στο οποίο οι εργαζόμενοι εργάζονται πιο ομαδικά φέρουν σε πέρας τις εργασίες όλοι μαζί, χωρίς να κοιτούν το ρολόι, συμπληρώνουν ο ένας τον άλλο και γενικά υπάρχει πρωτοβουλία. Εσείς σε ποιο από τα δύο περιβάλλοντα θα βλέπατε τον εαυτό σας?

Πιστεύω και στις 2 είναι ένα θέμα που δεν θα το κοίταζα αυτό γιατί στο ένα είναι πιο βαρετή η δουλειά αλλά έχεις πιο στάνταρ και στο άλλο είναι πιο δημιουργική η δουλειά και μπορείς να περνάει ο χρόνος σου πιο εύκολα. Είναι ένα πράγμα που δεν θα το κοίταζα

-Να σας ρωτήσω λίγο πάλι κάτι σχετικά με τους υπολογιστές. Στο word είσαστε καλή στο...

Στην ταχύτητα? Όχι γρήγορη. Γράφω αλλά όχι...Μέτρια

-Αγγλικά ελληνικά?

Ναι αγγλικά ελληνικά

-Για ποιο πράγμα είσαστε υπερήφανη από όσα έχετε κάνει στη ζωή σας?

Που παράτησα την Πάργα και ήρθα Αθήνα

-Μένετε μόνη σας εδώ πέρα?

Τώρα με φιλοξενεί η ξαδέρφη μου μέχρι να βρω δουλειά. Μόλις τώρα πριν 2 εβδομάδες ήρθα

-Αλήθεια πότε τελειώσατε?

Τώρα το Νοέμβριο

-Και η επιλογή πως έγινε της Αθήνας με ποια αφορμή?

Γιατί επειδή ήμουν στην Ιταλία και η Napoli είναι μεγάλη πόλη τώρα δεν μπορούσα είχα συνηθίσει σε αυτό τον τρόπο ζωής, οπότε οι επιλογές ήταν η Αθήνα ή η Θεσσαλονίκη. Θεο/κη δεν έχω καμία σχέση ήρθα Αθήνα

-Περιοχή που μένετε?

N. Κόσμος

-Οι γονείς σας η οικογένεια σας το δέχτηκε ομαλά ότι δεν θα γυρίσετε πίσω?

Εντάξει προσπάθησαν να με μεταπείσουν αλλά βασικά μου έχουσε δώσει το τέτοιο ότι όποτε δεν μπορώ στην Αθήνα να κατέβω πάλι κάτω, οπότε έτσι δεν έχω

-Άλλα αδέρφια έχετε?

Έναν μικρότερο αδερφό

-Να σας ρωτήσω πως ήταν η Νάπολι, πως ήταν η εμπειρία σας εκεί? Είναι έτσι όπως το λένε ότι η Ν. Ιταλία είναι πιο κοντά με την Ελλάδα?

Όχι δεν το πιστεύω αυτό. Άλλη κουλτούρα, άλλη νοοτροπία, άλλος τρόπος ζωής άλλος τρόπος διασκέδασης τελείως διαφορετικά. Σαν μία εμπειρία ωραία. Σαν κάποιον που θέλει να μείνει μόνιμα όχι

-Τι το περίεργο ή δύσκολο έχει και το λέτε?

Για μόνιμα? Είναι άλλος τρόπος ζωής. Δηλαδή δεν θα βγεις έξω, δηλαδή η διασκέδασή τους παράδειγμα είναι το φαγητό, ένα απλό παράδειγμα. Σαν την Ελλάδα καμιά που λένε

-Πότε νομίζετε ότι έχετε κίνητρο για να δουλέψετε πιο αποδοτικά σε μια δουλειά τι είναι αυτό που θα σας δώσει το κίνητρο?

Το κίνητρο? Δεν υπάρχει κίνητρο πιστεύω ότι πρέπει να το κάνεις και θα το κάνεις

-Η αναγνώριση από τους άλλους σας ενδιαφέρει ή είναι κάτι..

Αν υπάρχει καλό είναι

-Υπάρχει κάποιος που σας επηρεάζει στη ζωή σας, κάποιος που σας εμπνέει που τον έχετε σαν πρότυπο?

Σαν πρότυπο όχι ότι με επηρεάζει να η ξαδέλφη μου

-Αυτή που μένετε μαζί

Αυτή που μένω εδώ

-Γιατί?

Γιατί κάνει κάτι που της αρέσει και θα μου άρεσε και εμένα να ασχοληθώ με κάτι παρόμοιο

-Τι κάνει δηλαδή?

Είναι δημοσιογράφος

-Είχε και αυτή μια αντίστοιχη πορεία δηλαδή είχε φύγει από το σπίτι?

Όχι αυτή ήταν μόνιμα Αθήνα απλώς επειδή πέθανε νωρίς ο πατέρας της το πάλεψε μόνη της να.

-Έχετε αποτύχει σε κάτι?

Αποτύχει δεν μπορώ να το πω. Ότι μπορεί να έκανα άλλες επιλογές που μπορεί να έβγαιναν σε καλύτερο να. Το ότι δε πέρασα στις πανελλήνιες για μένα δεν το λέω αποτυχία γιατί πέτυχα να κάνω αυτό που ήθελα κάπου αλλού. Απλώς δεν έτυχε...

-Πάλι φιλολογία θα επιλέγατε και αν ήσασταν Ελλάδα?

3^η δέσμη ήμουν να

-Γενικά η αποτυχία τι σημαίνει για εσάς? Πως την αντιμετωπίζετε?

Αποτύχαμε? Πάμε για κάτι καλύτερο

-Θυμάστε να είχατε κάνει κάποιο λάθος που να είχε στοιχίσει σε εσάς ή στο γραφείο ή στις εργασίες στο πανεπιστήμιο?

Όχι

-Με τι είδους ανθρώπους νομίζετε ότι συνεργάζεστε καλύτερα?

Με τι είδους ανθρώπους? Με όλους τους ανθρώπους γιατί πιστεύω ότι είναι καλό να προσαρμόζεσαι σε όλους τους χαρακτήρες
ΧΤΥΠΟΣ ΚΙΝΗΤΟΥ ΥΠΟΨΗΦΙΑΣ

Συγγνώμη λίγο να το κλείσω

-Και με ποιους τύπους θα είχατε πρόβλημα συνεργασίας?

Με ένα γκρινιάρη

-Συνεργάζεστε καλύτερα θα λέγατε με εσωστρεφείς ή με εξωστρεφείς ανθρώπους?

Έτσι όπως σας είπα θα μπορούσα να διαμορφώσω το χαρακτήρα μου και με τους δύο ανθρώπους

-Εσείς τι χαρακτήρας ήσαστε εσωστρεφής ή εξωστρεφής?

Και τα δύο αναλόγως τις περιστάσεις, τις περιόδους, τα προβλήματα

-Φαντάζομαι δεν θα είχατε πρόβλημα να σας κάνουμε κάποιες ερωτήσεις στα αγγλικά?

Όχι

-Βασικά επειδή το μάνατζμεντ της εταιρίας για την οποία είναι η θέση είναι ξένοι, άγγλοι, καναδοί

Απλώς να ρωτήσω κάτι πριν συνεχίσουμε, τα ωράρια πως παίζουνε επειδή όπως σας είπα το κομπιούτερ

-Πότε είναι

6-9 είναι

-Είναι 9-5 το ωράριο δεν είναι παραπάνω απλώς το πρωί ίσως χρειάζεται κάποιος να πάει νωρίτερα να ανοίξει το γραφείο κλπ

Α εντάξει, απλώς έλεγα μήπως ήταν παραπάνω

-Πόσες μέρες είναι?

Δευτέρα, Τετάρτη, Παρασκευή

-Περιθώριο αυτό να το αλλάξετε υπάρχει ή είναι στάνταρ το πρόγραμμα?

Δεν είμαι μόνη μου είναι και άλλα παιδιά

-Είναι και άλλα παιδιά που άμα δουλεύουν μπορεί αν συμφωνήσουν γίνεται

Απλώς γιατί είναι για 2 μήνες δεν το

-Και αυτό το ξεκινήσατε τώρα?

Αυτή τη βδομάδα

-Είναι ταχύρρυθμο?

2 μήνες 9 βδομάδες

-Κάθε πότε? Α είπαμε 6-9 3 φορές

Εγώ ας πούμε έκανα χτες το πρώτο μάθημα αύριο δίνω την πρώτη ενότητα

-Το οποίο είναι σε ποιο κομμάτι?

Είναι οι βασικές ενότητες

-Σε τι σε word excel?

Όχι είναι οι βασικές ενότητες σε όλο. Το 2° είναι word excel access PowerPoint και internet

-Κομπιούτερ έχετε σπίτι σας?

Ναι,

-Έχετε έτσι..

Τώρα θα πάρω δηλαδή αύριο

-Πιστεύετε θα είχατε πρόβλημα να μάθετε?

Όχι, όχι απλώς επειδή δεν ασχολήθηκα ποτέ γι' αυτό δεν το έμαθα, όταν ασχοληθείς το μαθαίνεις

-Λοιπόν να πάμε στα αγγλικά. How do you react when someone is questioning your honesty?

Στα αγγλικά να απαντάω?

-Στα αγγλικά βεβαίως

I'm very angry but I try to relax myself

-For which things do you feel anxiety or uncertainty? What makes you nervous let's say

The traffic

-In a working environment

When someone wants from someone else many things and doesn't offer the same things

-Which decisions are difficult for you?

The work, the wedding

-Are you thinking to get married now?

No, no I'm very young

-Which are your weaknesses as a person?

I'm very an..

-Anxious?

Anxious

-Generally or?

Generally

-Why?

Because I want a thing the time that I want

-Do you think its difficult or not for someone to satisfy you in a working environment

Easy

-And what is the meaning of success to you?

To make a career, to take some money, to have a capacity to life by yourself

-Ωραία να ξαναγυρίσουμε στα Ελληνικά. Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας αναφέροντας τα 3 κύρια χαρακτηριστικά που πιστεύετε ότι σας αντιπροσωπεύουν?

Κοινωνικά, αγχώδης, ευέλικτη σε καταστάσεις

-Πως μεταχειρίζεστε τους δύσκολους τους αγενείς τους δύστροπους ανθρώπους, γενικά τους οξύθυμους?

Με ευγένεια

-Αν κάποιος έρθει και αρχίσει να σας φωνάζει έτσι μπροστά σας χωρίς να υπάρχει ιδιαίτερος λόγος

Αν προσβάλλει την προσωπικότητά μου μπορεί να του απαντήσω αντίστοιχα πάντα με ευγενικά τρόπο.

Αν έχει να κάνει με τη δουλειά και όχι με την προσωπικότητά μου πάντα με ευγένεια

-Τι κάνετε όταν πρέπει να τηρηθούν ταυτόχρονα πολλές προθεσμίες και δημιουργείται άγχος πίεση που δεν σας αρέσει κιόλας και υπάρχουν δουλειές που λέτε αχ αυτό δεν το κάναμε...

Τα γράφω σε σημειωματάκια ώστε να γίνουν όλα στην ώρα τους

-Συνήθως τα καταφέρνετε?

Ναι πάντα

-Φαντάζομαι έτσι και στο γραφείο θα υπήρχαν έτσι στιγμές χαλάρωσης

Ε ναι

-Τι κάνετε συνήθως πως περνάει η ώρα σας?

Μπορεί να φέρω μία φίλη μου μπορεί να χα ένα περιοδικό οτιδήποτε

-Στο internet μπαίνετε καθόλου, κοιτάτε?

Δεν, δεν είχα ασχοληθεί καθόλου

-Σας έχει τύχει ενώ εξυπηρετείτε πελάτη εκεί το γραφείο να σας κάνει συστάσεις ο θείος σας ή κάποια άλλη συνάδελφος?

Όχι ποτέ

-Πώς νομίζετε ότι θα αντιδρούσατε άμα γινόταν κάτι τέτοιο?

Άμα ήταν άμα προερχόταν από κάποιο άτομο που ήξερε πολύ καλά τη δουλειά θα το σεβόμουν και θα προσπαθούσα να το ακούσω

-Σας είχε τύχει ποτέ να λείψετε ή να καθυστερήσετε, να λείψετε έκτακτα?

Να καθυστερήσω όχι γιατί είναι από κάτω από το σπίτι μου, τώρα να λείψω έκτακτα όχι δεν

-Θυμάστε αν είχε προκύψει ποτέ κάποιο πρόβλημα με κάποιο συνάδελφο ή συμφοιτητή?

Στο πανεπιστήμιο? Όχι

-Αν υποπέσει στην αντίληψή σας ότι κάποιος συνάδελφος ή σας το πει και ο ίδιος ότι κλέβει πράγματα της εταιρίας ή ότι κλέβει δεδομένα της εταιρίας πως θα αντιδρούσατε?

Αν μου το έλεγε θα προσπαθούσα να του αλλάξω γνώμη. Τώρα αν θα το έλεγα σε αυτή τη φάση που θα μου το έλεγε αυτός δεν ξέρω πως θα αντιδρούσα. Στη φάση που θα το ανακάλυπτα μόνη μου θα το έλεγα

-Αν έκλεβε δικά σας πράγματα?

Και το ανακάλυπτα μόνη μου?

-Ή σας το έλεγε?

Το αντίστοιχο

-Αν η θέση που σας προτείνουμε σε αυτή την εταιρία δεν ανταποκρίνεται σε αυτό που έχετε στο μυαλό σας τι θα κάνετε?

Θα την απορρίψω

-Αν σας έχουν πάρει και έχετε πάει και βλέπετε ότι δεν σας αρέσει?

Έχω δουλέψει για κάποιο διάστημα και ξέρω ότι δεν μου αρέσει? Συνήθως αυτό το ξέρω από την αρχή αν θα μου αρέσει

-Αυτό λέω με το που σας παίρνουνε κάθεστε 2 βδομάδες 3 και βλέπετε ότι δεν σας αρέσει, δεν είναι αυτό που περιμένετε

Στην όπως στη θέση που είμαι τώρα θα έμενα μετά από ένα χρόνο δεν ξέρω τα θα έκανα

-Ακόμα και αν είναι πάρα πολύ άσχημα τα πράγματα και είναι πολύ πιεστικά και...

Αναλόγως το πρόβλημα που θα υπήρχε. Άμα υπήρχε πίεση δεν θα έφευγα θα προσπαθούσα να τα καταφέρω. Αν υπήρχε τώρα άλλο πρόβλημα ε τώρα δεν με βόλευε, ο μισθός δεν ήταν καλός ή κάποιο άλλο πρόβλημα θα έφευγα

-Πιστεύετε πως υπάρχει κάτι που δεν μας έχετε αποκαλύψει ή που θα θέλατε να προσθέσετε και το οποίο πιστεύετε ότι θα μπορούσε να επηρεάσει την απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μία συνεργασία?

Όχι με τόσες ερωτήσεις που κάνατε τι άλλο?

-Μάλιστα. Γιατί να διαλέξουμε εσάς για αυτή τη θέση?

Γιατί σας θεωρώ έξυπνο άνθρωπο

-Μάλιστα αυτό δεν το είχα ξανακούσει ποτέ ομολογώ. Να ρωτήσω και κάτι άλλο πριν προχωρήσουμε. Στη συγκεκριμένη θέση η γραμματέας που θα προσλάβουμε αναφέρεται στο γενικό διευθυντή. Παρόλο που εργάζεται για όλους και εξυπηρετεί όλο το τμήμα εξυπηρετεί και ανάγκες του γενικού διευθυντή κάτι που σημαίνει ότι θα έχουσε στενή συνεργασία και κατά κάποιο τρόπο θα αποτελεί και ένα έμπιστό του άτομο στην εταιρία και θα μπορεί να ελέγχει πράγματα αν εκείνος λείπει ή να λαμβάνει πληροφόρηση για πράγματα που μπορεί να μην έφταναν αλλιώς σε εκείνον πολλές φορές φέρνοντας και εσάς σε δύσκολη θέση απέναντι σε συναδέλφους. Αυτός ο ρόλος εσάς σας γοητεύει ή σας απογοητεύει

Πιστεύω με γοητεύει δεν γίνεται να είσαι σε μία τέτοια θέση και να σε απογοητεύει τέτοιος ρόλος

-Ακόμα και αν πρέπει να έρθετε σε δύσκολη θέση απέναντι σε συναδέλφους?

Ο κάθε συνάδελφος θα ξέρει τη θέση που βρίσκεσαι και αν σέβεται τη θέση που βρίσκεσαι αντίστοιχα θα σέβεται και εσύ αυτόν. Αν κάνει κάτι το οποίο να μειώνει την εταιρία τον διευθυντή ή εμένα σε προσωπικό επίπεδο αντίστοιχα του φέρεσαι. Είναι σχέση αλληλεπίδρασης

-Καπνίζετε?

Όχι

-Στις ερωτήσεις που σας κάναμε στα αγγλικά πως πιστεύετε ότι τα πήγατε?

Δεν ξέρω εσείς θα μου πείτε

-Αν σας έλεγα ότι δεν τα πήγατε καλά?

Εντάξει

-Πιστεύετε ότι ξέρετε καλύτερα αγγλικά από ότι αυτά έτσι όπως μας απαντήσατε?

Ότι ξέρω αγγλικά ξέρω αλλά επειδή ήμουν χρόνια στην Ιταλία και μιλούσα χρόνια Ιταλικά μπορεί να θέλω περισσότερο χρόνο να σκεφτώ για να απαντήσω σε κάτι αλλά ότι ξέρω, ξέρω

-Που θα υπολογίζατε έναν επιθυμητό μισθό για μία τέτοια θέση?

Αυτό δεν μπορώ να σας το πω εγώ, αυτό θα πρέπει να μου το πείτε εσείς

-Αυτό που έχετε έτσι σαν μίνιμουμ που δεν θα θέλατε να πέσετε κάτω από αυτό ας πούμε?

700

-Αυτό καθαρά έτσι?

Ε όχι, ναι καθαρά

-Ταξίδια έχετε πρόβλημα να κάνετε?

Όχι

-Θα θελα να πάμε λίγο την αγγελία που έχουμε βγάλει λίγο γρήγορα. Έχετε χειριστεί τηλεφωνικό κέντρο?

Όχι

-Φαξ e-mail να στείλετε?

Mail ναι

-Courier

(νεύμα) όχι

-Να προγραμματίσετε ραντεβού για κάποιον άλλο?

Ναι

-Να έρχεται κάποιος να του δείξουμε το χώρο που θα καθίσει να του φτιάξουμε κάποιο καφέ θα είχατε πρόβλημα?

Όχι

-Αλληλογραφία τι είδους κάνετε στο γραφείο τι είδους αλληλογραφία συντάσσετε?

Αλληλογραφία μπορεί από θέμα δουλειάς μέχρι και ευχετήριες κάρτες που έπρεπε να σταλθούν σε κάποιους πελάτες.

-Αρχειοθέτηση κάνετε?

Όχι

-Να κανονίζετε ταξίδια? Καλά αυτό ναι ήταν η δουλειά σας. Να παραγγέλντε αναλώσιμα για το γραφείο, γραφική ύλη, πράγματα για την κουζίνα

Όχι γιατί όλα ήταν δίπλα δεν χρειάστηκε βασικά να γίνει

-Να κάνετε εξωτερικές δουλειές για το γραφείο?

Ναι.

-Μάλιστα εγώ δεν έχω να ρωτήσω κάτι άλλο εσείς αν θέλετε κάτι....Να σας πω ότι η εταιρία είναι....

Συνέντευξη 17η

-Θα προχωρήσουμε με την κάμερα έτσι? Δεν έχετε πρόβλημα?

Όχι

-Είσαστε από την Ξάνθη? Τελειώσατε εκεί μεγαλώσατε?

Μεγάλωσε εκεί μετά έφυγα για σπουδές και κατέληξα μετά το τέλος των σπουδών εδώ

-Όπου μένετε μόνη σας?

Όπου όχι συζώ

-Έχετε τελειώσει Νομική στην οποία φαντάζομαι δίνεται στο Δικαστά?

Όχι δεν δίνω στο Δικαστά, έχω γραφτεί στο τελευταίο εξάμηνο της Νομικής Αθηνών, παραμένουν τώρα κάποια λίγα μαθήματα...

-Δηλαδή πόσα?

Πέντε από τα οποία κάποια είναι εντελώς διαφορετικά για αυτό τα θεωρώ λίγα

-Και παράλληλα δουλεύατε στο πανεπιστήμιό σας στη γραμματεία?

Ναι δούλεψα. Ναι στην Αγγλία το πανεπιστήμιο προσφέρει θέσεις εργασίας part time.

-Αυτά είναι όλα part time φαντάζομαι έτσι?

Ε, ναι παράλληλα, 4 ώρες την ημέρα κάπως έτσι

-Τι δουλειές κάνατε συνήθως? Τι περιλάμβανε η εργασία σας?

Εκεί εγγραφές φοιτητών αναζήτηση στοιχεία, στοιχείων των φοιτητών μέσω υπολογιστή, μαθήματα που χρωστάνε, ημερομηνίες κάτι σαν αρχείο.

-Και παράλληλα το καλοκαίρι κατά τη διάρκεια των σπουδών σας κάνατε και σε κάποιο δικηγορικό γραφείο γραμματειακή υποστήριξη?

Ναι εεε είναι του θείου μου που μένει στην Ξάνθη και τον βοηθούσα, λόγω και της φύσεως αυτού που σπούδαζα ταίριαζε κάπως

-Και μετά όταν τελειώσατε?

