

# VÄRBAMISE ABC



## VÖRDESED PARTNERID

Tänane tööle kandideerija võib olla homne partner, klient või konkurent, hooli temast.

## OOTUSED

Räägi otse ja avatult, mis on selle töö sisu ja tööülesanded. Mis võib olla takistuseks nende ülesannete täitmisel? Mida eeldad ja mida pakkuda saad, et töötaja oskusi parandada?

## PAKKUMISED

Räägi täpselt lahti, kuidas kujuneb töötasu ning mil moel töötajal on oma panusega võimalik selle suurust mõjutada.

## VÄÄRTUSED

Julgusta töötajat rääkima tema jaoks olulisest ja too näiteid, mis on Sinu organisatsiooni väärtused, hoiakud, mida ei peeta kohaseks või mille peale tulevased kolleegid suure tõenäosusega solvuda võivad.

## MEESKOND

Räägi olemasolevast meeskonnast, seejuures kedagi halvustamata. Siis saab ka kandidaat ise läbi mõelda, kas ta peab ennast selle meeskonna jaoks sobivaks.

## KANDIDEERIJA TAUST

Kui leiad kandidaadi kohta näiteks internetis midagi häirivat, siis küsi selgitust kandideerijalt endalt. Endise tööandjaga võta ühendust vaid siis, kui kandidaat on selleks Sulle ja endisele tööandjale loa andnud.

## DISKRIMINEERIMINE

Ära küsi asju, mis ei ole tööga otseselt seotud, näiteks pereplaneerimise kavad või juba olemasolevate laste arv. Kui see tulevasele töötajale oluline on, siis räägib ta sellest ise.

## RÄÄGI LÄBI

Kui jõuad töölepingu pakkumiseni, siis varu aega ja ärgita teist poolt kaasa rääkima. Ükski kokkulepe ei sünni teise poole nõusolekuta.

„Räägi mulle ja ma unustan. Näita mulle ja ma jätan meelde. Kaasa mind ja ma mõistan ning rakendan seda ellu.”



TÖÖINSPEKTSIOON

