Klucz do sukcesu na rozmowie kwalifikacyjnej leży w umiejętności zaprezentowania zestawu swoich kompetencji i pokazaniu, w jaki sposób sprawiają one, że jesteś idealnym kandydatem na dane stanowisko. Gdy to robisz, łatwo jest skupić się wyłącznie na kwalifikacjach, szkoleniach i doświadczeniu technicznym, ale rekruterzy są równie zainteresowani kompetencjami miękkimi. Przeczytaj artykuł, aby dowiedzieć się więcej na temat kompetencji miękkich i dlaczego są one tak cenione przez pracodawców.

**Różnica pomiędzy kompetencjami miękkimi a twardymi**

Łatwo jest podsumować umiejętności twarde (czasem określane jako techniczne), pisząc CV lub odpowiadając na pytania rekrutera. To są rzeczy, których się nauczyłeś, być może w pracy, w szkole lub na uczelni, lub podczas zewnętrznych szkoleń – które pozwalają ci spełnić podstawowe wymagania stanowiska. Przykłady to między innymi:

* Znajomość określonego oprogramowania (np. Adobe Photoshop)
* Szybkie pisanie na klawiaturze
* Znajomość języka obcego
* Certyfikat wydany przez instytucję

Dużo trudniej jest zdefiniować i zademonstrować umiejętności miękkie (czasami określane jako kompetencje międzyludzkie, lub interpersonalne). Mówią one więcej o twojej osobowości i sposobie, w jaki zachowujesz się w stosunku do innych ludzi. Przykłady to między innymi:

* Empatia
* Cierpliwość
* Rozwiązywanie problemów
* Komunikacja
* Zarządzanie czasem

**Jak ważne są miękkie kompetencje dla pracodawców?**

Łatwo jest przypisać kompetencjom miękkim mniejsze znaczenie niż twardym. Ostatecznie, każdy może powiedzieć, że jest dobrze zorganizowany i jest świetnym graczem zespołowym; dużo mniej osób potrafi zbudować od podstaw stronę www lub mówi trzema językami. Ale pomyśl o tym w inny sposób. Większość ludzi, którzy aplikują na dane stanowisko, będzie dysponowała podstawowymi umiejętnościami twardymi, aby właściwie wykonywać pracę. Jeśli to konieczne, kompetencje te można uzupełnić – to po prostu kwestia czasu (i niekiedy pieniędzy). Kandydaci z niezbędnymi umiejętnościami miękkimi, którzy idealnie pasują do kultury organizacji, są dużo trudniejsi do znalezienia. Umiejętności miękkie mogą być zatem prawdziwą kartą przetargową na etapie rozmowy kwalifikacyjnej. Są one wysoko cenione przez pracodawców, ponieważ prezentują twoją umiejętność idealnego wpisania się w nowe środowisko pracy i efektywnej współpracy z twoimi nowymi kolegami.

**Które umiejętności miękkie są najbardziej wartościowe?**

Różni pracodawcy będą naturalnie preferować różne kompetencje miękkie. Jakkolwiek, badanie amerykańskiej firmy informatycznej iCIMS pokazuje, że niektóre umiejętności miękkie są bardziej cenione od innych. Na bazie ankiety przeprowadzonej wśród rekruterów, iCIMS doszło do wniosku, że **trzema umiejętnościami miękkimi najbardziej cenionymi u kandydatów są:**

1. Rozwiązywanie problemów (poszukiwane przez 62% rekruterów)
2. Umiejętność przystosowania się (49%)
3. Zarządzanie czasem (48%)

Co więcej, badanie ujawniło, że 58% specjalistów ds. rekrutacji wierzy, że kompetencje miękkie są bardziej potrzebne na stanowiskach seniorskich, niż na asystenckich. Innymi słowy, im wyżej stoisz na swojej drabinie kariery, tym ważniejsze powinny być twoje umiejętności miękkie.

**Jak zaprezentować kompetencje miękkie na rozmowie kwalifikacyjnej**

Podczas gdy łatwo jest przejść przez listę twardych kompetencji i przedstawić dowody ich posiadania, zrobienie tego samego z umiejętnościami miękkimi może stanowić nie lada wyzwanie. Mówienie nic nie kosztuje. Rekruterzy chcą, abyś poparł swoje słowa przykładami z prawdziwego życia – momentów, w których jasno udowodniłeś posiadanie danej umiejętności. Przed rozmową przygotuj trzy lub cztery scenariusze, w których twoje kompetencje miękkie pomogły ci pokonać wyzwania w życiu zawodowym.