Ήρθα εδώ και πριν βγει η απόφαση, το Δικαστά που κατέθεσα είχα βρει αυτή τη δουλειά που γράφω στον κ δούλεψα εκεί είναι δικηγόρος της Eurobank μεγάλο δικηγορικό γραφείο

-Ήσασταν υπεύθυνη επικοινωνίας λέει εδώ.

Ναι μιλούσα με την Τράπεζα είχε να κάνει με πλειστηριασμούς με εξώδικα κατασχέσεις κλπ

-Δεν είχε σχέση με γραμματεία

Είχε σχέση με γραμματεία ε είχε, η τράπεζα επικοινωνούσε με εμένα οι πελάτες, οι πελάτες? Οι οφειλότες επικοινωνούσαν μαζί μας.

-Εννοώ δεν υπήρχε άλλη γραμματεία στο γραφείο?

Υπήρχαν πολλά άτομα το κάθε ένα ασχολούνταν με το δικό του, δηλαδή δεν υπήρχε γραμματέας, κάθε ένας ασχολούνταν με όλα, σήκωνε και τηλέφωνα έκλεινε ραντεβού και...

-Μάλιστα, μάλιστα

Απλά εγώ είχα συν το κομμάτι της τράπεζας το να μιλώ με την τράπεζα

-Και γιατί σταματήσατε από εκεί

Γιατί σταμάτησα...Την αλήθεια? Δεν ξέρω αν όλοι οι εργοδότες θέλουν αν ακούν αυτή την αλήθεια. Δούλευα 9 το πρωί με 9 το βράδυ, για αυτό λέω να το πω γιατί μπορεί σε εσάς να μη φαίνεται ωραίο να με δυσκόλεψε αυτό

-Καταρχήν εγώ να σας πω ότι εμείς είμαστε σύμβουλοι της εταιρίας που έχει βγάλει τα θέση άρα δεν μιλάτε στον εργοδότη, μεσολαβεί για να πάτε σε κάποιον εργοδότη

Δεν μιλάω στον εργοδότη οπότε εντάξει. 9-9 ήταν πολύ δουλειά και ψυχοφθόρα γιατί όταν πάρεις τον άλλο και του λες ότι χάνει το σπίτι του κλπ κλπ ήτανε λίγο ψυχοφθόρο και αρκετά ψυχοφθόρο και για τα χρήματα που έπαιρνα, δηλαδή δεν ήτανε μεγάλος μισθός για τις 12 ώρες.

-Και τώρα από εδώ και πέρα τι σκέφτεστε, τι κάνετε?

Εγώ έχω κάποια μαθήματα να δώσω τον Ιούνιο αλλά ψάχνω για δουλειά δεν θα καθήσω με σταυρωμένα τα χέρια επειδή παραμένουν αυτά τα μαθήματα

-Μόλις τελειώσετε τα μαθήματά σας θα ψάξετε πάλι σε δικηγορικό γραφείο, να ξεκινήσετε

Έχω λίγο δεν ξέρω πως ακούγεται αυτό, έχω λίγο απογοητευτεί με τα δικηγορικά γραφεία γιατί δίνουν 500 ευρώ

-Δηλαδή άσκηση δεν θα κάνετε τελειώνοντας με το πτυχίο με το καλό?

Όχι μπορεί και να μην κάνω

-Και να κοιτάξετε δηλαδή που, τι ακριβώς σας ενδιαφέρει?

Σε τράπεζα...

-Ούτε την άδεια σας ενδιαφέρει να πάρετε?

Την άδεια για να γραφτώ στο δικηγορικό σύλλογο για να πάρω κάποια λεφτά από εκεί ίσως αλλά αργά και σταθερά αν γίνει έγινε. Δυστυχώς ή ευτυχώς αν δεν έχει κάποια καλή γνωριμία μιλάμε για κάποιο δικηγόρο που να γνωρίζεις δεν θα σε εκτιμήσουν δύσκολο θα χρειαστεί πολύς χρόνος για να σε εκτιμήσουν

-Μάλιστα. Πάμε λίγο και στην εργασιακή σας εμπειρία. Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας έτσι στο πανεπιστήμιο και δικηγορικά γραφεία, πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?

Εξωστρεφή, κοινωνική της παρέας γενικότερα, δεν κουράζομαι εύκολα και όταν κουράζομαι χαμογελάω, δεν είμαι τόσο γκρινιαρά

-Για ποια πράγματα σας έχουν ασκήσει κριτική προϊστάμενοι ή συνάδελφοι?

Μερικές φορές μιλάω πολύ

-Μιλάτε εκεί που δεν πρέπει ή πολύ

Όχι πάνω στη συζήτηση θέλω να πω να τελειώσω τη συζήτηση θέλω να πω και τα δικά μου, κάπως έτσι. Και ίσως είναι περιττά μερικές φορές

-Τι είναι αυτό που σας άρεσε και τι αυτό που δεν σας άρεσε σε όσες δουλειές έχετε απασχοληθεί μέχρι στιγμής ?

Στο πανεπιστήμιο μου άρεσε που είχα να κάνω με φοιτητές που ήταν συνομήλικοι, δεν με άγχωσε ποτέ αυτή η δουλειά στο θείο μου πήρα κάποια εμπειρία, με βοήθησε, συμβουλές πάνω στη δικηγορία, στο τελευταίο γραφείο δεν είχα τόσο άμεση σχέση με τον εργοδότη γιατί έλειπε πάρα πολλές ώρες και αυτό που δεν μου άρεσε ήταν ότι ήμασταν μόνο γυναίκες και υπήρχε πολύ κοτσομπολιό που εμένα δεν μου άρεσε αυτό γιατί εγώ είμαι κοινωνικός άνθρωπος θέλω να τα χω με όλους καλά και δεν μ' αρέσει αυτό πηγαδάκια έτσι αλλιώς τι φόρεσε τι έκανε, δεν μ' αρέσει αυτό

-Πιστεύετε ότι υπάρχει ανταγωνισμός στις γυναίκες στον εργασιακό χώρο?

Ναι μεγάλος και είναι γεγονός ότι μια γυναίκα θα ζηλέψει την άλλη αν είναι αδύνατη, αν είναι έτσι, αν φοράει το ωραίο το άσχημο

-Να πάτε πίσω στην Ξάνθη το σκέφτεστε ή είναι κάτι που το έχετε πάρει απόφαση να μείνετε εδώ?

Δεν νομίζω να πάω πίσω στην Ξάνθη εκτός και αν μου πέσει το λαχείο, ξέρω εγώ

-Μάλιστα. Και όταν σας αναθέτουν βαρετές δουλειές που πρέπει να ολοκληρώσετε τι κάνετε?

Ναι θα πάω τώρα πίσω στο πανεπιστήμιο και θα θυμηθώ βαρετές εργασίες οι οποίες είχανε όμως deadline οπότε και στη δουλειά το ίδιο είναι αν εκεί δεν τις έκανα θα είχα κοπεί στο μάθημα στη δουλειά δεν το κάνω θα με διώξουν ή θα είναι δυσαρεστημένοι κάπως έτσι αν υπάρχει deadline θα το κάνω

-Αν δεν υπάρχει deadline και υπάρχει φόρτος και μαζεύτετε όγκος και χαρτούρα και χαρτούρα
Α όχι είμαι πολύ τακτικός άνθρωπος μετά χάνεις τον έλεγχο

-Για ποια πράγματα έχετε διαφωνήσει με προϊστάμενο σας?
Για το ωράριο αλλά αυτό ήταν πολύ, δεν ήμουν μόνο εγώ δυσαρεστημένη

-Εσείς από έναν προϊστάμενο τι περιμένετε, πως τον φαντάζεστε ιδανικά?
Πως τον φαντάζομαι? Α δεν έχω φτάσει σε αυτό το σημείο, εντάξει γενικώς για μένα παίζει πολύ μεγάλο ρόλο πως θα μου μιλήσει ένα προϊστάμενος. Εκεί που διαφώνησα με το ωράριο δεν μου μίλησαν ωραία και διαφώνησα. Αν είχαν καταλάβει αυτό που ήθελα να πω δεν θα υπήρχε πρόβλημα

-Περιθώριο για πρωτοβουλία στις δουλειές που έχετε απασχοληθεί υπήρχε?
Στην τελευταία ναι ενώ με πήρε για άλλη θέση με λιγότερες πρωτοβουλίες αρχικά σε ένα μήνα με έβαλε σε άλλη θέση, ναι μου αρέσει πολύ να παίρνω πρωτοβουλίες αν υπάρχει χώρος για αυτό.

-Γενικά με το ωράριο που είπατε ότι έχετε πρόβλημα θέλετε να δουλεύετε τυπικό 9-5
Όχι θέλω να δουλεύω 9 με 6 και μερικές φορές θα είναι και 6.30 όταν είχα πάει εκεί μου είχε πει ότι θα είναι καμία φορά και μια και δυο ώρες παραπάνω, ήτανε καθημερινά. Έχω φύγει και 10 έχω φύγει και 11

-Υπάρχουν άνθρωποι που θέλουν να εργάζονται σε μια εταιρία με σταθερές δομές, με περιγραφές θέσεων εργασίας, με τηρούμενα ωράρια ενώ πάλι άλλοι προτιμούν ένα περιβάλλον στο οποίο οι εργαζόμενοι εργάζονται πιο ομαδικά φέρουν σε πέρας τις εργασίες όλοι μαζί, χωρίς να κοιτούν το ρολόι, συμπληρώνουν ο ένας τον άλλο και γενικά υπάρχει πρωτοβουλία. Εσείς σε ποιο από τα δύο περιβάλλοντα θα βλέπατε τον εαυτό σας?
Το πρώτο έχει το πλεονέκτημα ότι θυμίζει λίγο δημόσιο υπάλληλο αυτό και δεν αγχώνεσαι το δεύτερο ότι έχεις λίγο επαφή και με τους υπόλοιπους αλλά εντάξει μου αρέσει

-Θα λέγατε δηλαδή κάπου στη μέση
Στη μέση νομίζω

-Θυμάστε κάτι που να έχετε πετύχει για το οποίο να ήσαστε περήφανη?
Ναι ότι πήρα το πτυχίο μου είμαι περήφανη ως μόνη Ελληνίδα στη σχολή είμαι πολύ περήφανη

-Κάποια επιτυχία στη δουλειά σας
Στη δουλειά το ότι μου εμπιστεύτηκε αυτή τη θέση το να μιλάω με την τράπεζα για ποσά γιατί είχε να κάνει με χρήματα, το ότι με εμπιστεύτηκε σε αυτό ναι ένιωσα κάποια ικανοποίηση

-Πότε σας δημιουργείτε κίνητρο για να δουλεύετε πιο αποδοτικά
Κίνητρο... όλοι τα χρήματα λένε

-Όχι πάντα
Αν δεν το λένε αυτό σκέφτονται , χρήματα και αν υπάρχει κάποιος στόχος δηλαδή εξέλιξη, το να μένει κάποιος στάσιμος δεν είναι ωραίο

-Η αναγνώριση από τους άλλους σας ενδιαφέρει?
Ναι

-Είναι κάτι που επιδιώκετε δηλαδή ή καλό είναι να υπάρχει ας πούμε
Εντάξει καλό είναι να εκτιμάει ο άλλος τη δουλειά σου όχι να πιέζεις για να μου δώσεις σημασία κλπ

-Μάλιστα. Υπάρχει κάποιος που να σας επηρεάζει στη ζωή σας, να σας εμπνέει να τον έχετε σαν πρότυπο..
Ωραίες ερωτήσεις πολύ ωραίες, αν με εμπνέει, σαν πρότυπο. Η μαμά μου, η οποία αν και δεν έχει σπουδάσει κατάφερε πολλά, κατάφερε να σπουδάσει εμάς...

-Εσάς?
Εμένα και τον αδερφό μου.

-Έξω και αυτός Αγγλία?

Ισπανία

-Πως προέκυψε η Ισπανία?

Μιμμ είναι η γλώσσα του μέλλοντος

-Έχετε αποτύχει σε κάτι?

Ναι

-Πως το αντιμετωπίσατε?

Άσχημα

-Τι σημαίνει η αποτυχία για σας?

Δεν μ' αρέσει. Εγώ πάνω στην αποτυχία πρέπει να βρω κάτι να το κάνω άμεσα για να αποδείξω ότι δεν είμαι αποτυχημένη

-Θυμάστε κάποιο σημαντικό λάθος που να έχετε κάνει που να έχει στοιχίσει τη εταιρία ή σε εσάς προσωπικά?

Όχι

-Με ποιους ανθρώπους συνεργάζεστε καλύτερα?

Ποιους σαν χαρακτήρες?... Το σκέφτομαι...δεν μ' αρέσουν οι οξύθυμοι άνθρωποι, όταν βάζουν τις φωνές με δυσκολεύουν πολύ

-Γενικότερα θα λέγατε συνεργάζεστε καλύτερα με εσωστρεφείς ή με εξωστρεφείς ανθρώπους?

Μ' αρέσουν αυτοί που τα λένε

-Εσείς τι είστε εσωστρεφής ή εξωστρεφής?

Κι εγώ εξωστρεφής δεν κρύβω κάτι δεν υπάρχει λόγος. Εκτός αν είναι μυστικό, το κρύβω εντάξει, προσωπικό

-Αν για κάποιο διάστημα της ημέρας θα πρέπει να μείνετε μόνη σας είναι κάτι που θα σας προβληματίζει, θα σας αφήσει αδιάφορη

Όχι αδιάφορη

-Επειδή το management της εταιρίας για την οποία προορίζεται η θέση είναι Άγγλοι Καναδοί θα θέλαμε να σας κάνουμε κάποιες ερωτήσεις στα Αγγλικά. How do you react when someone is questioning your honesty?

My honesty...I will try to prove that I'm an honest person and what else, I'm not prepared

-For which things do you feel anxiety or uncertainty?

Sometimes I feel anxiety because I don't know if the things I study will be helpful for my life, to find a job

-Whatever you do you study is helpful for your life

Yes, but I don't know if I'm going to be...when I started studying I thought I'm going to be a lawyer but now I don't feel the same that's it

-Which decisions are difficult for you?

Making family, children

-In the working field?

Can you repeat again the question? Which field....?

-Which decisions are difficult for you in a working environment

Aaaa, in a working environment. And I said making a family

-Is it something that bothers you now, making a family?

Generally speaking is difficult to make a family because you know a person its lots of money. Anyway about work. Things that have to do with money

-Which are your weaknesses as a person?

Weaknesses...sometimes I have low self esteem, if I stay a long time unemployed I feel bad, when I gain weight. All these things matter for a woman

-Is it difficult or not for someone to satisfy you in a working environment?

No it's not difficult if a person is kind, polite with me that makes me work

-What is the meaning of success to you?

The meaning of success...ok, I'm not going to say gain money it would be the third time in our ...the meaning of success...If you have a job that you like and to be happy for your job

-But that pays good!

Success equal money? Maybe

-Ξαναγυρίζουμε στα ελληνικά. Περιγράψτε μας τον εαυτό σας αναφερόμενη στα 3 κύρια χαρακτηριστικά που νομίζετε ότι σας αντιπροσωπεύουν

Χαρακτηριστικά λέγοντας πάλι όχι εξωτερικά χαρακτηριστικά

-Όχι. Εγώ θα βάλω χιούμορ πάντως

Ναι κάποτε ήθελα να γίνω κωμικός

-Stand up comedian?

Ε αυτό που είπα ότι είμαι εξωστρεφής, κοινωνική, της παρέας

-Θυμάστε κάποια δύσκολη κατάσταση που χρειάστηκε να αντιμετωπίσετε, στον εργασιακό χώρο

Ε να το λέμε γιατί εγώ θα αρχίσω να λέω τα δικά μου τα περιττά . Δύσκολη κατάσταση εκεί που είχε να κάνει ας πούμε με χρήματα, είχα κάποιο άγχος μήπως δεν φέρω τα ποσά που έπρεπε σε αυτή την τελευταία δουλειά πρέπει να τα αντιστοιχήσεις με την τράπεζα και αν είναι ίδιες οι εισπράξεις. Είχα κάποιο άγχος

-Μάλιστα. Πως μεταχειρίζεστε τους δύσκολους τους αγενείς τους δύστροπους ανθρώπους, τους οξύθυμους που λέτε

Μερικές φορές κάνοντας ότι δεν ακούω αυτό που λένε όταν ο άλλος είναι αγενής και βρίζει και έχει νεύρα κάνω ότι δεν ακούω. Ακούω αλλά προσποιούμαι για να μη δει ότι και εγώ τσαντίζομαι και χειροτερέψει η κατάσταση. Αυτό κάνω

-Αν είναι κάποιος πελάτης της εταιρίας τον οποίο πρέπει να εξυπηρετηθεί άμεσα και έχει πάλι μια τέτοια συμπεριφορά?

Ε εντάξει εκεί ξέρουν όλοι πως μιλάμε. Δεν θα μιλήσουμε ποτέ άσχημα, καλά ούτε σε εργοδότη θα μιλήσουμε άσχημα ούτε σε εργασιακό χώρο. Κάποιος πρέπει να κρατιέται πίσω. Αλλά σε πελάτη ποτέ.

-Όταν υπάρχουν ταυτόχρονα αυστηρές προθεσμίες και τελικά δεν τα επιτυγχάνουμε και αχ αυτό έπρεπε να είχε γίνει χτες και δημιουργείται άγχος πίεση, τι γίνεται? Τι κάνετε?

Θα βρω καμιά δικαιολογία? Ρωτάω? Προφανώς ο περισσότερος κόσμος προσπαθεί κάπως να τα καλύψει ή αν το κάνει την τελευταία στιγμή ή να ζητήσει λίγο χρόνο παραπάνω για να τελειώσει τη δουλειά του κάπως έτσι θα αντιδρούσα

-Εσάς είναι κάτι που σας έχει συμβεί?

Εγώ προσπαθώ να τα τελειώνω στο χρονικό πλαίσιο ακόμα και αν δεν το προγραμματίσω όπως θα έπρεπε δεν μοιράσω το χρόνο όπως θα έπρεπε τελευταία στιγμή θα μπορέσω, θα μείνω ξύπνια όλο το βράδυ για να κάνω κάτι. Να μην κοιμηθώ καθόλου και το χω κάνει

-Φαντάζομαι όμως ότι και στη δουλειά θα υπήρχαν στιγμές χαλάρωσης που δεν θα χαμε τόση δουλειά ίσως

Στην τελευταία όχι

-Στις προηγούμενες στο πανεπιστήμιο? Τότε τι κάνετε πως περνάει η ώρα?

Έλυνα sudoku...

-Σας έχει τύχει ενώ εξυπηρετείτε κάποιο πελάτη ή κάποιο φοιτητή ενδεχομένως ή κάποιο πελάτη στο δικηγορικό γραφείο να σας γίνει κάποια παρατήρηση από τον προϊστάμενο για κάτι?

Παρατηρήσεις από εργοδότη όχι ιδιαίτερες δηλαδή εντάξει πέρα από το να μου εξηγήσει αυτό καντο λίγο διαφορετικά κλπ Στη τελευταία δουλειά σας είπα επειδή ήμασταν πολλές γυναίκες η καθεμία ήθελε να επιβληθεί στην άλλη. Ειδικά αυτή που ήτανε πως το λένε προϋσταμένη.

-Χρειάστηκε ποτέ να καθυστερήσετε ή να λείψετε έκτακτα από την εργασία σας?

Να καθυστερήσω εντάξει πέντε λεπτά δέκα

-Λέμε σημαντικά

Όχι δεν χωρίς να ειδοποιήσω ποτέ. Ε εντάξει να λείπω έχω λείψει αλλά έχω ειδοποιήσει 3-4 μέρες μπροστά εφόσον με έχουν αφήσει να φύγω.

-Πως σας αντιμετώπισαν όταν χρειάστηκε να λείψετε

Καλά δεν ήταν κάτι το οποίο το προκάλεσα ήταν θέμα υγείας και έπρεπε να πάω και το κατάλαβαν εντάξει μια χαρά

-Είχε προκύψει ποτέ κάποιο πρόβλημα με συνάδελφό σας?

Πρόβλημα όχι

-Αν υποπέσει στην αντίληψή σας ή κάποιος συνάδελφο σας, σας εκμυστηρευτεί ότι κλέβει πράγματα της εταιρίας ή ότι κλέβει δεδομένα της εταιρίας τι θα κάνετε?

Θα το πω, δεν υπάρχει περίπτωση. Τώρα εντάξει που λένε εχεμύθεια είναι προς τη δουλειά που σου δίνει να φας έτσι νομίζω εγώ ότι είναι όχι προς τον άλλο που κλέβει να το κρατήσεις μυστικό για ποιο λόγο

-Αν η θέση εργασίας που σας προτείνουμε και σας πάρουν τελικά κλπ τελικά δεν ανταποκρίνεται σε αυτό που έχετε στο μυαλό σας τι θα κάνετε?

Αν δηλαδή καταπιεστώ για να μείνω ή συνεχίσω και εκφράσω ότι δεν μου αρέσει. Αν δεν μου αρέσει θα προσπαθήσω να το πω γιατί είναι χειρότερα να το δείξεις μετά πέφτεις εσκεμμένα η απόδοσή σου και να το καταλάβουν μετά και να σε διώξουν. Καλύτερα να το πεις όταν δεν σου αρέσει κάτι με το ζόρι δεν γίνεται

-Πιστεύετε πως υπάρχει κάτι που δεν μας έχετε αποκαλύψει ή που θα θέλατε να προσθέσετε και το οποίο πιστεύετε ότι θα μπορούσε να επηρεάσει την απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μία δεύτερη συνέντευξη μαζί σας?

Ωραίο ερωτηματολόγιο. Εντάξει νομίζω ότι μίλησα πολύ, τα είπα όλα

-Γιατί να επιλέξουμε εσάς για αυτή τη θέση?

Αχ μ' αρέσει αυτό. Γιατί είμαι η καλύτερη τι να σας πω εγώ

-Καλύτερη από ποιον?

Από όλους τους προηγούμενους και όλους τους επόμενους

-Δεν είναι λίγο εγωιστικό να το λέτε αυτό χωρίς να τους ξέρετε?

Εγώ τώρα είπα αυτό που σκέφτομαι για τον εαυτό μου και το είπα. Μπορεί και οι άλλοι να είναι εξίσου καλοί και ακόμη καλύτεροι εντάξει μην είμαι κακιά

-Καπνίζετε?

Ναι καπνίζω αλλά δεν έχω πρόβλημα να μην καπνίζω

-Πολύ καπνίζετε?

Ναι αλλά μπορώ να μην καπνίζω αν είναι no smoking έχω ζήσει στην Αγγλία και μπορώ να πειθαρχηθώ

-Επειδή είναι συγκεκριμένος ο χώρος που καπνίζουν

Όχι εγώ μπορώ να πειθαρχηθώ

-Εγώ πάλι θα ήθελα να ρωτήσω αν καπνίζετε πολύ. Κάνετε πακέτο δηλαδή την ημέρα ή κάποια τσιγάρα?

Ε κάποιες ημέρες μπορεί να κάνω και πακέτο, κάποιες ημέρες μπορεί να κάνω 15 τσιγάρα μπορεί να κάνω 10, είχα μπει και στη διαδικασία να το κόψω κάποτε

-Στο δικηγορικό που δουλεύατε ενημερώσατε πως ακριβώς τελειώσατε τη συνεργασία σας? Τους εξηγήσατε ότι ήταν πρόβλημα τα ωράρια, ήταν σύμβαση που έληξε?

Τους εξήγησα ότι εγώ έμενα μακριά και ξυπνούσα στις 7 για να πάω εκεί επομένως δεν ήταν μόνο 12ωρο ήταν 14 ώρες που έλειπα εγώ από το σπίτι, Μαρούσι εκεί έμενα και τώρα Μαρούσι μένω και τότε που δούλευα Μαρούσι έμενα. Πήγα και του εξήγησα του ανθρώπου ότι το ωράριο είναι τέτοιο που εγώ μπορεί να μην ανταπεξέρχομαι στη δουλειά γιατί μετά από κάποιο σημείο, μετά από τις 7 η ώρα κουράζεσαι δεν μπορείς και ο άνθρωπος ήθελε όλο και παραπάνω, παραπάνω, παραπάνω και επειδή μιλούσε και με έναν τρόπο ο οποίος δεν ήταν καθόλου ευγενικός πήγα και του εξήγησα ότι αυτό δεν γίνεται και τα λεφτά είναι πάρα πολύ λίγα για να παραμένω εγώ, πρώτα από όλα αυτά τα λεφτά που μου δινε τόσες ώρες ούτε μαγείρευα σπίτι μου ούτε τίποτα έτρωγα έξω κάθε μέρα επομένως κατανάλωνα το μισό μισθό μου σε φαγητό και σε μετακίνηση προς και από τη δουλειά. Του τα εξήγησα και παρόλα αυτά έμεινα και ένα μήνα παραπάνω για να τον εξυπηρετήσω. Μου ζήτησε να τον εξυπηρετήσω και τον εξυπηρετήσα

-Να ρωτήσω και κάτι άλλο. Η θέση στην οποία θα κληθείτε να εργαστείτε είναι η γραμματέας η οποία αναφέρεται άμεσα στον γενικό διευθυντή. Τα καθήκοντα βέβαια περιλαμβάνουν εξυπηρέτηση γραμματειακή όλου του τμήματος και όλης της εταιρίας ωστόσο θα υπάρχει μία στενή συνεργασία ανάμεσα σε εσάς και το γενικό διευθυντή και κατά κάποιο τρόπο θα είστε και ένα έμπιστό του άτομο ανάμεσα σε εκείνον και τα υπόλοιπα στελέχη της εταιρίας κάτι που μπορεί να σημαίνει ότι από εσάς θα λαμβάνει ένα feedback για ότι συμβαίνει στη εταιρία ή για πράγματα που μπορεί να χάνει επειδή θα λείπει ώρες ή πληροφορίες που δεν θα μπορεί να πάρει από κάποιον άλλο ή να ελέγξει υπαλλήλους. Αυτός ο ρόλος σας γοητεύει ή σας απογοητεύει?

Δεν με απογοητεύει

-Ακόμη και αν βρισκόσασταν στη θέση να πρέπει να μιλήσετε για συνάδελφό σας και να αναφέρετε κάτι πολύ αρνητικό για εκείνον

Αν αυτή είναι η φύση της εργασίας και αν για αυτό με προσλάβουνε εδώ ή σε ανάλογη θέση, θα πρέπει να το κάνω δεν θα πρέπει αν με έχουν πάρει...

Συνέντευξη 18η

-Να προχωρήσουμε με τη μαγνητοφώνηση είστε εντάξει?

Ναι, ναι

-Να αρχίσω από το βιογραφικό σας γιατί από τη φωτογραφία εδώ πέρα δεν σας...

Είναι λίγο παλιά φαίνομαι λίγο πιο μικρή

-Αρκετά θα έλεγα, εν πάση περιπτώσει

Εγώ είμαι πάντως

-Εντάξει αφού είσαστε εσείς, λοιπόν να τα πάρουμε λίγο τα πράγματα από την αρχή. Έχετε μεγαλώσει Αθήνα στον Πειραιά?

Έχω μεγαλώσει στα Χανιά και ήρθα 18 ετών

-Οπότε σχολείο κάνατε Χανιά

Ναι τελείωσα το Λύκειο εκεί

-Και περάσατε στην Πάντειο...

Όχι κατευθείαν. Πάντειο έδωσα πριν από 2 χρόνια περίπου

-Α μάλιστα. Γιατί έτσι πως προέκυψε αυτό?

Γιατί δεν ήθελα να αποφασίσω στα 15 μου τι θα σπουδάσω και όπως ξέρετε στην Ελλάδα είναι έτσι τα πράγματα. Πρώτη Λυκείου αποφασίζεις τι θέλεις να κάνεις. Εγώ θεώρησα ότι πρέπει να εργαστώ λίγο. Να δω που είμαι καλή ποιοι τομείς με ενδιαφέρουν και μετά να πω

-Και τελικά τι αποφασίσατε? Ότι σας ενδιαφέρει..

Ότι με ενδιαφέρει να παρακολουθήσω μία θεωρητική σχολή για να μου δώσει τις βάσεις για να μπορέσω να κάνω οτιδήποτε άλλο από εκεί και πέρα. Δηλαδή το Πολιτικών επιστημών και ιστορίας είναι τόσο γενικό που το μόνο που μπορείς να ακολουθήσεις πρακτικά μετά επαγγελματικά είναι η διπλωματία και τέτοια πράγματα αν θες να κάνεις κάτι αξιόλογο. Αν δεν σε ενδιαφέρει αυτός ο τομέας αυτές οι επιστήμες σου προσφέρουν τη βάση για να μπορέσεις να πας σε οποιοδήποτε διοικητικό τομέα σε ενδιαφέρει έχοντας καλό υπόβαθρο

-Αρα αυτό είναι τώρα που σας ενδιαφέρει? Κάποιος διοικητικός τομέας στον οποίο θα εξελιχθείτε?

Να σας πω αυτή τη στιγμή στην εταιρία που δουλεύω τώρα κάνω μάρκετινγκ όχι μάρκετινγκ, δημόσιες σχέσεις και πωλήσεις. Παρακολουθούμε ένα σεμινάριο μάνατζμεντ. Πάντως κάτι τέτοιο ήθελα σχετικά. Μάρκετινγκ, μάνατζμεντ, public relations κάτι τέτοιο θα ακολουθήσω και σε μεταπτυχιακό αργότερα αλλά αυτό θα εξαρτηθεί και από την επαγγελματική μου εμπειρία από αυτά που δεν έχω δει ακόμα. Δηλαδή δεν πρόκειται να κάνω ένα μεταπτυχιακό πριν από 5 χρόνια από τώρα

-Μια θέση έτσι που είναι entry level που είναι γραμματειακό επίπεδο κλπ δεν σας προβληματίζει λίγο ότι μπορεί να μην ανταποκρίνεται σε αυτό που έχετε στο μυαλό σας?

Κοιτάξτε. Από εδώ και πέρα υπάρχουν δύο προοπτικές ή αν ασχοληθώ με αυτό που ήδη ασχολούμαι ή αν πάω σε μία δουλειά η οποία είναι λίγο πιο κάτω από αυτό που έκανα μεν αλλά έχω πείρα και την ξέρω πολύ καλά. Αυτή τη στιγμή να αποδείξω τις γνώσεις μου πάνω στο μάρκετινγκ δεν μπορώ. Είναι πολύ δύσκολο να με πάρουν σε μία εταιρία σε μία πολύ καλή θέση που θα ήθελα ή σε μία καλή θέση, οπότε θα κάνω αυτό που μπορώ να κάνω πολύ καλά και είναι ακριβώς το παρακάτω

-Από την εταιρία που είστε τώρα γιατί θέλετε να φύγετε?

Γιατί η εταιρία μέχρι το καλοκαίρι θα πωληθεί και δεν μας εγγυάται κανείς τη θέση μας, ο ιδιοκτήτης ο ίδιος μας είπε τέλος πάντων άμα θέλουμε να αρχίσουμε να ψάχνουμε

-Η οποία τι εταιρία ακριβώς είναι η Πλεύσης

Είναι ουσιαστικά έχει μία οικονομική εφημερίδα και είναι ουσιαστικά μία εταιρία επικοινωνίας, δηλαδή ασχολείται πολύ με δημόσιες σχέσεις και η εφημερίδα αυτή είναι ουσιαστικά το μέσο για να βγάλει κάποιες ιδέες μεν αλλά και για να κάνει public relations κυρίως σε πολιτικό επίπεδο

-Α μάλιστα. Πόσα άτομα είναι?

Δεν είμαστε πολύ μεγάλη. Είμαστε μικρή Πειραϊκή εταιρία και κινείται κυρίως στον Πολιτικό χώρο του Πειραιά. Είμαστε 4 σταθεροί υπάλληλοι αλλά έχουμε πάρα πολλούς συνεργάτες λόγω της ιδιαίτερης φύσης της δουλειάς

-Περάσατε λίγο από την Interamerican βλέπω εδώ?

Έχω περάσει από την Interamerican

-Εκεί τι κάνατε ακριβώς?

Financial planning. Ουσιαστικά ήταν πώληση ασφαλειών μέσα από μία μέθοδο η οποία τότε ήταν πρωτοποριακή για το χώρο των ασφαλειών, ανεύρεση και καταγραφή των αναγκών του πελάτη και πώληση μόνο μέσω αυτής της διαδικασίας. Πήγα δούλεψα ένα χρονικό διάστημα πήρα λίγες γνώσεις για τα οικονομικά που δεν ήξερα καν αν μου αρέσουν αλλά έφυγα γιατί δεν μπορώ να ασχολούμαι μόνο με οικονομικά. Δεν μπορώ να ξυπνάω το πρωί και να διαβάζω μόνο οικονομικές εφημερίδες για όλη μου τη ζωή

-Την Πάντειο πως την παρακολουθείτε τώρα? Πηγαίνετε σε μαθήματα, δίνετε απλώς μαθήματα τι ακριβώς?

Κυρίως δίνω. Μαθήματα παρακολουθώ απογευματινά έχουμε επιλογής το τμήμα μου ειδικά τα τελευταία υποχρεωτικά είναι σε αυτό το εξάμηνο 2, τα οποία δεν είναι υποχρεωτικό να παρακολουθείς απλά ονομάζονται υποχρεωτικά όλα τα άλλα είναι επιλογής οπότε παίρνω απογευματινά ούτως ή άλλως μέχρι τις 9 το βράδυ έχει μάθημα και να μπορώ να παρακολουθώ και κάτι

-Πόσα μαθήματα έχετε ακόμα?

Ε να φανταστείτε είμαι στο 1,5 έτος ακόμα

-Μπήκατε με τη διαδικασία πανελληνίων με το καινούριο σύστημα?

Ναι

-Δηλαδή παρακολουθήσατε και νυχτερινό σχολείο πως έγινε?

Όχι, όχι δεν χρειαζόταν. Διάβασα μόνη μου τα μαθήματα 9 και έδωσα απλά δεν προσμετρήθηκε ο βαθμός του απολυτηρίου μου καθόλου ενώ στους υπόλοιπους ήταν ένα 10-30% δεν θυμάμαι ακριβώς, δεν με ενδιέφερε και δεν το ψάξα. Μπήκα μόνο με το βαθμό που είχα γράψει

-Μπορεί δηλαδή κάποιος χωρίς να παρακολουθεί σχολείο να δώσει. Υπάρχει κάποιο ποσοστό από εσάς που έχετε τελειώσει που παίρνουνε?

Όχι δεν είναι αυτό που έχετε ακούσει το 10%. Εγώ συναγωνίστηκα με όλο το μεγάλο ποσοστό

-Κανονικά ναι. Έχετε σκεφτεί κάποιο συγκεκριμένο τομέα που θέλετε να απασχοληθείτε κάποιο συγκεκριμένο είδος οργανισμού, κλάδο? Τι θα θέλατε ιδανικά έτσι να κάνετε?

Από τη μέχρι τώρα εμπειρία μου χωρίς να είναι πολύ μεγάλη θα ήθελα, να ουσιαστικά θα ήθελα να δουλέψω public relations σε κάποιο οργανισμό που έχει να κάνει, που αναφέρετε ή που έχει σχέση με τον πολιτισμό ή με την πολιτική γιατί αυτό σπουδάζω άλλωστε. Τώρα από εκεί και πέρα χωρίς να έχω επαρκείς γνώσεις σε αυτούς τους τομείς μου αρέσει πάρα πολύ το μάρκετινγκ. Το μάρκετινγκ αυτό που σας είπα και πριν όπως και άλλους τομείς τώρα τους γνωρίζω οπότε δεν ξέρω αν θα μπορέσω να ανταπεξέλθω στο μέλλον, αν θα είμαι καλή αν θα μου αρέσουν όντως. Δεν ξέρω αν σας κάλυψε η απάντησή μου.

-Όχι εντάξει με κάλυψε. Γενικά πιστεύω ότι το ψάχνετε ακόμη το θέμα και το ψάχνετε με κάποιο βάθος σχετικά. Να πάμε λίγο στην εργασιακή σας εμπειρία. Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?

Θα έλεγαν ότι είμαι αρκετά οργανωτική στη δουλειά μου, πολύ οργανωτική θα μπορούσαν να πουν κάποιοι αλλά ότι είμαι λίγο σκληρή

-Δηλαδή?

Δηλαδή αυτή τη στιγμή που έχω εγώ γραμματειακή υποστήριξη, όχι δική μου της εταιρίας είμαι λίγο απόλυτη στους χρόνους που πρέπει να μου παραδοθεί κάτι το οποίο εγώ το χρειάζομαι για να προχωρήσω στη δουλειά μου, γιατί και εγώ αντίστοιχα στην ίδια εταιρία ήμουν γραμματέας και ξέρω

πολύ καλά πόσος χρόνος χρειάζεται για να βγει αυτό και μέσα σε εισαγωγικά δεν αφήνω πολλά περιθώρια για να.. αυτό θα έλεγαν οι συνάδελφοι μου . Τώρα τι να σας πω

-Μάλιστα. Για ποια πράγματα σας έχουν ασκήσει κριτική προϊστάμενοι ή συνάδελφοι?

Ότι μερικές φορές ανακατεύομαι και θέλω να μαθαίνω πεδία άλλα τα οποία δεν εμπίπτουν στις αρμοδιότητές μου ακριβώς

-Το κάνετε δηλαδή με τρόπο που χωρίς να το θέλετε ενοχλεί ας πούμε ή...

Όχι νομίζω ότι αυτή η κριτική είχα και μια πρόσφατη συζήτηση και για αυτό μου ήρθε και σας το είπα είναι καλοπροαίρετη και έγινε με τη λογική και μου έλεγε ο προϊστάμενος μου ότι όντως θα μπορούσα να ακολουθήσω κάτι τέτοιο που να έχει σχέση με μανάτζμεντ απλά μου είπε ότι κάποια πράγματα σε αυτή την εταιρία επειδή είναι τόσο μικρή δεν μπορούν να λειτουργούν τόσο οργανωμένα

-Τι ήταν αυτό που σας άρεσε και τι αυτό που δεν σας άρεσε στις προηγούμενες δουλειές σας? Πείτε μας για την Πλεύση που είσαστε και αρκετό καιρό

Δεν μ' αρέσει γιατί είναι μικρή εταιρία. Μ' αρέσει πάρα πολύ γιατί έρχομαι σε επαφή με κόσμο

-Μάλιστα. Ποια είναι τα μειονεκτήματα της μικρής εταιρίας?

Για ένα άτομο σαν και μένα θέλει να έχει ευελιξία για να αναγνωριστούν αν έχει ικανότητες για να αναγνωριστούν στο μέλλον αυτό είναι μεγάλο μειονέκτημα. Δεν υπάρχουν θέσεις, δεν αναπτύσσεται γρήγορα.

-Σας έχουν αναθέσει βαρετές δουλειές? Και πως τις ολοκληρώσατε?

Μου έχουν αναθέσει και βαρετές δουλειές αλλά είναι κομμάτι της δουλειάς

-Εσείς για ποια πράγματα έχετε διαφωνήσει με ένα προϊστάμενο?

Δεν μου έρχεται αυτή τη στιγμή να υπήρχε κάποια έντονη διαφωνία κάτι σημαντικό, ψιλοπράγματα μπορεί να υπάρχουν. Θέλετε να ανακαλέσω

-Όχι, όχι. Εσείς από έναν προϊστάμενο τι περιμένετε πως τον φαντάζεστε ιδανικά?

Ανθρώπινο. Δεν μ' αρέσει να βάζω επίθετα, καλός κακός, αυστηρός, μη αυστηρός, δηλαδή αυτό το πράγμα έγκειται στο χαρακτήρα του καθένα αλλά να είναι κάποιος άνθρωπος μέσα σε λογικά πλαίσια

-Χρειάστηκε ποτέ να πρέπει να πάρετε πρωτοβουλία σε θέματα μέσα στην εταιρία?

Ναι χρειάστηκε πολλές φορές

-Θυμάστε έτσι κάτι

Ένα από τα πράγματα για παράδειγμα που κάνω στην εταιρία αυτή που είμαι, είναι οργανώνω, κατασκευάζουμε ιστοσελίδες, οργανώνω την όλη επειδή έχω κάποιες βασικές γνώσεις κατασκευής αλλά επειδή δεν είμαι γραφίστρια ή προγραμματίστρια το δίνουμε σε γραφεία. Είμαι εγώ η οποία συντονίζω την όλη κατάσταση. Όπως καταλαβαίνετε αυτό μου παίρνει για ένα συγκεκριμένο project για ένα συγκεκριμένο site και μιλάμε για project και μεγάλα. Παράδειγμα αυτή τη στιγμή έχω ακόμη να τελειώσω την ιστοσελίδα του οργανισμού λιμένος Ηγουμενίτσας. Όπως καταλαβαίνετε λοιπόν έχω να κάνω με πάρα πολλούς ανθρώπους και να ισορροπήσω με πάρα πολλές πλευρές. Ακόμα και την τιμολογιακή πολιτική, τι τιμές κλείνω με τον προγραμματιστή και τη γραφίστρια και τι τιμές κλείνω με τον οργανισμό λιμένος εγώ τα κανονίζω. Δεν είναι ότι δεν περνάνε πράγματα από το χέρι μου. Δηλαδή ο εργοδότης μου, μου έχει απόλυτη εμπιστοσύνη, αλλά έχουν περάσει και χρόνια για να μου έχει απόλυτη εμπιστοσύνη. Όπως βλέπετε ξαναγύρισα σε αυτή την εταιρία σε καλύτερη θέση μετά τις πανελλήνιες

-Με τα ωράρια εργασίας έχετε πρόβλημα αν δουλεύετε λίγο παραπάνω

Γενικότερα όχι. Δηλαδή στη δουλειά που είμαι δουλεύω πάρα πολύ. Απλά η άποψή μου είναι πως το μεταδίδει ο άλλος. Κανείς δεν θέλει να νιώθει ότι τον εκμεταλλεύονται. Εγώ σε αυτή την εταιρία αποδεχόντουσαν το γεγονός ότι είμαι φοιτήτρια και στις εξεταστικές μου δίνει και λίγο παραπάνω άδεια για να διαβάσω, εγώ δεν θα έλεγα ποτέ όχι να παραβρεθώ σε βραδινή εκδήλωση που θα έπρεπε για την εταιρία ή να κάνω απογευματινό ραντεβού, είναι στις αρμοδιότητες μου άλλωστε. Δεν γίνονται όλα το πρωί 9-5, αλλά είμαι καταλάβατε τι εννοώ

-Υπάρχουν άνθρωποι που θέλουν να εργάζονται σε μια εταιρία με σταθερές δομές, με περιγραφές θέσεων εργασίας, με τηρουμένα ωράρια ενώ πάλι άλλοι προτιμούν ένα περιβάλλον στο οποίο οι εργαζόμενοι εργάζονται πιο ομαδικά φέρουν σε πέρας τις εργασίες όλοι μαζί, χωρίς να κοιτούν το ρολόι, συμπληρώνουν ο ένας τον άλλο και γενικά υπάρχει πρωτοβουλία. Τον εαυτό σας σε ποια από τις δύο κατηγορίες θα τον βλέπατε?

Στο 2^ο. Βέβαια αρχικά θεωρώ ότι όταν κάποιος μπαίνει σε μια ορισμένη εργασία θα έπρεπε να του καθοριστούν κάποιες αρμοδιότητες για να αρχίσει να μπαίνει κάπως στο νόημα. Από εκεί και πέρα δεν θεωρώ κακό αυτό. Βέβαια είναι και ο χαρακτήρας μου να μου αρέσει να ασχολούμαι με διάφορα πράγματα και να μαθαίνω διάφορους τομείς. Θα με έκανε να βαρεθώ πάρα πολύ γρήγορα μία δουλειά που ασχολείται με ένα συγκεκριμένο αντικείμενο στατικό και είναι ρουτίνας. Τώρα εντάξει θα την έκανα αν χρειαζόταν να την κάνω

-Θυμάστε να έχετε πετύχει κάτι για το οποίο να είστε υπερήφανη?

Το πιο πρόσφατο , όχι στον επαγγελματικό τομέα βέβαια είναι το γεγονός ότι κατάφερα και μπήκα μέσω πανελλαδικών στο Πανεπιστήμιο και αυτό για μένα ήταν πολύ σημαντικό γιατί με μεγάλη προσπάθεια με ένα καινούριο σύστημα εξέτασης, με μαθήματα τα οποία δεν είχα ξαναδεί και ήταν αρκετά δύσκολο, δηλαδή κουράστηκα για αυτό και ναι όντως αισθάνομαι περήφανη

-Με το προηγούμενο σύστημα πανελλήνιων δεν είχατε κατέβει καθόλου , δεν είχατε δώσει?

Όχι

-Ούτε είχατε κάνει κάποια προετοιμασία, φροντιστήρια?

Όχι, είχα πάει αναγκαστικά, τότε το Λύκειο χωριζόταν σε δέσμες δεν υπήρχε κάποια δέσμη για τα άτομα που δεν πήγαιναν για πανελλήνιες ενώ θεωρητικά το εκπαιδευτικό σύστημα το προέβλεπε αυτό, απλά έστελναν όλα τα παιδιά που δεν ήθελαν να δώσουν 4^η δέσμη. Φανταστείτε εγώ τώρα μπήκα από τεχνική κατεύθυνση άρα έκανα κομπιούτερ, δύο φυσικές δύο μαθηματικά τα οποία δεν υπήρχαν στην 4^η δέσμη ούτε κατά διάνοια. Και ήταν πολύ κουραστικό δηλαδή ξεκίνησα από την αρχή

-Προετοιμασία πότε περίπου ξεκινήσατε, πόσο καιρό πριν είχατε κατασταλάξει ότι θέλετε να μπειτε σε αυτό το αντικείμενο και μπήκατε σε διαδικασία διαβάσματος?

Από τον Ιούλιο περίπου και έδωσα Μάιο

-Μιλάμε για πόσο καιρό μετά την 3^η λυκείου

Α, αυτό. Πότε έδωσα?2003 5 χρόνια μετά

-Θα σας κάνω μια προσωπική ερώτηση αν θέλετε απαντάτε. Μένετε μόνη σας στην Αθήνα ή με την οικογένειά σας?

Οι γονείς μου έχουν χωρίσει. Ο πατέρας μου και ο αδερφός μου μένουν στην Κρήτη, η μητέρα μου μένει μόνη της στην Αθήνα και εγώ με μία συγκάτοικο

-Πότε σας δημιουργείται το κίνητρο για να δουλεύετε πιο αποδοτικά?

Όταν μαθαίνω περισσότερα πράγματα

-Σας ενδιαφέρει η αναγνώριση από τους άλλους?

Όλους μας ενδιαφέρει. Ναι μ' ενδιαφέρει και εμένα

-Υπάρχει κάποιος που να σας επηρεάζει στη ζωή σας να σας εμπνέει να τον έχετε σαν πρότυπο?

Όχι δυστυχώς δεν υπάρχει αυτή τη στιγμή

-Έχετε αποτύχει ποτέ σε κάτι?

Τι εννοείται έχω αποτύχει. Ναι 1^η φορά που έδωσα proficiency δεν το πήρα

-Πως το αντιμετωπίσατε? Τι σημαίνει η αποτυχία για εσάς?

Δεν σημαίνει τίποτα το συγκεκριμένο. Προσπάθεια είναι λογικό σε κάποιες προσπάθειές μας να αποτυγχάνουμε, ξαναπροσπαθούμε. Δηλαδή αν σε κάθε αποτυχία μας τα αφήναμε δεν είχε νόημα ή αν δεν ξεκινάγαμε κάτι με το φόβο μήπως αποτύχουμε

-Θυμάστε να έχετε κάνει κάποιο σημαντικό λάθος που να έχει στοιχίσει σε εσάς ή στην εταιρία σας?

Ναι, λάθη συμβαίνουν και στον τομέα που είμαι εγώ έχει τύχει να κάνω κάποια λάθη. Καταληκτικά δεν έχουν στοιχίσει τόσο πολύ στην εταιρία η γνώμη μου γιατί αν κάποιος κάνει κάποιο λάθος ή άμεση αντίδρασή του το πώς χειρίζεται το λάθος είναι πολύ σημαντικό και έτσι κι αλλιώς κανείς δεν είναι αλάνθαστος δεν θα μπορούσα να πω όλοι κάνουμε λάθη, καθημερινά

-Αλλά κάτι σημαντικό έτσι που να θυμάστε, κάποιο σημαντικό λάθος ας πούμε, στον επαγγελματικό χώρο μιλάμε πάντα έτσι.

Να σας πω και ένα πολύ συγκεκριμένο. Για το στήσιμο μίας συγκεκριμένης ιστοσελίδας ήταν λίγο περίεργη η κατάσταση αλλά εμείς είχαμε εξασφαλίσει ότι θα μας το κάνει μια εταιρία που θα μας την έστεινε τη σελίδα δωρεάν προκειμένου να της δώσουμε μία πολύ ,μεγαλύτερη δουλειά που είχαμε κλείσει με τον ίδιο οργανισμό στο μέλλον. Υπήρξε ένα λάθος από μέρους μου δεν είχα πάρει γραπτή συγκατάθεση ότι όντως θα συμβεί έτσι οπότε κάποια στιγμή γύρισαν και μου είπαν ότι αυτό που μας ζητάτε θα στοιχίσει τόσο αλλά μετά δεν ξέρω πόσο ήμουν καλυμμένη μέσω mail και της αλληλογραφίας που είχαμε μου φάνηκε τέλος πάντων μιλώντας με τον διευθυντή της εταιρίας αυτής ήμουν καλυμμένη. Αλλά αρχικά ήταν λάθος μου αυτό ότι δεν πήρα γραπτή συναίνεση.

-Με ποιους ανθρώπους συνεργάζεστε καλύτερα, τι είδους ανθρώπους? Στην υγεία σας κιόλας Με όλους

-Και με ποιους έχετε πρόβλημα συνεργασίας, τι είδους ανθρώπους?
Θα μπορούσα να πω άνθρωποι οι οποίοι δεν σέβονται τον άλλο

-Αυτή τη συνέντευξη που κάνουμε τη θεωρείται κάτι πολύ σημαντικό για εσάς?
Κανονικά θα έπρεπε να απαντήσω ότι είναι αλλά η αλήθεια είναι ότι έχω πάει σε τόσες συνεντεύξεις τώρα τελευταία που συνεπώς θα πω ότι δεν είναι

-Συνεργάζεστε πιο εύκολα με εσωστρεφείς ανθρώπους ή εξωστρεφείς?
Με εξωστρεφείς γιατί τους είναι πιο εύκολο να αναπτύξουν αυτό που σκέφτονται

-Εσείς που θα κατατάσσατε τον εαυτό σας?
Εσωστρεφή

-Γιατί το λέτε αυτό?
Γιατί στην πραγματικότητα από την προσωπική μου ζωή είμαι εσωστρεφής, το ξέρω αυτό δεν ανοίγομαι πολύ εύκολα, αλλά το αν μπορώ να επικοινωνήσω ή να μιλήσω γι' αυτό και έστειλα σε αυτή τη θέση είναι άλλο ζήτημα. Αυτά είναι ικανότητες τα οποία μπορεί κάποιος να τις αναπτύξει

-Αν για κάποιο διάστημα της ημέρας έπρεπε να δουλεύετε κάπου μόνη σας χωρίς επαφή με τον άλλο κόσμο αυτό θα ήταν κάτι που θα σας προβλημάτιζε ή θα σας ευχαριστούσε?
Τίποτα από τα δύο. Συνήθως επειδή δουλεύουμε με πολύ κόσμο απλά θα ήταν ένα ευχάριστο διάλλειμα μέσα σε εισαγωγικά

-Επειδή το μάντζμεντ της εταιρίας είναι ξένοι, υπάρχει ένα Καναδός ένα Άγγλος και είναι και μιας κάποιας ηλικίας και θα πρέπει να επικοινωνείτε μαζί τους καθημερινά και ίσως σε ένα όχι και τόσο απλό επίπεδο θα θέλαμε να σας κάνουμε κάποιες ερωτήσεις στα αγγλικά αν δεν έχετε πρόβλημα
Δεν έχω πρόβλημα

-Ωραία. How do you react when someone is questioning your honesty?
At that moment a forgotten everything, because I was not prepared to speak in English today, I need some practice. I don't know when someone asks my honesty? I can prove my honesty

-For which things do you feel anxiety or uncertainty?
When I speak in English for example if I am not prepared because I like learning languages but I think it is practice, it is only practice. If I had to work for a company where I had to communicate in English I would probably listen to CNN every day, I think it's a part of doing better, You understand what I have to say. In fact English is not the language that I prefer more

-Which one do you prefer?
French

-Unfortunately people there are English. Which decisions are difficult for you?

Generally? Decisions of marriage and making a family

-Are you in this position now?

No

-So you don't have to worry. Which are your weaknesses as a person?

Generally or?

-In business environment

Some people believe that is a weakness to be ambitious. In fact its not a weakness, its how they want to see it

-What about you? You understand that being ambitious is a weakness or not?

It is probably but I don't feel, I don't feel weak if I'm ambitious. Because you have to choose. To choose some things and leave some other things behind you. And this is what I think it is a weakness. On the other hand at every moment in our life we choose and we leave something else.

-Is it difficult or not for someone to satisfy you in a working environment

No it is not difficult

-What is the meaning of success to you?

To be in a position in a work that you deserve

-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας μένοντας επικεντρωμένη στα 3 κύρια χαρακτηριστικά που σας αντιπροσωπεύουν.

Στα ελληνικά ή στα αγγλικά?

-Στα ελληνικά

Στα ελληνικά μου είπατε? Μπορείτε να μου ξανακάνετε σας παρακαλώ την ερώτηση?

-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας μένοντας στα 3 κύρια χαρακτηριστικά που σας αντιπροσωπεύουν.

Μμμμ ωραία. Τα 2 σας τα έχω ήδη αναφέρει, οργανωτικές ικανότητες και επικοινωνιακές ικανότητες. Επίσης ένα που λένε οι τρίτοι για μένα είναι ότι έχω επιχειρήματα. Αυτό δεν ξέρω πάντα αν είναι καλό γιατί κάποιες φορές κουράζει τον άλλο. Βέβαια δεν τα εκθέτω πάντα επειδή ακριβώς έχω την κρίση να το κρατήσω αν δεν πρέπει να πω κάτι. Θέλετε να τα αναπτύξω παραπάνω?

-Όχι, όχι. Θυμάστε κάποια δύσκολη κατάσταση που χρειάστηκε να αντιμετωπίσετε, επαγγελματική σας, στον επαγγελματικό χώρο

Αν και φαίνεται μία ακολουθία στο βιογραφικό και δεν υπάρχουν κενά από δουλειά σε δουλειά είναι όμως πολύ δύσκολο όταν βρίσκεσαι από τα 18 στον εργασιακό χώρο και πάντα πρέπει να βρω δουλειά πριν γιατί δεν μ' αρέσει να μένω εκτός εργασίας, δεν είναι μόνο χρηματική ανάγκη αυτός είναι μόνο ένας τομέας, δεν μ' αρέσει να βγαίνω εκτός. Και όπως θα δείτε από την πρώτη δουλειά που έκανα πολιτιστικό ρεπορτάζ ως την Interamerican πέρασε αρκετό διάστημα που ναι μεν δούλευα αλλά δεν ήταν αυτό που έψαχνα υπεύθυνη καταστήματος απλά δεν μπορούσα να βρω τίποτα άλλο ήταν και τα προσόντα μου που εντάξει αυτά αναπτύσσονται σιγά-σιγά οι γνώσεις μου δεν θα μπορούσα έτσι και αλλιώς και εγώ τότε δεν σπούδαζα. Αυτό ήταν μία δύσκολη περίοδος παρόλο που ήμουν αρκετό διάστημα δεν μ' αρέσει να πηγαίνω κάπου και να φεύγω κάθε τρεις και λίγο. Συνήθως φεύγω εκεί που δεν έχω να δώσω άλλα πράγματα αν φύγω μόνη μου, γιατί εδώ τώρα στην τελευταία δουλειά είναι και λίγο αναγκαστικό, πολύ. Τέλος πάντων θα έλεγα ότι εκείνη ήταν μια δύσκολη περίοδος

-Η εταιρία ακόμη λειτουργεί και δεν έχει πωληθεί. Μία ενδεχόμενη συνεργασία ενδεχομένως και με τη δική μας εταιρία σημαίνει ότι θα πρέπει να τους αφήσετε νωρίτερα από το χρόνο που υπολογίζουν ότι θα σταματήσουν οι εργασίες τους.

Έχω δηλώσει παραίτηση από 1^η του μήνα.

-Από 1^η Μαρτίου?

Όχι από 1^η Φεβρουαρίου. Αυτή τη στιγμή συνεργάζομαι μαζί τους ακόμα για να τελειώσω 3 project τα οποία ήταν πάνω μου και δεν μπορώ να τα αφήσω έτσι και αλλιώς στη μέση. Μου είπαν ότι από το τέλος του μήνα, εγώ υπολογίζω ότι περίπου στο τέλος του μήνα θα έχω τελειώσει τα project αυτά, αλλά τους ειδοποίησα ένα μήνα πριν τους είπα ότι εγώ στο τέλος του μήνα..

-Και στη θέση σας θα υπάρχει κάποιος να καλύψει το κενό ή εταιρία θα μπλοκάρει για κάποιους μήνες τώρα?

Κοιτάζετε στο χρονικό διάστημα που θα γίνουν οι διαπραγματεύσεις πριν το καλοκαίρι, το καλοκαίρι είναι το οριστικό, δεν ξέρω αν αυτή τη στιγμή βλέπουν άτομο για να με καλύψουν, δεν ξέρω αν ενδιαφέρονται να το κάνουν αυτό. Και αν μου ζητάγαν περιθώριο 2 μηνών δεν θα χα πρόβλημα θα το ήξερα και θα το ανέφερα στις συνεντεύξεις μου απλά. Κατόπιν δικής τους συνεννόησης είπαμε. Είναι δικό τους θέμα από εκεί και πέρα δεν

-Μάλιστα. Πως μεταχειρίζεστε τους δύσκολους τους αγενείς τους δύστροπους ανθρώπους?

Με ευγένεια

-Αν κάποιος αρχίσει αν σας φωνάζει χωρίς να υπάρχει λόγος? Και είναι πελάτης της εταιρίας?

Ο πελάτης έχει πάντα δίκιο, δεν το συζητάμε. Με ευγένεια και νομίζω υπάρχουν κατάλληλοι χειρισμοί για να βάλει κάποιος κάποιον όχι στη θέση του γιατί δεν τιμωρούμε κανέναν, απλά για να αρχίσει να συνεννοείται με τον άλλο για το που είναι το πρόβλημα για να λυθεί γιατί αυτός είναι ο σκοπός μας

-Όταν υπάρχει άγχος και πρέπει να τηρηθούν αυστηρές προθεσμίες, και αχ αυτό έπρεπε να το είχαμε κάνει χτες και δεν το προλάβουμε

Νομίζω ότι δουλεύω καλύτερα κάτω από πίεση αν και αγχώνομαι και φαίνεται αυτό, αλλά λειτουργώ καλύτερα όταν τα πράγματα τρέχουν και δεν είμαστε πολύ και τώρα τι κάνουμε...

-Γενικά με το άγχος την πίεση έχετε βρει κάποιο τρόπο να το ξεπερνάτε?

Εντάξει απλά το μετατρέπω σε παραγωγικό άγχος. Προσπαθώ να το μετατρέπω σε παραγωγικό άγχος δεν γίνεται πάντα

-Φαντάζομαι όμως θα υπάρχουν και στιγμές χαλάρωσης έτσι?

Φυσικά και υπάρχουν

-Τότε τι κάνετε συνήθως?

Yoga

-Στη δουλειά?

Όχι!

-Εννοούμε στιγμές χαλάρωσης πάνω στην εργασιακή...

Ένα τσιγάρο. Καπνίζω.

-Πολύ?

Όχι πολύ

-Καπνίζετε δηλαδή το βράδυ που θα βγείτε ή στη δουλειά? Η πολιτική της εταιρίας εκεί που εργαζόσασταν ποια ήταν

Δεν υπήρχε πρόβλημα. Τώρα εγώ σίγουρα κάνω ένα τσιγάρο το πρωί με τον καφέ μου και το βράδυ κυρίως όταν βγαίνω. Γενικότερα δεν έχω πρόβλημα να ακολουθώ τους κανόνες αυτούς, δηλαδή καταλαβαίνω ότι στις μεγάλες κυρίως εταιρίες απαγορεύεται σιγά-σιγά το κάπνισμα και είναι καλός τρόπος να το μειώσω και εγώ

-Η πολιτική της εταιρίας είναι να καπνίζει κάποιος εκτός της του χώρου της εταιρίας οπότε καταλαβαίνετε ότι εν ώρα εργασίας είναι ανέφικτο κάποιος να σηκώνεται και να φεύγει οπότε δεν θα πρέπει να καπνίζει καθόλου. Δεν θα είχατε πρόβλημα με αυτό?

Όχι δεν θα είχα πρόβλημα, είναι μια ευκαιρία και για μένα να το μειώσω να το κόψω, έτσι και αλλιώς δεν καπνίζω πάρα πολύ για να μην μπορώ να το κάνω

-Σας έχει τύχει ενώ εξυπηρετείτε κάποιο πελάτη να σας κάνει συστάσεις ο εργοδότης σας?

Εκείνη τη στιγμή? Μου έχει τύχει

-Και..

Εντάξει αυτό μπορεί αν συμβεί οποτεδήποτε και όχι μόνο μπροστά σε πλάτη σε οποιαδήποτε περίπτωση από τη μία πλευρά ειδικά στον τομέα που είμαι τώρα εγώ στην πώληση θεωρώ θα θεωρούσα ότι δεν είναι και πολύ σωστό χαλάει την ίδια την πώληση που κάνω εγώ βέβαια από εκεί και πέρα

-Πως τον αντιμετωπίσατε όταν έγινε εκείνο το περιστατικό τον προϊστάμενο σας?

Το αποδέχτηκα φυσικά. Πως αλλιώς

-Έχει χρειαστεί να καθυστερήσετε ή να λείψετε έκτακτα από την εργασία σας?

Συνήθως δεν καθυστερώ, στη δουλειά μου εκεί που εργάζομαι δεν υπάρχει ούτε πάρκιγκ ούτε καν αυτό για να ψάχνω πολύ ώρα. Να λείπω τώρα αν δεν υπάρχει πολύ σοβαρός λόγος δεν...αν πρόκειται για σοβαρό θέμα υγείας, νοσοκομείο κλπ εε...

-Έχει προκύψει ποτέ κάποιο πρόβλημα με συνάδελφο σας

Στην υγεία σας πάλι

-Να σας φέρουμε κι άλλο?

Όχι. Όχι δεν έχει προκύψει κάτι

-Αν υποπέσει στην αντίληψή σας ότι κάποιος συνάδελφος ή σας το πει και ο ίδιος κλέβει πράγματα της εταιρίας ή υποκλέπτει δεδομένα της εταιρίας τι θα κάνετε?

Παρόλο που ξέρω ότι το να δίνεις μέσα σε εισαγωγικά συνάδελφο δεν είναι σωστό, αυτό είναι σοβαρό δεν θα μπορούσε να μην αναφερθεί

-Αν έκλεβε δικά σας πράγματα?

Αν έκλεβε δικά μου πράγματα θα προσπαθούσα καταρχήν να συνεννοηθώ μαζί του, γιατί αυτό είναι πολύ μικρό για να ασχοληθεί η εταιρία

-Αν η θέση η οποία σας προτείνουμε και τελικά σας πάρουν και πάτε και διαπιστώσετε ότι δεν ανταποκρίνεται σε αυτό που είχατε στο μυαλό σας, τι θα κάνετε?

Δεν αφήνω τις θέσεις τις οποίες κερδίζω εκτός εάν μου πουν ότι δεν κάνω για τη θέση

-Πιστεύετε ότι υπάρχει κάτι το οποίο δεν μας έχετε αποκαλύψει ή κάτι που θέλετε να προσθέσετε το οποίο θα μπορούσε να επηρεάσει την απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μία συνεργασία μαζί σας?

Να σας αναφέρω γιατί μπορεί να μην το προσέξατε ότι δεν ξέρω τυφλό σύστημα, δεν το γράφω και επειδή πρόκειται για γραμματειακή υποστήριξη αλλά είναι ένα πραγματάκι το οποίο ακόμη και αν χρειαστεί μπορώ να το μάθω. Το αναφέρω πάντα γιατί στη συγκεκριμένη θέση δεν θυμάμαι αν όντως το ζητάγατε στην αγγελία αν υπήρχε

-Καλή γνώση Η/Υ έγραφε

Εγώ το βάζω χωριστά. Αν το ήξερα θα το γραφα. Το δούλευα παλιά όταν ήμουν γραμματειακή υποστήριξη αλλά δεν το θυμάμαι πια. Όντως το χω στο σπίτι...

-Δεν υπάρχει θέμα, μην ανησυχείτε. Γιατί να επιλέξουμε εσάς για αυτή τη θέση?

Γιατί μπορώ να τα καταφέρω

-Και αν εμείς επιμεινουμε λίγο και σας πούμε ότι αυτό μας λένε όλοι οι υποψήφιοι

Μπορείτε να με δοκιμάσετε. Και αυτό σας το λένε ε?

-Να πάω λίγο γρήγορα σε αυτά που έχουμε βγάλει στην αγγελία. Έχετε χειριστεί τηλεφωνικό κέντρο?

Ναι αλλά μικρό

-Δεν έχει σημασία ξέρετε πως λειτουργεί το σύστημα. Φαξ e-mail

Fax email ναι

-Courier έχετε χειριστεί?

Courier ? Δεν είχαμε σύμβαση με την ACS συνήθως τα πήγαινε η κοπέλα που πήγαινε για τις εξωτερικές δουλειές. Όταν ήμουν γραμματέας πήγαινα και εγώ μερικές φορές

-Μάλιστα το έχετε αντιμετωπίσει πάντως έχετε δει πως είναι. Να κανονίζετε ραντεβού για πελάτες, να προσφερθεί κάποιος καφές ενδεχομένως
Βεβαίως

-Δακτυλογράφηση μας είπατε δεν ξέρετε τυφλό σύστημα αλλά γενικά πως τα πάτε με το PC, Excel?

Μια χαρά και αν χρειαστεί να βελτιωθώ θα το κάνω. Excel ξέρω όλα τα ξέρω αυτή είναι η δουλειά μου καταλαβαίνετε τώρα φτιάχνουμε ιστοσελίδες, έρχεται ο πελάτης, μήπως να μου δείξεις λίγο αυτό...

-Εμπορική αλληλογραφία, αρχειοθέτηση, τέτοια πράγματα?

Αρχειοθέτηση έκανα και όταν λέτε εμπορική αλληλογραφία εγώ σύντασα επιστολές

-Ελληνικά αγγλικά

Ελληνικά κυρίως. Αγγλικά ήταν λίγες, λίγος ο όγκος της δουλειάς

-Να συνεννοηθείτε ποτέ με ξένους έχει τύχει?

Έχει τύχει

-Να κανονίσετε ταξίδια να κάνετε κρατήσεις για ξενοδοχεία και τέτοια

Ναι

-Να χρειαστεί να παραγγείλετε αναλώσιμα για το γραφείο, για την κουζίνα ενδεχομένως

Και αυτό

-Θα είχατε πρόβλημα να κάνετε κάποιες εξωτερικές δουλειές, να πάτε σε κάποια Τράπεζα, σε κάποιο ταμείο ξέρω εγώ, δεν γίνεται συνέχεια αλλά ενδέχεται να γίνει

Όχι ξέρω ότι είναι στα καθήκοντα της γραμματειακής υποστήριξης μερικές φορές και από τη στιγμή που μου λέτε ότι δεν γίνεται συνέχεια και αν δεν μου τρώει το χρόνο της εργασίας μου ενώ έχω μεγάλο όγκο εργασιών δηλαδή αυτό είναι δεν μ' απασχολεί που θα βγω έξω

-Όχι δεν νομίζω είναι κάτι που γίνεται πιο πολύ έκτακτα. Για το οικονομικό δεν είχαμε πει κάτι είχαμε πει θα το συζητήσουμε από κοντά. Με τι θα ήσασταν ικανοποιημένη για μια τέτοια θέση?

Κοιτάζτε είχαμε πει και από το τηλέφωνο ότι για το βασικό δεν το συζητάμε. Από εκεί και πέρα εγώ αυτή τη στιγμή παίρνω 1000 περίπου καθαρά στη δουλειά που κάνω. Το λογικό θα ήταν να μη θέλω να πέσω τουλάχιστον παρακάτω. Αν μπορεί η εταιρία να μου δώσει αυτά θα ήμουν πάρα πολύ ευχαριστημένη γιατί παίρνω ως δεδομένο ότι δεν ανεβαίνω, κατεβαίνω κιόλας. Αν δεν μπορεί και δεν μιλάμε για μεγάλη διαφορά είναι υπό συζήτηση

-Μέχρι που θα βάζατε κάποιο όριο στο οποίο δεν θα μπορούσατε να πέσετε παρακάτω
100 ευρώ λιγότερα

-Αυτά δεν έχω κάτι άλλο να ρωτήσω, να σας πούμε κάποια πράγματα για την εταιρία μας....

Συνέντευξη 19η

-Να πάρουμε τα πράγματα λίγο έτσι από την αρχή. Να μας πείτε λίγο που έχετε μεγαλώσει, Αθήνα?

Πειραιά

-Όπου τελειώσατε και το Λύκειο, αθλητικό Λύκειο?

Ναι πήγα γυμνάσιο στη Ράλλιο μέχρι και πρώτη Λυκείου και τα 2 τελευταία χρόνια Δευτέρα και Τρίτη Λυκείου στο αθλητικό

-Είστε του '79

'79 ναι και στη συνέχεια κάθισα για ένα χρόνο και έπειτα πήγα στο Αμερικάνικο Κολέγιο το Deree όπου τελείωσα marketing.

-Και παράλληλα βλέπω εδώ μία δραστηριότητα με το κολύμπι

Ναι με το πόλο, έπαιζα πόλο μέχρι και πέρυσι

-Και τώρα?

Τώρα σταμάτησα πέρυσι γιατί δεν μπορούσα να ανταποκριθώ η ομάδα ήταν 1^η κατηγορίας και χρειαζόταν πολλές προπονήσεις και καθημερινές προπονήσεις εγώ δεν μπορούσα γιατί δούλευα σε μία εταιρία και σταμάτησα αναγκαστικά. Είμαι σε μία πιο μικρή ομάδα τώρα που θα παίξουμε καλοκαίρι και δεν χρειάζεται να κάνω προπονήσεις πολλές

-Άρα το κοιτάτε τώρα πλέον ερασιτεχνικά ενώ ήτανε επαγγελματικά?

Τελείως ερασιτεχνικά. Δεν το πήγαινα επαγγελματικά ήταν έτσι ο ρυθμός που μπορούσα να ακολουθήσω το πρόγραμμα της ομάδας, από εδώ και πέρα νομίζω δεν μπορώ

-Και τώρα εργάζεστε?

Αυτή τη στιγμή δεν εργάζομαι. Ήμουν στην πολιτιστική Ολυμπιάδα που υπάγεται στο Υπουργείο Πολιτισμού, έφυγα το Μάρτιο από εκεί ήμουν με σύμβαση, έληξε η σύμβασή μου το Μάρτιο και έφυγα. Από το καλοκαίρι μέχρι Οκτώβρη Νοέμβρη δούλευα σε μία εταιρία που έχει ο θεός μου είναι κατασκευαστική και γενικά τον βοηθούσα σαν να είμαι γραμματέας σε κάποια τηλεφωνήματα, τα ραντεβού του τέτοια πράγματα μιλάγα με κάποιους πελάτες

-Αλλά σταματήσατε κι από εκεί

Σταμάτησα, δεν σταμάτησα όποτε χρειάζεται πηγαίνω και βοηθάω αλλά ψάχνω για κάτι άλλο

-Ψάχνεται για κάτι μόνιμο έτσι. Και πως το σκέφτεστε, τι θα θέλατε να κάνετε έτσι ιδανικά?

Έχω τελειώσει μάρκετινγκ όπως σας είπα και ξεκίνησα να δουλέω ως γραμματέα στην πολιτιστική Ολυμπιάδα και συνεχίζω να ψάχνω για αυτό γιατί μου άρεσε αρκετά αυτό που έκανα και ψάχνω σε αυτό το χώρο

-Τι κάνατε ακριβώς?

Ήμουν στη διεύθυνση προβολής και επικοινωνίας όπου είχε να κάνει με διαφήμιση και δημόσιες σχέσεις ήμουν περισσότερο στις δημόσιες σχέσεις, ήμουν γραμματέας στα στελέχη του τμήματος καταρχήν αλλά βοηθούσα περισσότερο στις δημόσιες σχέσεις. Είχαμε τις διάφορες εκδηλώσεις που οργανώσαμε τότε ενόψει της Ολυμπιάδας, διάφορα ραντεβού που κλείναμε με τους VIP για να τους δώσουμε τις προσκλήσεις για να έρθουν στις εκδηλώσεις μας, τηλεφωνική επικοινωνία μαζί τους, το seating που είχαμε στο Ηρώδειο κυρίως που κάναμε συνήθως τις εκδηλώσεις, συνεργασία με τη διαφημιστική για διάφορα πράγματα αλλά πάντα σαν βοηθός.

-Επαφές έτσι με ξένους είχατε γενικά?

Στη συνέχεια πήγα στη διεύθυνση διεθνών συνεργασιών για τρεις μήνες μόνο, ήμουν γραμματέας της διευθύντριας εκεί πέρα, επικοινωνία δεν είχα εγώ άμεση είχε εκείνη όμως και εγώ κάποια mail που έγραφα και κάποια γράμματα που μου έδινε εκείνη να γράψω. Αυτό

-Τα αγγλικά σας πώς είναι?

Τα αγγλικά μου λοιπόν, δεν ξέρω

-Μας λέτε εδώ excellent written and oral command

Η αλήθεια είναι ότι έχω καιρό να ασχοληθώ αλλά εντάξει έχω τελειώσει στο Deree στα αγγλικά, έχω πάρει το lower και το TOIFEL που χρειάστηκε για να μπω στο Deree

-Αλλά δεν μιλάτε έτσι όταν βρίσκετε ευκαιρία

Δεν μιλάω και δεν διαβάζω έτσι όπως είχα βιβλία

-Η θέση στην εταιρία την οποία σας προτείνουμε έχει ξένους

Αποκλειστικά?

-Όχι έχει και ξένους αλλά είναι ξένοι οι οποίοι ας πούμε είναι στο ανώτατο μάνατζμεντ της εταιρίας, άρα θα είναι καθημερινή η επαφή του ατόμου του οποίου θα πάρουμε με τους συγκεκριμένους κυρίως οι οποίοι όπως καταλαβαίνετε είναι και κάποιας ηλικίας ίσως έχουν και κάποιες απαιτήσεις, θα πρέπει δηλαδή τα αγγλικά σας να είναι αρκετά καλά για να ανταποκριθείτε σε αυτό. Πιστεύετε ότι με την τριβή θα το αποκτήσετε ή είναι κάτι που έτσι όπως σας το λέω σας προβληματίζει? Σύνταξη επιστολών ίσως στα αγγλικά

Δεν ξέρω τι να σας πω

-Για να πάμε λίγο στην εμπειρία σας. Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας και ίσως να ρωτούσαμε και στην ομάδα εκεί στο πόλο να μας κάνουν μια περιγραφή τι νομίζετε θα έλεγαν για εσάς, πως θα σας περιέγραφαν?

Α αφού λέμε για πόλο νομίζω ότι είμαι αρκετά ομαδική μου αρέσει η συνεργασία, μου αρέσει να ακούω τη γνώμη των άλλων πάρα πολύ και θέλω να λέω και τη δική μου και να συζητάμε γενικώς για τα διάφορα θέματα που υπάρχουνε δηλαδή δεν είμαι αυταρχική και δεν μ' αρέσει να είναι και αυταρχικοί μαζί μου εεε συνεργάσιμη όπως σας είπα

-Μάλιστα. Για ποιο πράγμα σας έχουν ασκήσει κριτική προϊστάμενοι, συνάδελφοι

Από προϊστάμενο δεν έχει τύχει

-Από κάποιο συνάδελφό σας ίσως

Όχι, ίσως απλά κάποιες φορές να πρέπει να πω κάποια πράγματα και δεν τα λέω, αυτό μόνο

-Και σας λένε α καλύτερα να είχατε μιλήσει

Ναι εκ των υστέρων

-Αυτό σας έχει βγει ποτέ σε κακό πιστεύετε

Όχι, δεν έχει δημιουργηθεί ποτέ κανένα ιδιαίτερα μεγάλο πρόβλημα ώστε να ασχοληθώ με αυτό το θέμα

-Στη θέση που ήσασταν εδώ στην Πολιτιστική Ολυμπιάδα. Τι ήταν αυτό που σας άρεσε πολύ και τι ήταν αυτό που δεν σας άρεσε και τόσο

Μου άρεσε πολύ η επαφή με τον κόσμο που είχαμε με τους προσκεκλημένους μας δηλαδή και ήταν όλο πάρα πολύ ενδιαφέρον που είχε να κάνει με εκδηλώσεις πολιτιστικές, καλλιτεχνικές κλπ δεν υπήρχε κάτι που δεν μου άρεσε.

-Εσείς είχατε απευθείας επαφή με κάποιους VIPS που λέμε

Ναι

-Ποιους?

Με πάρα πολλούς, κυρίως με πολιτικούς και καλλιτέχνες

-Οι οποίοι πως είναι σαν άνθρωποι?

Μερικοί είναι πολύ απλοί και κάποιος είναι λίγο ιδιαίτερη η συμπεριφορά τους

-Θυμάστε έτσι κάποιον ιδιαίτερο?

Ναι αλλά δεν θα ήθελα να αναφέρω

-Όχι μην πείτε όνομα απλώς μία συμπεριφορά έτσι περίεργη ας πούμε και πως την αντιμετωπίσατε

Με ευγένεια πάντα. Εντάξει ζήτησε κάτι παραπάνω από ότι μπορούσαμε να του προσφέρουμε, δεν ήταν άσχημος ο τρόπος του και βέβαια ήμασταν πάρα πολύ ευγενικοί, έπρεπε να είμαι πολύ ευγενική και με αυτόν τον τρόπο του απάντησα

-Πως φαντάζεστε ιδανικά έναν προϊστάμενο, πως θα θέλατε να είναι?

Θα ήθελα να είναι συνεργάσιμος και όχι αυταρχικός, δηλαδή να μπορούμε να συζητάμε διάφορα θέματα να μου εξηγεί πολύ καλά τι θέλει να κάνω ώστε να καταλαβαίνω και να ακολουθώ τις οδηγίες του, οπότε συζήτηση. Θα μου άρεσε να είχε απαιτήσει από εμένα και να μου δείχνει εμπιστοσύνη γιατί όταν σου δείχνει ο άλλος εμπιστοσύνη μπορείς να προχωρήσεις καλύτερα, βέβαια αυτό κερδίζεται κιόλας έτσι, δεν μπορείς από τη μία στιγμή στην άλλη, αυτά είναι πολύ σημαντικά πιστεύω

-Χρειάστηκε να πάρετε πρωτοβουλία σε ορισμένα θέματα? Είχατε περιθώριο σε αυτές τις θέσεις που ήσασταν?

Πρωτοβουλία που να έχει να κάνει με κάτι σημαντικό όχι, αλλά πάνω στη δουλειά μου υπήρχανε έπρεπε να παίρνω πρωτοβουλίες, να βάζω σε κάποια σειρά τις προτεραιότητές μου τι πρέπει να κάνω πρώτα τι πρέπει να κάνω αργότερα, αυτά

-Τα ωράρια ήταν κανονικά, είχε χρειαστεί ποτέ να δουλέψετε παραπάνω?

Ναι κατά τη διάρκεια των εκδηλώσεων δουλεύαμε περισσότερες ώρες το καλοκαίρι του 2004 πριν την Ολυμπιάδα και πολλές φορές όταν ήταν οι εκδηλώσεις Παρασκευή, Σάββατο, Κυριακή έπρεπε να φεύγω από τη δουλειά στις 5-6 η ώρα και να ξαναπηγαίνω στις 9 εκεί πέρα στο σημείο που ήταν οι εκδηλώσεις στο Ηρώδειο και σε κάποια άλλα θέατρα

-Ήταν κάποια απασχόληση την οποία πληρωνόσασταν?

Όχι

-Γενικά με το ωράριο θέλετε να είναι κάτι fixed, δεν έχετε πρόβλημα να είναι λίγο παραπάνω

Όχι δεν έχω πρόβλημα να δουλεύω παραπάνω

-Υπάρχουν άνθρωποι που θέλουν να εργάζονται σε μια εταιρία με σταθερές δομές, με περιγραφές θέσεων εργασίας, με τηρούμενα ωράρια ενώ πάλι άλλοι προτιμούν ένα περιβάλλον στο οποίο οι εργαζόμενοι εργάζονται πιο ομαδικά φέρουν σε πέρας τις εργασίες όλοι μαζί, χωρίς να κοιτούν το ρολόι, συμπληρώνουν ο ένας τον άλλο και γενικά υπάρχει πρωτοβουλία. Εσείς σε ποιο από τα δύο περιβάλλοντα θα βλέπατε τον εαυτό σας?

Στη δεύτερη με την ομαδικότητα. Είναι κάτι που έχω μάθει να ζω έτσι με τον αθλητισμό τόσα χρόνια και πιστεύω ότι είναι και πιο αποδοτικό

-Θυμάστε να έχετε πετύχει κάτι για το οποίο να ήσαστε περήφανη?

Ναι έχω πετύχει κάτι στον αθλητισμό για το οποίο αισθάνομαι πάρα πολύ καλά. Είχαμε πάρει μία θέση πολύ καλή στο πανελλήνιο πρωτάθλημα

-Στον επαγγελματικό χώρο?

Είμαι πολύ ευχαριστημένη με τη δουλειά που έκανα τα έβγαλα εις πέρας πολύ καλά και υπήρχαν στιγμές που ένιωθα αρκετά ικανοποιημένη με τον εαυτό μου

-Αν σας δινόταν μία ευκαιρία σε κάτι αντίστοιχο σε μία έτσι εκδήλωση, θα πηγαίνατε με κλειστά μάτια, θα μπορούσατε να παρατήσετε ας πούμε μια δουλειά για να πάτε εκεί? Σας άρεσε τόσο πολύ?

Αν μ' αρέσει και αυτό που θα κάνω εκείνη τη στιγμή όχι. Απλά ήταν η μόνη μου δουλειά αυτή δεν έχω δουλέψει σε κάποιο άλλο πόστο σε κάποια άλλη εταιρία οπότε για αυτό σας λέω ότι μου άρεσε τόσο πολύ. Νομίζω αν μ' αρέσει και εκείνο που κάνω εκείνη τη στιγμή δεν θα φύγω γιατί γενικά είμαι πολύ σταθερή δεν μου αρέσει να αλλάζω στη ζωή μου γενικότερα καταστάσεις

-Πότε σας δημιουργείται το κίνητρο για να δουλεύετε πιο αποδοτικά?

Όταν υπάρχει κίνητρο, όταν πρέπει να πιάσω ένα στόχο και δεν μ' ενοχλεί καθόλου και η πίεση δηλαδή μ' αρέσει να δουλεύω κάτω από πίεση είναι κάτι που με κάνει να είμαι πιο συγκεντρωμένη και να λειτουργώ καλύτερα. Όχι τρελή πίεση βέβαια εντάξει λογική

-Πόσο σας ενδιαφέρει η αναγνώριση από τους άλλους? Είναι κάτι που το ζητάτε είναι κάτι που

Ναι με ενδιαφέρει. Η εκτίμηση ή η αναγνώριση?

-Η εκτίμηση ,η αναγνώριση

Ναι νομίζω ότι όλους μας αφορά αυτό να υπάρχει στη ζωή μας

-Μάλιστα. Υπάρχει κάποιος ο οποίος να σας επηρεάζει στη ζωή σας, να σας εμπνέει, κάποιος που να τον έχετε σαν παράδειγμα

Τον πατέρα μου έχω συζητώ πολύ μαζί του, ακούω τη γνώμη του τον συμβουλευόμαι και μία πολύ καλή φίλη που έχω που επίσης συζητάω πολύ μαζί της και μου αρέσει αν τη συμβουλευόμαι

-Έχετε αποτύχει σε κάτι?

Δεν ξέρω αν μπορεί να θεωρηθεί αποτυχία αλλά θα ήθελα να έχω βρει δουλειά σε μικρότερο χρονικό διάστημα από αυτό που ψάχνω

-Ψάχνεται από όταν είχατε τελειώσει?

Ναι έψαχνα χαλαρά το καλοκαίρι γιατί ήμουνα στην εταιρία του θείου μου όπως σας είπα αλλά από τον Οκτώβρη και μετά ψάχνω θεωρώ εντατικά

-Πηγαίνετε σε συνεντεύξεις?

Ναι

-Τι πιστεύετε ότι....

Κατά τα Χριστούγεννα ήταν δύσκολη περίοδος γιατί δεν καλούσανε καν σε συνεντεύξεις

-Είναι δύσκολη περίοδος

Ναι κατά τη διάρκεια των γιορτών και το Γενάρη, μετά ξανάρχισε κάπως και κινούνται τα πράγματα. Αυτό λίγο με έχει απογοητεύσει δεν ξέρω αν θα το θεωρήσω αποτυχία δεν το βάζω κάτω πάντως ακούω ότι γενικότερα είναι δύσκολα τα πράγματα και παρηγορούμαι

-Τι πιστεύετε ότι φταίει και δεν

Δεν ξέρω αν έχει να κάνει με μένα δεν πιστεύω ότι έχει να κάνει με εμένα πιστεύω ότι είναι πολύ δύσκολος ο εργασιακό χώρος, πολύ σκληρός, πολύ ανταγωνιστικός, υπάρχουν και κάποια άλλα πράγματα πάντα στη μέση νομίζω

-Γενικά την αποτυχία πως την αντιλαμβάνεστε, τι σημαίνει για σας?

Με ρίχνει λίγο αρχικά αλλά νομίζω ότι είμαι αρκετά δυνατή ώστε να τα βγάλω πέρα. Ίσως αυτό μας κάνει να καταλαβαίνουμε και κάποια πράγματα γιατί μπορεί και να φταίμε, οπότε καταλαβαίνουμε τα λάθη μας και μέσα από τα λάθη μας καταλαβαίνουμε τι γίνεται για να διορθωνόμαστε και να συνεχίζουμε

-Θυμάστε κάποιο λάθος που να έχετε κάνει και να έχει στοιχίσει στην εταιρία ή σε εσάς προσωπικά?

Προσωπικά ναι έχω κάνει στην προσωπική μου ζωή

-Όχι στα προσωπικά σας, επαγγελματικά προσωπικά

Όχι

-Συνήθως με τι ανθρώπους συνεργάζεστε καλύτερα, τι είδους ανθρώπους?

Τι εννοείτε?

-Τι χαракτήρες?

Σίγουρα, σαν κι εσάς ας πούμε, είσατε αρκετά άνετος, κάνετε το συνομιλητή σας να αισθάνεται αρκετά άνετα μ' αρέσει να είναι ευχάριστοι, συνεργάσιμοι, ομιλητικοί, συζητήσιμοι

-Και αντίστοιχα με ποιους δεν αισθάνεστε άνετα ή δεν συνεργάζεστε καλά?

Με τα αντίθετα από αυτά που σας είπα

-Πέστε μου λίγο έτσι ποια δηλαδή, πιο αναλυτικά

Ναι όταν ο άλλος δεν είναι πάρα πολύ, αν έχεις απέναντί σου έναν άνθρωπο που είναι κάπως πιο δεν ξέρω πώς να το χαρακτηρίσω

-Μουντρούχος?

Ναι αυτό ήθελα να πω, που δεν χαμογελάει που δεν είναι πολύ ομιλητικός νομίζω είναι αρκετά δύσκολος

-Καλύτερα θα λέγατε συνεργάζεστε με εξωστρεφείς ή με εσωστρεφείς ανθρώπους?

Με εξωστρεφείς αν και με τον εσωστρεφή ίσως να υπάρχει τρόπος να συνεργαστείς και να συζητήσεις και να συνεργαστείς μαζί του τελικά

-Εσείς πως θα χαρακτηρίζατε τον εαυτό σας?

Εξωστρεφής

-Εξωστρεφής. Αν χρειαστεί για κάποιο διάστημα της ημέρας να είστε κάπως απομονωμένη, ρεσεψιονίστ, να δουλεύετε μόνη σας να μη μιλάτε με τον κόσμο αυτό θα σας δημιουργούσε πρόβλημα?

Όχι

-Ωραία επειδή όπως σας είπα η διεύθυνση της εταιρίας είναι ξένη και επειδή η δεύτερη συνέντευξη με κάποιον από αυτούς θα είναι όλη στα αγγλικά θα ήθελα να σας κάνω μερικές ερωτήσεις στα αγγλικά. How do you react when someone is questioning your honesty?

Questioning my honesty? Because I am honest I have no problem to discuss about it

-For which things do you feel anxiety or uncertainty?

Uncertainty

-What things make you nervous let's say?

In general I try to be patient and not nervous, I don't know. It depends of the occasion any time

-Which decisions are difficult for you?

Decisions that have to do with other people, decide for other people

-Which are your weaknesses as a person?

Sometimes I might be more how can I say it περισσότερο ντροπαλή θέλω να πω, shy, yes. Το βρήκα. It has to do with what I said before that I don't say straight the things that don't like me

-Do you thing it's difficult or not for someone to satisfy you in a working environment?

To be satisfied? Yes it is

-And what is the meaning of success to you?

To be independent so that they can rely on me

-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας αναφέροντας τα τρία κύρια χαρακτηριστικά που πιστεύετε ότι σας αντιπροσωπεύουν

Πιστεύω ότι είμαι συνεργάσιμη ομαδική και μ' αρέσει η επικοινωνία με τους ανθρώπους πιστεύω ότι είμαι αρκετά δεν ξέρω αν τα καταφέρνω

-Αρκετά. Γενικά θυμάστε κάποια δύσκολη κατάσταση που να σας έτυχε και να χρειάστηκε να την αντιμετωπίσετε, να πάρετε εσείς κάποια απόφαση

Πάντα στον εργασιακό χώρο λέμε, ναι θυμάμαι να σας την πω?

-Ναι αν θέλετε.

Έπρεπε να τελειώσουμε ένα project στη δουλειά, το είχε αναλάβει ένα στέλεχος και εγώ βοηθούσα σαν γραμματέας και έτυχε κάτι και έπρεπε να φύγει και έπρεπε να το κάνω όλο μήνη μου και έκατσα μέχρι αργά στην εταιρία. Αυτό με είχε δυσκολέψει λίγο γιατί έπρεπε και να παίρνω πρωτοβουλίες βέβαια πάντα σε επικοινωνία μαζί του τηλεφωνική έστω

-Τελικά?

Τα καταφέραμε. Και την επόμενη μέρα προσπαθήσαμε λίγο και τελικά ήμασταν in time σε αυτό που κάναμε.

-Πώς αντιμετωπίζετε τους δύσκολους, τους αγενείς, τους δύστροπους ανθρώπους?

Με ευγένεια, νομίζω δεν υπάρχει και άλλος τρόπος.

-Αν ας πούμε κάποιος είναι ιδιαίτερα επιθετικός ή αρχίζει να φωνάζει ξέρω εγώ
Προσπαθώ εγώ τουλάχιστον να διατηρώ την ψυχραιμία μου, αν αρχίσω κι εγώ να φωνάζω δεν θα βγει τίποτα ούτως ή άλλως

-Όταν πρέπει έτσι να τηρηθούν αυστηρές προθεσμίες και αχ αυτό έπρεπε να το είχαμε κάνει χτες και δημιουργείται έτσι πίεση άγχος τι κάνετε?
Προσπαθώ να τα βγάλω εις πέρας έτσι και αλλιώς σας είπα μου αρέσει να δουλεύω κάτω από πίεση δεν ξέρω γιατί με εξιτάρει αυτό, βέβαια είναι δύσκολα δεν είναι ότι πιο εύκολο να δουλεύεις έτσι δεν έχω πρόβλημα με την πίεση

-Στη δουλειά σας έτσι υπήρχαν στιγμές χαλάρωσης που δεν είχατε τι να κάνετε
Ναι

-Και τι κάνατε chat?
Ναι, μίλαγα με τους συναδέλφους. Αφού τελείωσαν οι εκδηλώσεις δεν είχαμε και πολύ δουλειά να κάνουμε εμείς ως πολιτιστική Ολυμπιάδα και είχαμε πολύ ελεύθερο χρόνο. Ε οπότε ότι κάνουν όλοι στο γραφείο όταν έχουν ελεύθερο χρόνο, οπότε ίντερνετ και με τους συναδέλφους

-Σας έχει τύχει ενώ εξυπηρετείτε κάποιον, πελάτη ας πούμε να σας κάνουν παρατηρήσεις, προϊστάμενοι
Κατά τη διάρκεια που μιλάω? Όχι

-Πως θα αντιδρούσατε αν σας το έκανε κάποιος
Θα ένιωθα άσχημα εκείνη τη στιγμή γιατί θα έδειχνε ότι δεν μου έχει εμπιστοσύνη κάτι που το θεωρώ πολύ σημαντικό, θα βγάλαμε σίγουρα μία άσχημη εικόνα και θα ήταν άσχημο και για εκείνον και για μένα βέβαια. Εννοείται ότι δεν θα έλεγα τίποτα εκείνη τη στιγμή θα το ανέφερα ίσως μετά λέγοντας ότι έχετε δίκιο αλλά θα προτιμούσα να το συζητούσαμε μετά ιδιαιτέρως και όχι εκείνη τη στιγμή

-Χρειάστηκε ποτέ να καθυστερήσετε ή να λείψετε έκτακτα από την εργασία σας?
Να καθυστερήσω ναι έχει τύχει

-Πώς σας αντιμετώπισαν?
Ειδοποίηση, υπήρχε λόγος βέβαια και δεν δημιουργήθηκε πρόβλημα

-Είχε προκύψει ποτέ πρόβλημα με κάποιον συνάδελφό σας?
Είχε δημιουργηθεί αλλά δεν ήταν τίποτα το ιδιαίτερο. Ήταν πάνω στην πίεση της δουλειάς και τελείωσε εκεί, δηλαδή καταλάβαμε και οι δύο ότι ήταν λόγω της δουλειάς και δεν υπήρξε συνέχεια τελείωσε εκεί, με συνάδελφο όχι προϊστάμενο

-Αν υποπέσει στην αντίληψή σας ή κάποιος συνάδελφος σας το πει, σας το εκμυστηρευτεί καλύτερα, ότι κλέβει πράγματα ή υποκλέπτει δεδομένα της εταιρίας πως θα αντιδράσετε?
Είναι πολύ σημαντικό αυτό εννοείται υπάρχει κάποιο απόρρητο της εταιρίας δεν πρέπει να βγάζουμε πράγματα προς τα έξω και όταν μας ζητείται και όταν το καταλαβαίνουμε εμείς αυτό είναι στην κρίση του καθενός. Πως θα αντιδρούσα εννοείται αν θα του έλεγα κάτι θα του έλεγα ότι δεν είναι σωστό, ότι δεν πρέπει, να μην το πει πουθενά αλλού και να το σταματήσει

-Αν έκλεβε δικά σας πράγματα και το καταλαβαίνατε ή το βλέπατε?
Θα του το έλεγα

-Αν η θέση η οποία σας προτείνουμε και με το καλό σας πάρουν και πάτε αλλά αντιληφθείτε ότι είναι κάτι τελείως διαφορετικό από αυτό που είχατε στο μυαλό σας, αλλιώς τα περιμένατε, πως θα το αντιμετωπίσετε?
Θα δώσω χρόνο στον εαυτό μου, στη δουλειά να δω εγώ αν μπορώ να προσαρμοστώ αν η δουλειά μπορεί να προσαρμοστεί με μένα. Δεν θα αποφασίσω δηλαδή με την πρώτη ματιά ή με την πρώτη ιδέα που έχω για αυτή θα το σκεφτώ

-Πιστεύετε ότι υπάρχει κάτι που δεν μας έχετε αποκαλύψει και το οποίο θα μπορούσε να επηρεάσει την απόφασή μας να προχωρήσουμε σε μία συνεργασία μαζί σας?

Όχι δεν είναι κάτι που να με έχετε ρωτήσει και να σας το έχω κρύψει πάντως, όχι

-Γιατί να επιλέξουμε εσάς για αυτή τη θέση?

Γιατί θα πιστεύετε ότι είμαι η κατάλληλη για αυτό

-Και αν εγώ είμαι δύσκολος και σας πω ότι αυτή την απάντηση μου τη δίνουν όλες οι υποψήφιος
Α δεν είπα κάτι ξεχωριστό ε? Να πω κάτι άλλο τότε! Όχι εντάξει πιστεύω ότι εσείς ξέρετε ποιος ταιριάζει καλύτερα για την εταιρία ποιος είναι κατάλληλος. Από εκεί και πέρα δεν ξέρω και πολλά για την εταιρία από αυτά που ξέρω πιστεύω ότι με ενδιαφέρει η εταιρία, με ενδιαφέρει ο χώρος δεν έχω βέβαια ξανασυνεργαστεί, έχω ακούσει πολλά για αυτό το βρίσκω αρκετά ενδιαφέρον και από εκεί και πέρα στη δική σας κρίση

-Καπνίζετε?

Όχι

-Δεν ξέρω είχαμε μιλήσει καθόλου για το οικονομικό?

Τίποτα δεν έχουμε πει

-Τι θα υπολογίζατε, με τι θα ήσασταν ευχαριστημένη?

Θα ήμουν ευχαριστημένη με περισσότερα από αυτά που έπαιρνα. Έπαιρνα 680 καθαρά

-Εγώ δεν έχω κάτι άλλο. Ε πως τα πάτε με τους υπολογιστές

Καλά

-Καλά, απλά? Πολύ καλά?

Έχω μία άνεση με το Word Excel όπου..

-PowerPoint?

PowerPoint όχι τόσο καλά μόνο στη σχολή μου έκανα για τις εργασίες

-Για να σας ρωτήσω λίγο αυτό που λέμε στην αγγελία τι έχετε κάνει? Τηλεφωνικό κέντρο να κατευθύνετε τηλέφωνα?

Ναι

-Φαξ, mail όλα αυτά? Με courier έχετε ασχοληθεί?

Ναι

-Να κανονίζετε ραντεβού όταν έρχεται κάποιος να του προσφέρουμε κάτι, να τον κατευθύνουμε κλπ

Ναι

-Αρχειοθέτηση?

Ναι

-Εμπορικές επιστολές, αλληλογραφία

Αλληλογραφία ναι

-Ελληνικά αγγλικά?

Στα αγγλικά μου έδινε η διευθύντριά μου γραμμένη και ή το έγραφα και το βλέπαμε μαζί, το διορθώναμε μαζί δεν έγραφα από το μυαλό μου, έχει να κάνει με αυτό που μου είπατε πριν

-Δηλαδή έχετε μία ιδέα του τι πρέπει να περιλαμβάνει?

Να υπάρχει μία φόρμα που θα μπορούσα να την ακολουθήσω, αν μου δείξουν θα μπορέσω μόνη μετά

-Να κανονίζετε ταξίδια, να κάνετε κρατήσεις κλπ? Ναι

-Επίβλεψη χώρων, να παραγγέλνεται ενδεχομένως αναλώσιμα για την κουζίνα τέτοια πράγματα?

Ναι

-Θα είχατε πρόβλημα να κάνετε εξωτερικές εργασίες κάποιες φορές?

Κάποιες φορές όχι

-Κάποιες φορές ίσως χρειαστεί
Όχι εντάξει

-Ωραία. Να πούμε λίγα πράγματα για την εταιρία και για εμάς....

Συνέντευξη 20η

-Μας βρήκατε εύκολα?

Ναι

-Ας πάρουμε τα πράγματα από την αρχή. Καταρχήν έχετε μεγαλώσει Αθήνα?

Ναι έχω γεννηθεί και έχω μεγαλώσει στην Αθήνα

-Αυτή ποια περιοχή είναι?

Είναι στον Αγιο Παντελεήμονα. Αχαρνών, στο κέντρο της Αθήνας ναι

-Έχετε τελειώσει το Λύκειο μετά κάνατε ένα ΙΕΚ το οποίο ήταν οργανωτικός συντονιστής παραγωγής

Ναι

-Τι ακριβώς είναι αυτό?

Είναι οργανωτικός συντονιστής τηλεοπτικών επιχειρήσεων και επιχειρήσεων γενικότερα. Συμπεριλάμβανε μαθήματα που είχαν να κάνουν με το θέατρο τον κινηματογράφο κ.λ.π. αλλά κυρίως στο οργανωτικό κομμάτι και το παραγωγικό όχι σε θέματα σκηνοθεσίας μοντάζ ή κάτι τέτοιο. Δηλαδή είχα μαθήματα δημόσιες σχέσεις, λογιστική, αγγλικά, υπήρχαν δηλαδή εργατικό δίκαιο και τέτοια μαθήματα.

-Και αφού τελειώσατε αυτό τι κάνατε και τι άλλο?

Μετά από αυτό πήγα σε μία νυχτερινή σχολή επειδή τότε δεν υπήρχε το ecdl για να μπορέσει να πιστοποιήσεις όσον αφορά τις γνώσεις σου στον υπολογιστή, πήγα σε μια νυχτερινή σχολή για ένα χρόνο όπου εκεί έκανα σεμινάρια για χειρισμό, για λειτουργικά συστήματα για προγράμματα

-Ποια είναι τα δυνατά σας έτσι Word Excel

Word, Excel, Internet, Access

-Power Point

PowerPoint δυνατή αλλά όχι πολύ δυνατή. Το πολύ δυνατή με όλα τα υπόλοιπα. Και στην πληκτρολόγηση είμαι πολύ γρήγορη.

-Και έχετε πάρει και το proficiency

Ναι έχω πάρει το proficiency, έχω και άδεια διδασκαλίας στα αγγλικά. Έχω διδάξει στο φροντιστήριο που πήγαινα εγώ όλα αυτά τα χρόνια. Δίδαξα για ένα εξάμηνο παιδάκια και τα αγγλικά είναι το υπέρδυνατό μου σημείο. Δηλαδή μου αρέσουν πάρα πολύ, δεν το έκανα δηλαδή κατ' ανάγκη μου αρέσουν πάρα πολύ τα αγγλικά πολύ.

-Τόσο πολύ που θα κάνετε τι δηλαδή. Θα πάτε στην Αγγλία?

Ευχαρίστως, πηγαίνω και στην Αγγλία γιατί όχι

-Για πάμε λόγο και στην προϋπηρεσία σας. Ξεκινήσατε ως υπεύθυνη γραμματείας πωλήσεων λέτε εδώ. Μεγάλη εταιρία?

Είναι μικρομεσαία επιχείρηση ελληνική. Είναι δέκα άτομα μαζί με εμένα. Σ' αυτή την εταιρία δούλεψα τα τελευταία πέντε χρόνια. Ήμουν υπεύθυνη για τον κύκλο των πωλήσεων αλλά και για τον συντονισμό των πωλητών, του διευθυντή, λειτουργούσα δηλαδή και σαν ιδιαιτέρα γραμματεύς του διευθυντή και στην υποδοχή, δηλαδή ήμουν γραμματέας για όλους και για όλα

-Όταν λέτε παρακολουθούσατε σε ποιο επίπεδο τους παρακολουθούσατε τους πωλητές?

Για παράδειγμα όλα τα χαρτιά που χρειαζόντουσαν τα δικαιολογητικά προκειμένου να κάνουν παραδόσεις σε πελάτες κατ' οίκον οι διάφορες ιατρικές συσκευές, κανόνιζα τα ραντεβού τους, κανόνιζα τις παραγγελίες τους τα πάντα ότι αφορούσε δηλαδή το διοικητικό κομμάτι ήμουν εγώ απόλυτα υπεύθυνη τα ραντεβού τους, τα ραντεβού του διευθυντή κατά προτεραιότητα βέβαια του διευθυντή και στην υποδοχή.

-Είχε τύχει ποτέ να παρακολουθήσετε και στόχους και τέτοια πράγματα

Meetings δεν κάναμε με την έννοια που συμβαίνουν στις πολυεθνικές εταιρίες κ.λ.π. ήταν και πιο οικογενειακό πιο φιλικό το κλίμα υπήρχαν βέβαια κάποιες συζητήσεις που μαζευόμασταν όλοι και συζητούσαμε για την πορεία της εταιρίας ή για το πώς πρέπει να βελτιωθούμε και σε ποια σημεία. Γιατί όλα τα πράγματα επιδέχονται βελτίωση. Αυτά δηλαδή. Αν αυτά θεωρούνται meetings κάναμε

-Είχατε συμμετάσχει σε κάποια παρακολούθηση των πωλήσεων των στόχων των πωλητών μέσα από κάποιο excel κλπ που λέγατε αυτός είναι ο στόχος των πωλητών και συμπληρώστε κάποια στοιχεία

Στόχους δεν είχαμε βάλει ούτως ή άλλως. Παρακολούθηση των πωλήσεων γινόταν από εμένα και στη λιανική κι στη χονδρική, δηλαδή είχα δημιουργήσει ένα πρόγραμμα στο Excel μια φόρμα να το πω έτσι όπου παρακολουθούσα ποιοι πελάτες λιανικής όφειλαν πόσα χρήματα και για ποιοι πράγμα ακριβώς και στη χονδρική ποιες εταιρίες ήταν αυτές, επειδή διοχετεύαμε έτσι μηχανήματα και σε άλλες εταιρίες 40 περίπου. Είχαμε 530 πελάτες και άλλους χίλιους τόσους κα καθημερινά αυξάνονταν ο αριθμός

-Και κάνατε και επαφή με πελάτες είπατε?

Ναι να ι ερχόντουσαν και στην εταιρία γιατί η εταιρία λειτουργούσε και σαν κατάστημα. Δηλαδή μπορούσε ο ασθενής να προμηθευτεί μηχανήματα και μέσα στην εταιρία. Ήξερα και τα μηχανήματα και είχα εκπαιδευτεί δηλαδή σε περίπτωση πολύ μεγάλης ανάγκης, τους έδειχνα εγώ τα μηχανήματα τους έφτιαχνα και τα χαρτιά τους και ότι χρειαζόνταν

-Και πριν από αυτό ήσασταν στην εταιρία Monotez

Ακριβώς. Στην εταιρία αυτή εργάστηκα ήμουν επίσημα στα χαρτιά στη Monotez παρόλα αυτά δεν εργαζόμουν μέσα στη Monotez εργαζόμουν για λογαριασμό των συνδέσμων που διατηρούσε η Monotez. Ήταν σύνδεσμος παραγωγών πολυστερίνης είναι ένα μονωτικό υλικό. Δεν το γράφω γιατί δεν ήταν επίσημο. Η προϋπηρεσία και τα ένσημά μου και όλα αναφέρουν το όνομα της εταιρίας της Monotez για αυτό. Και έκανα γραμματειακή δουλειά σε κάποια έτσι διαφορετική βάση δεν ήταν γραμματέας πωλήσεων ήταν γραμματέας διοίκησης. Υπήρχε έλεγχος σε κάποια πράγματα.

-Μάλιστα. Από την τελευταία σας δουλειά γιατί φύγατε, γιατί αποχωρήσατε?

Γιατί ήθελα να ειδικευτώ και σε κάποιο άλλο πεδίο, δηλαδή θεώρησα πως έκλεισε ο κύκλος μου σε επίπεδο ιατρικών μηχανημάτων και γενικά όλων αυτών των παραφαρμακευτικών προϊόντων και παραϊατρικών και θέλησα να κάνω κάτι άλλο. Θεωρώ πως είμαι μικρή ακόμη και μπορούσα να κάνω κάτι άλλο.

-Πως το σκέφτεστε έτσι ιδανικά, που θα θέλατε να απασχοληθείτε τι θα θέλατε να κάνετε ακριβώς?

Κοιτάζτε η γνώμη είναι ότι μια γραμματέας δεν πρέπει να εξειδικεύετε μόνο σε ένα τομέα, καλό είναι να ξέρει πολλούς τομείς, δηλαδή να μπορεί να ανταπεξέλθει στις απαιτήσεις όλων των ειδών των επιχειρήσεων και γι' αυτό ήταν και η απόφασή μου να φύγω. Δεν σκέφτομαι δηλαδή κάτι συγκεκριμένο απλώς κάτι διαφορετικό.

-Αλλά πάλι πάνω στο χώρο εξυπηρέτηση πελατών γραμματείας..

Ακριβώς γραμματεία πωλήσεων και δημόσιες σχέσεις σχετικά με κάτι, είχα και κάποιο μάθημα στη σχολή αλλά και στην εταιρία που ήμουνα πέντε χρόνια ήταν και οι δημόσιες σχέσεις στα πλαίσια της δουλειάς.

-Σας είπαμε και από το τηλέφωνο ότι έχει βγει η συγκεκριμένη θέση με κάποιο συγκεκριμένο μισθό στα 750 καθαρά και μου είχατε πει ότι δεν θα έχετε πρόβλημα

Ναι εξαρτάται βέβαια, θα ήθελα να ξέρω τι αρμοδιότητες είναι αυτές, τι εταιρία πρόκειται αν και εφόσον σας έχει επιτραπεί να πείτε το όνομα

-Καταρχήν για τη θέση δεν έχει κάτι παραπάνω από ότι είπαμε νομίζω έχουμε περιγράψει πολύ αναλυτικά στην περιγραφή. Είναι καθαρά θέση γραμματείας τηλεφωνικό κέντρο να το πούμε έτσι, έχει κάποια σύνταξη επιστολών, αρχειοθέτηση, παρακολούθηση έτσι των χώρων όταν έρχεται κάποιος πελάτης να τον τακτοποιήσουμε να του φτιάξουμε έναν καφέ κάτι τέτοιο. Το μόνο κομμάτι που ίσως δεν είναι το τυπικό μιας γραμματείας ίσως είναι ότι περιλαμβάνει και κάποιες εξωτερικές δουλειές. Αυτά είναι γενικά δεν έχει κάτι.

Ναι είναι καθαρά γραμματειακή.

-Ναι και τηλεφωνικό κέντρο, να παραγγείλουμε δηλαδή τα αναλώσιμα προϊόντα

Εντάξει μου ακούγεται καλό. Δεν έχει δηλαδή τις αρμοδιότητες που ήταν έτσι multitask όλη η δουλειά που έκανα αλλά είναι ένα είδος άλλης γραμματείας καθαρή γραμματειακή δουλειά όπως είπατε κι εσείς. Σε ποια εταιρία αναφέρεται η θέση?

-Η εταιρία είναι η Που έχει...

Ακουστά την έχω, δεν γνωρίζω βέβαια περισσότερα

-Προσπαθούνε να αναπτυχθούνε στο Ιόνιο με κάποιες βάσεις και σιγά-σιγά να αναπτυχθούνε σε όλη την Ελλάδα. Δεν σας κρύβω ότι οι άνθρωποι που θα μούνε τώρα στην εταιρία και αν πάνε καλά οι άνθρωποι έχουν πολλά περιθώρια τμήματα PR, Marketing και τέτοια δεν υπάρχουν αυτή τη στιγμή στην εταιρία

Είναι νεοσύστατη?

-Είναι δύο χρόνια που είναι στην Ελλάδα. Είχε στην αρχή κάποια προβλήματα γραφειοκρατίας μέχρι να πάρει άδειες κλπ αλλά τώρα που δημιουργήθηκε το νομοθετικό πλαίσιο νομίζω θα έχει μία ραγδαία ανάπτυξη, αν φυσικά και οι Έλληνες αγκαλιάσουν και την ιδέα. Υπάρχουν περιθώρια εξέλιξης οπότε και ο μισθός είναι για μια τέτοια θέση

Αρχικά και εμπειρικά επειδή δουλεύω 7 χρόνια και κάνω αυτή τη δουλειά, ο μισθός είναι καλός.

Δεν είναι κακός, σε μια εταιρία νεοσύστατη κιόλας, που είναι στα πλαίσια που ακόμη φτιάχνει τμήματα κλπ. Όχι δεν είναι δηλαδή εμένα με νοιάζει το εργασιακό περιβάλλον, με ενδιαφέρει πάρα πολύ πιο πολύ και από τα χρήματα

-Ωραία. Να πάμε λίγο λοιπόν στην εργασιακή σας εμπειρία. Αν ρωτούσαμε τους συναδέλφους σας πως νομίζετε ότι θα σας περιέγραφαν?

Πολύ οργανωτική, πολύ οργανωτική. Δηλαδή φανταστείτε ότι υπήρχε, θα μιλήσω για την τελευταία γιατί ήμουν εκεί πολλά χρόνια υπήρχε οργάνωση για τα πάντα. Από το πότε θα έρθει η καθαρίστρια που λέμε, μέχρι το πότε θα γίνουν οι εκθέσεις και που μέχρι το που θα πάει ο κάθε πωλητής ποιους πελάτες θα δεχτεί, πότε θα πρέπει να υποβάλλουμε χαρτιά στο κάθε ταμείο γιατί υπάρχουν πάρα πολλά ασφαλιστικά ταμεία και όλα ήταν στο κομμάτι το δικό μου, υπήρχε οργάνωση για τα πάντα, ότι γινόταν γραφόταν στον Η/Υ υπήρχε αρχείο για τα πάντα όμως

-Αυτό που λέτε το είχατε δημιουργήσει εσείς, το δικό σας πρόγραμμα ήταν αυτό?

Ναι αλλά βάσει αυτού κινούνταν και όλοι οι υπόλοιποι. Εξαιτίας της οργάνωσης που υπήρχε και τρομερή αρχειοθέτηση με αριθμούς πρωτοκόλλων, ξεχωριστά ποια φεύγουν για το εξωτερικό ποια φεύγουν για την Ελλάδα. Άπειροι ντοσιέδες, ατελείωτοι

-Αυτό εννοώ ήταν ένα σύστημα που υπήρχε στην εταιρία ή είναι κάτι που το δημιουργήσατε?

Όχι το δημιούργησα εγώ γιατί η εταιρία όταν πήγα ήταν στο χώρο 3-4 χρόνια ακόμη δηλαδή δημιουργούσε τμήματα και προσελάμβανε ακόμη άτομα πωλητές κλπ. και η προηγούμενη γραμματέας από εμένα ήταν 1,5 χρόνο δεν πρόλαβε να κάνει και πολλά πράγματα οπότε ξεκίνησα και έφτιαξα εγώ μια βάση και έφτασα μέχρι ένα σημείο.

-Και σαν προσωπικότητα πως πιστεύετε θα σας έκριναν οι συνάδελφοί σας?

Χαρούμενη πολύ. Δεν είμαι αντικοινωνική δηλαδή, να μπαίνει ο πελάτης μέσα και εγώ να είμαι κάπως και να μην του λέω καλημέρα δηλαδή

-Τι ήταν αυτό που σας άρεσε στην προηγούμενη δουλειά σας και τι ήταν αυτό που δεν σας άρεσε?

Καλή ερώτηση. Μου άρεσε πολύ το κλίμα, ήταν φιλικό, αυτό ήταν ένα υπέρ, ήταν μια οικογενειακή επιχείρηση δηλαδή δεν χρειαζόταν αν περάσεις από δέκα στελέχη για να απευθυνθείς στο διευθυντή για οτιδήποτε, αυτό ήταν πολύ σημαντικό. Τώρα αρνητικό αν μπορεί να θεωρηθεί αυτό αρνητικό ήταν πολλά πράγματα ήταν multitask δουλειά ήθελε ένα άτομο δηλαδή που να έχει πολύ γερό στομάχι για να αντέξει αυτά τα πράγματα. Το έχω εγώ το γερό στομάχι δεν είναι, απλώς ας το πούμε κάτι αρνητικό, γιατί κατά τα άλλα δεν μπορώ να βρω αυτή τη στιγμή κάτι αρνητικό σοβαρό ας πούμε

-Αν εκεί τα πράγματα είναι ας πούμε λίγο πιο καθορισμένα νομίζετε ότι θα βαρεθείτε?

Όχι δεν βαριέμαι εύκολα, έχω υπομονή πολύ κιόλας

-Αν ρωτούσαμε τα παιδάκια που τους κάνατε μάθημα τι νομίζετε ότι θα έλεγαν?

Δεν ξέρω τι θα λέγανε ήταν και πολύ μικρά. Έχω υπομονή δεν είναι ότι θα κάνει το παιδάκι κάποιο λάθος και εγώ θα βάλω τις φωνές, όχι δεν είμαι τέτοιος άνθρωπος

-Για ποια πράγματα έχετε διαφωνήσει με προϊστάμενους σας

Καλό αυτό. Έχω διαφωνήσει για πράγματα πολύ καθημερινά, όχι για δουλειά τόσο δηλαδή καθόλου, Έχω διαφωνήσει ας πούμε γιατί φτιάχνεις καφέ και πετάς κάτω τις ζάχαρες ας πούμε τέτοια πράγματα είναι πολύ εκτός της δουλειάς στην ουσία αυτά. Επειδή οι άντρες δεν προσέχουνε και πολύ όταν φτιάχνουν και καφέδες και τέτοια

-Είμαστε λίγο...

Ναι. Ε εντάξει όχι όλοι δεν σας βάζω όλου στο ίδιο καζάνι αλλοίμονο. Απλώς πάνω στο φόρτο της δουλειάς δεν κοιτάει ο άλλος όταν φτιάχνει έναν καφέ. Γι' αυτό δηλαδή. Σοβαρές διαφωνίες τώρα στο κομμάτι της δουλειάς ήταν επειδή δεν υπήρχε κάποια άλλη γραμματέας μέχρι ένα σημείο, μετά ήρθε κάποια άλλη κοπέλα την οποία εκπαίδευσα για ένα διάστημα κ.λ.π., ήταν πολύς ο φόρτος εργασίας δεν επαρκούσαν δηλαδή τα άτομα είχαμε πειστεί όλοι, αυτό μόνο. Μετά βέβαια χαλαρώσαμε γιατί ήρθαν και άλλα στελέχη αλλά γενικά δεν είχα κάποιο πρόβλημα επαγγελματικό δηλαδή μαζί τους.

-Εσείς από έναν προϊστάμενο τι περιμένετε, πως θα τον θέλατε ιδανικά?

Τα καλύτερα! Ε τίποτα, να υπάρχει καλή συνεργασία να υπάρχει κατανόηση, κατευθυντήριες γραμμές, είμαι άτομο που παίρνει πρωτοβουλίες και πολύ εύκολα θέλω ένα άτομο που θα του δείξω κάποια πράγματα και θα μου δείξει και εκείνος την ανάλογη εμπιστοσύνη

-Σχετικά με το ωράριο είχατε κάποιο πρόβλημα, δουλεύατε πιο πολύ?

Όχι. Αν χρειαζόταν καθόμουν αν προέκυπτε κάτι, το ωράριο ήταν 9-5 βέβαια αν προέκυπτε κάτι στις 5 παρά 5 δεν υπήρχε περίπτωση να φύγω γεια σας θα το κάνω αύριο, όχι όχι κανονικά καθόμουν και τελειώνω τις δουλειές μου και έφευγα μετά. Εξάλλου διευκόλυνε το γεγονός ότι έχω αυτοκίνητο οπότε δεν ήταν το γεγονός ότι περίμενα κάποια συγκοινωνία

-Υπάρχουν άνθρωποι που θέλουν να εργάζονται σε μια εταιρία με σταθερές δομές, με περιγραφές θέσεων εργασίας, με τηρούμενα ωράρια ενώ πάλι άλλοι προτιμούν ένα περιβάλλον στο οποίο οι εργαζόμενοι εργάζονται πιο ομαδικά φέρουν σε πέρας τις εργασίες όλοι μαζί, χωρίς να κοιτούν το ρολόι, συμπληρώνουν ο ένας τον άλλο και γενικά υπάρχει πρωτοβουλία. Εσείς σε ποιο από τα δύο περιβάλλοντα θα βλέπατε τον εαυτό σας?

Στο δεύτερο γιατί έχω συνηθίσει να δουλεύω και σε αυτό το επίπεδο, δεν υπήρχαν δηλαδή αρμοδιότητες εγώ ως εκεί πάω από εκεί και πέρα κάντε ότι νομίζετε, δεν υπήρχε αυτό

-Θυμάστε ένα πράγμα το οποίο έχετε πετύχει και για το οποίο να είστε περήφανη στη

Ναι βρήκα, επειδή ήμουν υπεύθυνη για τις εισαγωγές εξαγωγές για όλο αυτό το κομμάτι το οποίο ήταν πολύ αγχωτικό γιατί έφευγε το φορτηγό από Αγγλία και έπρεπε να έρθει Ελλάδα σε ένα ορισμένο χρονικό διάστημα γιατί περίμεναν οι πελάτες τους είχαμε υποσχεθεί ότι τότε θα ρθουν τα πράγματα κ.λ.π. εγώ φώναζα σαν τρελή που είσαι κ.λ.π. όλα αυτά και είχα τη δυνατότητα και το ok βέβαια από το διευθυντή όπου έβρισκα προσφορές πιο φτηνές, δηλαδή τον τελευταίο χρόνο πετύχαμε να κατεβάσουμε τα έξοδα τα μεταφορικά με την ίδια εξυπηρέτηση δεν ήταν ότι άλλαζε κάτι, 1000 ευρώ στη μεταφορά 2000 ευρώ στη μεταφορά. Το έψαχνα δηλαδή, δεν ερχόταν το φαξ ή κάποιο ενημερωτικό e-mail και εγώ το πέταγα γιατί είχα συνηθίσει σε μία μεταφορική. Όπου υπήρχε δηλαδή τρόπος οικονομίας, να γίνει οικονομία δηλαδή γινότανε

-Σημαντικό αυτό. Πότε σας δημιουργείτε το κίνητρο για να δουλέψετε πιο αποδοτικά?

Το περιβάλλον είναι αυτό όπως σας είπα και στην αρχή που παίζει ρόλο, οπότε εκεί όταν υπάρχει ένα καλό κλίμα φιλικό είναι πολύ σημαντικό για μένα, ξέρω ότι δεν θα δουλέψω με το μαστίγιο που λένε συγγνώμη κιόλας, θα δουλέψω με περιβάλλον όπου υπάρχει ένα καλό κλίμα και μια καλή συνεργασία. Και τα χρήματα είναι ένα κίνητρο για όλο τον κόσμο ούτως ή άλλως αλλά είναι σε δεύτερη μοίρα.

-Υπάρχει κάποιος που να επηρεάζει τη ζωή σας, να σας εμπνέει να τον έχετε σαν πρότυπο?

Η μαμά μου. Ναι, παρόλο που δεν είμαι παιδί της μαμάς την ακούω, παρόλο που δείχνω ότι δεν την ακούω, μου έχει δώσει βάσεις και πράγματα που τα εφαρμόζω στη ζωή μου, όχι σε όλα τα πράγματα αλλά σε πάρα πολλά.

-Μάλιστα. Έχετε αποτύχει ποτέ σε κάτι?

Ε, βέβαια δεν θα έχω αποτύχει αλλιώς θα ήμουν Θεός. Ναι έχω αποτύχει, τώρα να μου ρθει κάτι συγκεκριμένο, Έχω αποτύχει όταν υπήρχε στην αρχή κυρίως όπου δεν ήξερα καλά το αντικείμενο είχα

αποτύχει στην ενημέρωση των πελατών γιατί δεν υπήρχε εκπαίδευση γιατί η επιχείρηση ήταν μικρή, σου έδειχνε ο διευθυντής και ο προϊστάμενος κάποιες κατευθυντήριες γραμμές αλλά από εκεί και πέρα δεν υπήρχε αυτό που λέμε επίσημη εκπαίδευση όπου άρχισα εγώ σιγά-σιγά και έψαχνα να μάθω μόνη μου, με τη βοήθεια του προϊσταμένου αλλά από ένα σημείο και μετά με αφήναν και ελεύθερη και μου έκανε και καλό αυτό. Στην ενημέρωση των πελατών στην αρχή τα έκανα λίγο άστα να πάνε. Εκεί έχω αποτύχει. Αποτυχία είναι ότι μπορεί κάποια στιγμή στο εξωτερικό, έκανα κάποιες συμφωνίες στο εξωτερικό, ας πούμε στα δέκα πράγματα θα μου δώσεις 2 δώρο, προσπαθούσα να βγάλω από παντού κακά τα ψέματα αλλά υπήρχαν κάποιες αποτυχίες αλλά δεν κατάφερνα να πείσω την κοπέλα τη sales manager που ήταν υπεύθυνη για τη δική μας την εταιρία να μας δώσει πέντε πράγματα παραπάνω ή να μας κάνει έκπτωση κάπου. Ναι εκεί είχα και αποτυχίες ναι

-Και τι σημαίνει η αποτυχία για σας? Πως την αντιμετωπίζετε?

Αποτυχία για μένα σημαίνει να μην είσαι άτομο αξιόπιστο, να μην εμπνέεις στους άλλους εμπιστοσύνη, νομίζω το χεις χάσει το παιχνίδι, πέρα από το να σαι καλός στη δουλειά σου και να βγάζεις τη δουλειά σου γιατί σημασία έχει να είσαι και αποδοτικός. Το πιο σημαντικό είναι να δείξεις στον άλλο ότι είσαι αξιόπιστος το χεις χάσει το παιχνίδι, την καλύτερη δουλειά να κάνεις.

-Και αυτό σας έτυχε σας πέρασαν για αναξιόπιστη με τις αποτυχίες που είχατε?

Όχι, θεωρώ πως δεν ήταν τόσο, δεν πήγαν την εταιρία πίσω αυτά τα πράγματα, ήταν λάθη βέβαια απλά υπήρχε κάποιος πωλητής που με κάλυπτε τουλάχιστον σε αρχικό επίπεδο δεν έτυχε κάτι τέτοιο

-Κάτι σημαντικό που να είχατε κάνει που να στοίχισε στην εταιρία ή σε εσάς

Δεν έχει, δεν θυμάμαι κάτι, πραγματικά θα το έλεγα, γιατί εντάξει όλοι οι άνθρωποι και επιτυχίες έχουμε και αποτυχίες έχουμε. Απλά πήγα και ανέβηκε πάρα πολύ. Πήγα το 2001 και το ομολογώ ήμασταν σε ένα υπόγειο ήταν πολύ μικρή η εταιρία και ήταν νεοσύστατη και δεν είχε πόρους και ξαφνικά ανεβήκαμε πάρα πολύ κάλπαζε η εταιρία και πήγαμε δίπλα από νοσοκομείο, δίπλα από το Σισμανόγλειο που είναι πάρα πολύ σημαντικό να είσαι δίπλα από νοσοκομείο για μια τέτοιας φύσης εταιρία και πήγε πολύ καλά πάρα πολύ καλά

-Από την εταιρία πότε αποχωρήσατε, μόνη σας?

Την Παρασκευή

-Τόσο σύντομα

Έχω 5 μέρες

-Πως νιώσατε έτσι όταν φύγατε?

Ε πάρα πολύ άσχημα επειδή δένομαι συναισθηματικά με τις δουλειές μου, δεν ξέρω αν αυτό είναι καλό ή κακό?

-Γιατί δεν περιμένατε να βρείτε πρώτα δουλειά και μετά να αποχωρήσετε?

Να σας πω γιατί. Γιατί για να μπορέσω να βρω δουλειά έπρεπε να έχω ελεύθερο χρόνο, δεν είναι όμορφο στον υποψήφιο εργοδότη να κανονίζεις εσύ τις ώρες, δεν είναι επαγγελματικό δηλαδή κατά τη γνώμη μου, οπότε αυτό θα σήμαινε εγώ να κανονίζω τις ώρες κάτι που δεν θα μου άρεσε ή να έφευγα κάθε τρεις και λίγο από την εταιρία και ούτε αυτό μου άρεσε. Προτίμησα να απελευθερωθώ τελείως και χωρίς ούτε να κοροϊδεύω τους μεν ούτε να πιέζω τους δε δηλαδή. Θα μου στοιχίσει το ξέρω, μικρή είμαι ακόμη, μόνη μου δεν μένω.

-Μάλιστα. Με ποιους ανθρώπους συνεργάζεστε καλύτερα, τι είδους ανθρώπους?

Ανθρώπους που έχουν υπομονή, υπομονετικούς και ανθρώπους που δίνουν και κατευθυντήριες γραμμές. Δηλαδή δεν έχω πρόβλημα να συνεργάζομαι με ανθρώπους που είναι ηγετικοί να το πω

-Αντίθετα με ποιους έχετε πρόβλημα συνεργασίας?

Τους καταπιεστικούς. Δεν μπορώ δηλαδή να δουλέψω καταπιεστικά. Σίγουρα μπορώ να δουλέψω υπό πίεση δουλειάς αλλά αν σκεφτείτε ότι η δουλειά έχει πίεση και έχεις και καταπιεστικό άνθρωπο τότε πια δεν γίνεται να αποδώσεις.

-Συνεργάζεστε καλύτερα θα λέγατε με εξωστρεφείς ή με εσωστρεφείς ανθρώπους

Με εξωστρεφείς ανθρώπους

-Στους οποίους βάζετε και τον εαυτό σας?

Ναι πάρα πολύ, δεν το έχετε καταλάβει τόσο ώρα?

-Αν όμως η εργασία σας περιλαμβάνει και κάποιο διάστημα της ημέρας που να μην έχετε και τόσο επαφή με τους υπόλοιπους υπαλλήλους και αν είσατε λίγο εκεί πέρα στο δικό σας χώρο και να ...

Δεν έχω πρόβλημα να δουλεύω και ατομικά γιατί έτσι πρέπει. Και στην πρώτη μου δουλειά δεν υπήρχαν συνάδελφοι ήτανε μέλη του συνδέσμου γύρω στους 27, 27 μέλη αλλά δεν ήταν εκεί πέρα. Ερχόταν φεύγανε γινόταν αυτό το πράγμα. Και την εταιρία την έχω κρατήσει αυτή που ήμουνα πρόσφατα, έτυχε να λείπουνε και ο διευθυντής και οι πωλητές και ήμουνα εντελώς μόνη με τρεις γραμμές τηλεφωνικού κέντρου, με e-mail να έρχονται σαν τρελά, με φαξ επίσης, κόσμος να μπαίνει, δηλαδή δεν είχα τέτοιο πρόβλημα.

-Και τώρα επειδή λατρεύετε τα αγγλικά, αν και εμείς λίγο δυσκολευόμαστε, θα σας κάνουμε και μερικές ερωτήσεις στα αγγλικά.

Βεβαίως

-How do you react when someone is questioning your honesty?

When you say honesty you mean my personal life?

-In a working environment lets say. When you have done something and someone says you have done something completely different

Yes I understand. Inside me I get very irritated because I do not like people telling lies and especially in a working environment. This is not professional attitude, but when this happens I try to calm things down and to take him in private, always in private and talk and say why did you do that. However if I cannot be understood and if I cannot understand why he did that or he doesn't admit anything the next step is say nothing and keep on with my work because I don't want to be disrupted from this event and not be productive to my work. But if this happens again I go to the manager and say I have this problem, please help me. But I don't do that from the first time, you know the manager has so many duties to put up with so he can't have always assistants I have this problem or the other problem. The thing is that assistants should put up with those things in person

-Νομίζω δεν χρειάζεται να συνεχίσουμε στα Αγγλικά

Γιατί?

-Για να μην εκτεθούμε εμείς...!!! Για ποια πράγματα σας δημιουργείτε έτσι ανησυχία, ποιες αποφάσεις είναι δύσκολες για σας

Αποφάσεις δύσκολες για κάτι που δεν έχω εκπαιδευτεί ακόμα και έρθει και με ρωτήσει κάποιος και δεν το γνωρίζω εκεί θα νιώσω φοβερή ντροπή που δεν το ξέρω. Δεν θα τα βάλω με κάποιον να πω γιατί δεν μου το δειξες απλώς εγώ θα νιώσω άσχημα που δεν γνωρίζω να τον εξυπηρετήσω από αυτή την άποψη

-Ποια θα λέγατε ότι είναι τα μειονεκτήματά σας?

Είμαι πολύ αγχωτική, πάρα πολύ αγχωτική, δηλαδή η δουλειά βγαίνει εξαιτίας αυτού αλλά αυτό κάνει κακό σε μένα. Και πολύ αγχωτική..

-Είναι κάτι που σας βγαίνει και σε συναδέλφους σας

Μου βγαίνει αλλά όχι σε σημείο να αρχίσω να τσιρίζω βοηθήστε με, όχι σε τέτοιο σημείο

-Πιέζετε και τους άλλους, πως ακριβώς?

Τους πιέζω όταν η δουλειά πρέπει να βγει και έχει μείνει πίσω. Δηλαδή προσπαθώ να πιέσω με την καλή έννοια για να κάνουμε τη δουλειά μαζί για να βγει προκειμένου να προχωρήσουμε παρακάτω. Αλλά είμαι πολύ αγχωτική, μεγάλο μειονέκτημα αυτό και πολύ εξωστρεφής και αυτό δεν είναι πάντα καλό.

-Έχετε παρατηρήσει κάτι?

Ναι έχει χρησιμοποιηθεί και εναντίον μου αυτό, αυτή η εξωστρέφεια δηλαδή όταν είσαι άνθρωπος ανοιχτός είσαι και ανυποψίαστος δεν περιμένεις να το χρησιμοποιήσει ο άλλος εναντίον σου μετά αλλά δεν αλλάζω για αυτό το λόγο

-Έχετε σκεφτεί παρόλα αυτά τρόπους να τα ξεπεράσετε αυτά τα πράγματα?

Το άγχος μάλλον με ηρεμιστικά νομίζω ότι στην περίπτωση μου και στην ηλικία μου δεν μπορώ να ξεκινήσω τα ηρεμιστικά από τώρα. Ε εντάξει βαθιές ανάσες γιόγκα δεν ξέρω τι να πω. Το πάω και στο σπίτι πάντα πω πω έκανα βλακεία εκεί γιατί πιάστηκα και πίεσα και τους άλλους. Εντάξει δεν έχω βρει κάποιο τρόπο για να είμαι ειλικρινής

-Τι νόημα έχει για σας η επιτυχία? Τι θα ορίζατε ως επιτυχία ?

Να περνάει καλά κανείς ότι και αν κάνει. Επαγγελματικά, προσωπικά οικογενειακά. Να είναι ψυχικά υγιής. Αυτό για μένα είναι επιτυχία ούτε τα λεφτά, ο τίτλος, ούτε σε ποια εταιρία high δουλεύει κανείς και δεν ξέρω εγώ τι άλλο. Όλα αυτά είναι σχετικά και αναλώσιμα. Δηλαδή σήμερα είσαι σε μια εταιρία ουάου και έχεις την ουάου θέση και τα ουάου λεφτά αύριο δεν ξέρεις πού θα είσαι. Σημασία έχει να είσαι καλά

-Θα λέγατε ότι είναι εύκολο ή δύσκολο να σας ικανοποιήσει κάποιος σε ένα επαγγελματικό περιβάλλον?

Όχι είμαι εύκολος άνθρωπος δεν έχω απαιτήσεις ότι θέλω τον τάδε υπολογιστή για να δουλέψω ή την τάδε συσκευή, δεν έχω τέτοια πράγματα

-Θα θέλαμε να μας περιγράψετε τον εαυτό σας μένοντας στα 3 κύρια χαρακτηριστικά που νομίζετε ότι σας αντιπροσωπεύουν

Πολύ κοινωνικά, πολύ χαμογελαστή και πολύ αυστηρή να το πω. Αυστηρή και με τον εαυτό μου και με τη δουλειά μου ε και με τους άλλους. Να λέμε και τις αδυναμίες γιατί τώρα ο καθένας λέει ότι είναι ο τέλειος αλλά δεν είναι και ούτε εγώ είμαι

-Όταν λέτε ότι είστε αυστηρή με τους άλλους για δώστε μας ένα παράδειγμα

Δηλαδή περιμένω όταν ανατίθεται κάτι περιμένω επειδή εγώ θα το έφερνα εις πέρας στην ώρα του κλπ νομίζω ότι έτσι είναι και οι άλλοι και ξαφνικά βρίσκομαι προ εκπλήξεως γιατί ορισμένοι άνθρωποι δεν λειτουργούν το ίδιο και είναι πολύ λογικό. Εκεί θα πιάσω τον άλλο θα πιάσω τις καταστάσεις λίγο να το βγάλει και εκεί δείχνω αυστηρή δηλαδή και σε παρακαλώ έλα και κάντο και τι θα γίνει ο πελάτης περιμένει και 100 υπενθυμίσεις τη μέρα. Λίγο φαίνομαι κακιά.

-Σας το χουν κάνει παρατήρηση αυτό

Παρατήρηση...το χω καταλάβει και παρατήρηση που δεν μου έχει γίνει το χω καταλάβει ότι έχω παραπιάσει ορισμένους ανθρώπους να είναι εντός προθεσμίας ενώ στην ουσία δεν είναι όλοι οι άνθρωποι το ίδιο

-.....Τηλέφωνο συνεντευκτή....το σηκώνει....Συγγνώμη
Δεν πειράζει.

-Θυμάστε κάποια δύσκολη κατάσταση που να χειριστείτε στη δουλειά σας

Ήταν μια περίοδος που αφορούσε την εταιρία όχι στο επαγγελματικό επίπεδο, έπαθε μια ζημιά η εταιρία αρκετών εκατομμυρίων, ήταν φυσική καταστροφή τέλος πάντων, όπου εκεί έλειπαν όλοι. Λείπανε όλοι για να βοηθήσουν την κατάσταση και ήμουν μόνο εγώ και ο προϊστάμενος στο γραφείο. Οι πωλητές είχαν πάει λίγο πίσω τη δουλειά τους για να μπορέσουν αν βοηθήσουν τους εργοδότες μας κλπ. Εκεί ήταν μια κατάσταση πολύ δύσκολη γιατί η δουλειά συνέχιζε να έρχεται παρότι πάθαμε ας πούμε Εκεί πιαστήκαμε που αλλά ήταν για καλό δεν γινόταν διαφορετικά

-Πως μεταχειρίζεστε τους δύσκολους τους αγενείς τους δύστροπους ανθρώπους. Σας έχουν τύχει από ότι βλέπω

Άπειροι γιατί ξέρετε ήταν η φύση της δουλειάς επειδή είχε να κάνει κανείς με ηλικιωμένους δηλαδή το 90% ήταν ηλικιωμένοι τα μηχανήματα αυτά απευθύνονται σε αυτές τις ηλικίες έχω ακούσει τα χειρότερα. Εντάξει να σας πω κάτι σε κάποιους ήμουν υπομονετική και προσπαθούσα να τους ηρεμίσω γιατί ήταν περισσότερο ανασφαλείς δεν ήταν ότι είχανε κάτι, θα πέθαιναν ας πούμε ή οτιδήποτε Σε μερικά σημεία όταν πια ξεπέρασε το όριο η κατάσταση και άκουσα πάρα πολλά και τέλος πάντων έγινε λίγο απότομη το ομολογώ ότι έγινα λίγο απότομη αλλά δεν ήταν κανόνας αυτό το πράγμα προσπαθούσα να τους ηρεμήσω

-Σας έχει τύχει ενώ εξυπηρετείτε πελάτη να σας κάνει παρατήρηση ο εργοδότης σας

Όχι το μόνο που μου είχε κάνει παρατήρηση αρχικά ήταν ξέρω εγώ γιατί του είπες για αυτό το μηχανήμα και δεν του είπες για το άλλο. Από θέμα συμπεριφοράς δεν μου είχε κάνει ποτέ γιατί και ο ίδιος υπερασπιζόταν επειδή ήξερε τη φύση της δουλειάς ήξερε ότι οι άνθρωποι είναι ηλικιωμένοι

ήξερε ότι και εμείς είμαστε άνθρωποι και η υπομονή μας φτάνει μέχρι ένα σημείο τα ξέρε το γνώριζε γιατί και ο ίδιος και προσπαθούσε να σταθμίσει τα πράγματα αλλά από την άποψη αυτή γιατί δεν τους είπες για αυτό το μηχάνημα και για το άλλο και για το άλλο να πουλήσουμε και άλλο να είχε γίνει στην αρχή τουλάχιστον κάποιες φορές

-Χρειάστηκε ποτέ να καθυστερήσετε ή να λείψετε έκτακτα από την εργασία σας?

Τις άδειες το καλοκαίρι που έπαιρνα για να πάω διακοπές. Κατά τα άλλα μόνο αν ήταν θέμα υγείας αν ήταν να πάω σε ένα γιατρό και είχα κλείσει ραντεβού και έπρεπε να πάω μισή ώρα νωρίτερα, μισή ώρα δηλαδή πριν σχολάσω όπου εκεί υπήρχε η ευελιξία και την επόμενη μέρα επειδή εγώ το ήθελα δεν μου το επέβαλλε κανένας για να είμαι ειλικρινής καθόμουν μισή ώρα παραπάνω για να καλύψω αυτό το πράγμα

-Είχε προκύψει ποτέ κάποιο πρόβλημα με συνάδελφό σας?

Ναι είχε προκύψει ένας συνάδελφος που δημιουργούσε πρόβλημα στην εταιρία. Δεν βοηθούσε, όχι δεν βοηθούσε, επαγγελματικά βοηθούσε. Υπήρχε ένα καλό κλίμα και προσπαθούσε συνεχώς να το χαλάσει. Με αυτόν δεν τα πήγαινα καλά, δηλαδή κανείς δεν τα πήγαινε καλά δεν ήμουνα η μόνη. Δεν είχαμε μαλώσει σε σημείο να ουρλιάζουμε και τέτοια πράγματα όχι εντάξει απλώς ήμασταν τυπική μόνο για τη δουλειά ήταν πού, δεν μπορώ να το πω λαϊκά τώρα έλεγε πράγματα που ήταν ανακριβή ήταν ψέματα και ήταν όλο της γκρίνιας χωρίς λόγο δηλαδή. Ναι έχει συμβεί. Αυτά με καθορίζουν ως άνθρωπο, με στιγματίζουν?

-Αν είχε πέσει στην αντίληψή σας ή κάποιος συνάδελφος σας εκμυστηρευόταν ότι κλέβει πράγματα της εταιρίας ή υποκλέπτει δεδομένα, πως θα αντιδρούσατε?

Στο διευθυντή δεν θα πήγαινα να το πω. Όχι για να μη βγω η κακιά όχι για αυτό γιατί θα ήταν πάρα πολύ λεπτή η θέση μου. Ξέρετε πολύ εύκολα μπορεί ο συνάδελφος να το αναιρέσει να ..πρέπει να έχεις αποδείξεις για αυτό το πράγμα. Να είχα αποδείξεις δηλαδή? Σωστή η ερώτηση δεν ξέρω τι θα έκανα πραγματικά δεν έχω βρεθεί σε τέτοια θέση ευτυχώς. Δεν νομίζω ότι θα το έλεγα θα του έδινα την ευκαιρία και αν τον ξανάπιανα θα το έλεγα.

Μιχαλακοπούλου αρ. 45, 115 28 Αθήνα
T (210) 72 53 841
F (210) 72 92 260
E hres@gt-cons.gr
W www.grant-thornton.gr

INTERVIEW FEEDBACK- ΑΝΩΝΥΜΟ

Όσον αφορά το χώρο στον οποίο διενεργήθηκε η συνέντευξη, τι ήταν αυτό που σας άρεσε και τι αυτό που δεν σας άρεσε?

Πόσο κατατοπιστική βρήκατε την αγγελία?

Πόσο κουραστική βρήκατε τη διαδικασία? Τι ήταν αυτό που σας ταλαιπώρησε ή σας έκανε να νιώσετε άβολα?

Υπήρχαν ερωτήσεις που θεωρήσατε άστοχες? Αναφέρετε κάποιες.

Πιστεύετε τελικά ότι η συνέντευξη θα παίξει σημαντικό ρόλο στην επιλογή σας?

Υπάρχει κάτι που δεν ρωτάμε παραπάνω και θα θέλατε να το αναφέρετε?

ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΑΝΩΝΥΜΩΝ FEEDBACK

ΣΥΝΟΛΟ	ΧΩΡΟΣ	ΑΓΓΕΛΙΑ	ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ	ΑΣΤΟΧΕΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ	ΣΗΜΑΣΙΑ ΣΥΝ/ΞΗΣ	ΓΕΝΙΚΑ ΣΧΟΛΙΑ
27	Άρεσε η θέα, το ότι ήταν φωτεινός και οικείος, ότι ήταν αίθουσα συνεδριάσεων, το ότι προσφέρθηκε νερό	19 αρκετά κατατοπιστική	21 ενδιαφέρουσα, καθόλου άβολη,ευχάριστη, ποικιλία θεμάτων	Πως θα αντιδρούσα αν κάποιος συνάδελφος με ανταγωνιζόταν με δόλια μέσα	26 ΝΑΙ	Φιλικό κλίμα, επαγγελματισμός, ευχάριστη διάθεση, νεαρή ηλικία, ποικιλία θεμάτων
	1 κρύα και απρόσωπη αίθουσα	7 πολύ κατατοπιστική	3 επανάληψη θεμάτων ή πολλές ερωτήσεις	Αν δεν μου άρεσε το κλίμα στη δουλειά πως θα αντιδρούσα	2 ΟΧΙ	Δεν άρεσε το ότι υπήρχε τύπος ερωτηματολογίου
	1 άβολο κάθισμα	1 ασαφής αλλά ενδιαφέρουσα	1 "την κάμερα την είχα ξεχάσει μέχρι την ερώτηση στα αγγλικά"	Ερωτήσεις για το χαρακτήρα	1 δεν γνωρίζω	Πάρα πολλές ερωτήσεις
			1 άβολη η συνέντευξη στα αγγλικά	Ικανοποιητικός μισθός		Ενδιαφέρουσα η γνωριμία με την εταιρία
			3 άβολο να μιλώ για τον εαυτό μου	Κάπνισμα		Στα θετικά η αίτηση για εμπιστευτικότητα των C.V.



ΠΑΝΤΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ

ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ

ΤΜΗΜΑ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ

ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ:

«ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΗ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ»

ΔΗΛΩΣΗ ΑΠΟΔΟΧΗΣ ΜΑΓΝΗΤΟΣΚΟΠΗΣΗΣ

Στα πλαίσια της εκπόνησης διπλωματικής εργασίας με θέμα την αξιολόγηση της συνέντευξης, ως διαδικασίας επιλογής προσωπικού, και ειδικότερα του ρόλου του συνεντευκτή, μελετώνται τα σφάλματα, οι μεροληψίες και οι διακρίσεις στις οποίες ενδέχεται να υποπέσει ένας συνεντευκτής κατά τη διαδικασία αξιολόγησης των υποψηφίων. Η μέθοδος που χρησιμοποιείται είναι η άμεση παρατήρηση μέσω μαγνητοσκοπημένης ταινίας. Τα δεδομένα που συλλέγονται είναι ανώνυμα και απόρρητα με ευθύνη του μεταπτυχιακού φοιτητή που διεξάγει την εν λόγω έρευνα. Σας διαβεβαιώνουμε ότι υπόκεινται σε επεξεργασία και φύλαξη αποκλειστικά για ερευνητικούς και επιστημονικούς σκοπούς και πως μετά την ολοκλήρωση της εν λόγω εργασίας το αρχείο που θα σχηματιστεί θα καταστραφεί.

Σας διαβεβαιώνουμε ότι η εν λόγω διαδικασία δεν σχετίζεται, ούτε ενδέχεται να επηρεάσει τη δική σας αξιολόγηση. Ωστόσο για την ολοκλήρωση του ερευνητικού αυτού έργου ζητάμε και τη δική σας συγκατάθεση. Σε κάθε πάντως περίπτωση ακόμη και αν δεν επιθυμείτε, για οποιοδήποτε λόγο, να προχωρήσουμε στη μαγνητοσκόπηση της συνέντευξης η συμβολή σας είναι για μας σημαντική, για καθαρά στατιστικούς λόγους.

Σας ευχαριστούμε εκ των προτέρων.

Ιωάννα Σταύρου

ΑΠΟΔΕΧΟΜΑΙ ΤΗ ΜΑΓΝΗΤΟΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗΣ ☐

ΔΕΝ ΑΠΟΔΕΧΟΜΑΙ ΤΗ ΜΑΓΝΗΤΟΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗΣ ☐



ΠΑΝΤΕΙΟΝ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ

ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ

Τηλ. 210 - 92 01 001

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗΣ

