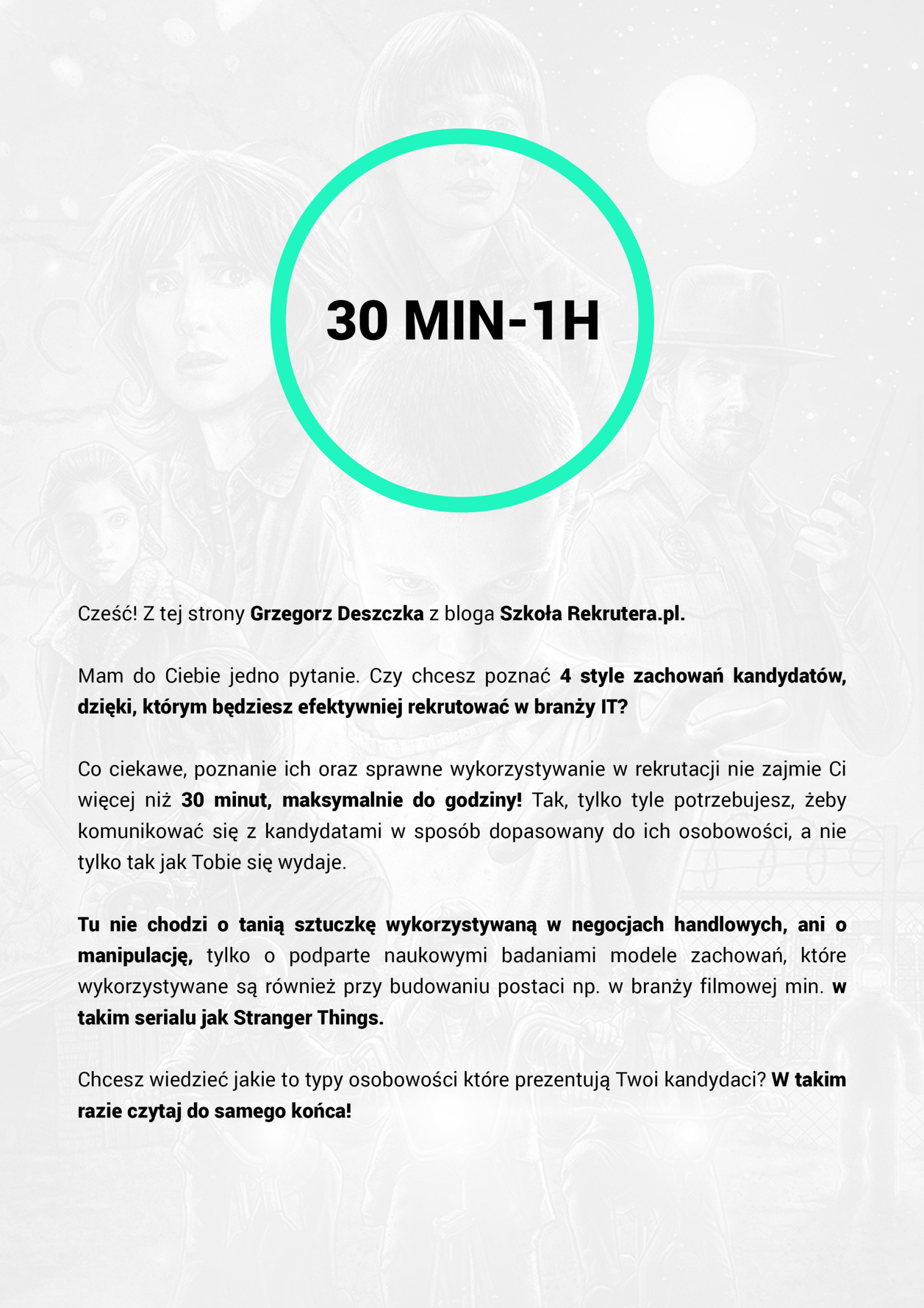




KTÓRY BOHATER TO TWÓJ  
**KANDYDAT?**







**30 MIN-1H**

Cześć! Z tej strony **Grzegorz Deszczka** z bloga **Szkoła Rekrutera.pl**.

Mam do Ciebie jedno pytanie. Czy chcesz poznać **4 style zachowań kandydatów, dzięki, którym będziesz efektywniej rekrutować w branży IT?**

Co ciekawe, poznanie ich oraz sprawne wykorzystywanie w rekrutacji nie zajmie Ci więcej niż **30 minut, maksymalnie do godziny!** Tak, tylko tyle potrzebujesz, żeby komunikować się z kandydatami w sposób dopasowany do ich osobowości, a nie tylko tak jak Tobie się wydaje.

**Tu nie chodzi o tanią sztuczkę wykorzystywaną w negocjach handlowych, ani o manipulację,** tylko o podparte naukowymi badaniami modele zachowań, które wykorzystywane są również przy budowaniu postaci np. w branży filmowej min. **w takim serialu jak Stranger Things.**

Chcesz wiedzieć jakie to typy osobowości które prezentują Twoi kandydaci? **W takim razie czytaj do samego końca!**





**Obiecałem Ci, że pokażę Ci 4 typy osobowości, dzięki, którym komunikacja z kandydatami będzie bardziej dopasowana do ich potrzeb i już nigdy nie będziesz czuć strachu przed wykonaniem telefonu czy napisaniem wiadomości.**

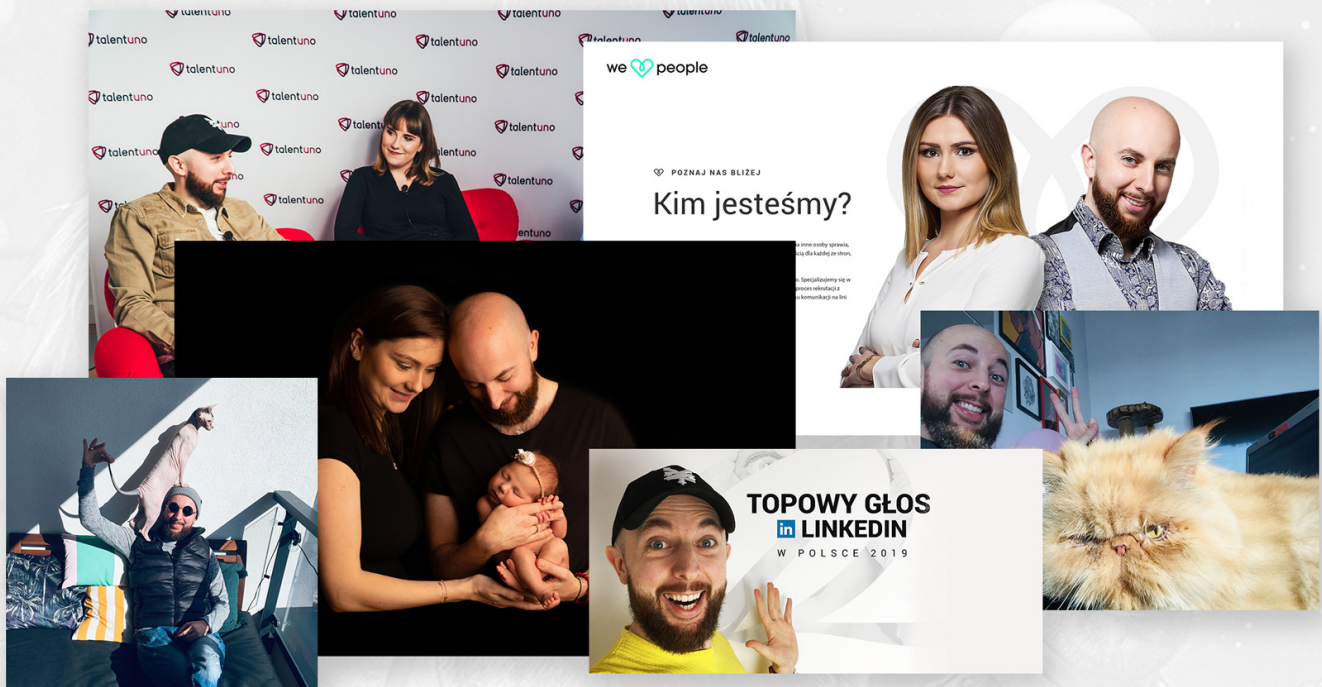
Ale zanim to nastąpi pozwól, że **krótko sie przedstawię**, ponieważ prawdopodobnie nie każdy kto czyta ten dokument mnie zna.

Nazywam się **Grzegorz Deszczka** ale rekruterzy i kandydaci znają mnie lepiej jako **Rekrutera z brodą**. Jestem założycielem **bloga Szkoła Rekrutera.pl, vloga Rekruter z brodą oraz podcastu RECrutacja**. Organizuję cykliczne wydarzenia online na które zapraszam specjalistów z branży HR oraz rekrutacji.

Swoją przygodę z biznesem rozpocząłem w 2015 roku, w którym to zaczęliśmy z przyjaciółmi swój pierwszy startup. **Stworzyliśmy aplikację mobilną elly, z której korzystało ponad 20 tysięcy użytkowników na całym świecie**. Pomysł okazał się na tyle interesujący, że dostaliśmy się do programu akcelacyjnego w USA, i **spędziliśmy 4 miesiące w Phoenix**.

Wszystko było super, ale brakowało nam doświadczenia i nie udało nam się pozyskać rundy finansowania, przez co startup upadł, **ale wspomnienia i przyjaźnie zostały**.





Szukałem dalej i wiedziałem, że moja praca musi wiązać się z **kontaktem z ludźmi**. Zawsze lubiłem pracę kreatywną, uczyłem się grafiki komputerowej i **nawet pracowałem w 2 agencjach kreatywnych**. Postanowiłem, że stworzę agencję reklamową. Zaczeliśmy działać, a wraz z zespołem freelancerów udało nam się stworzyć **kilkadziesiąt stron internetowych, brandingów i materiałów graficznych dla mniejszych i większych firm**.

W tym czasie moja żona rozpoczęła karierę w rekrutacji, zdarzało mi się pracować w domu i słyszałem jej rozmowy z klientami i kandydatami. Pomyślałem, że to coś dla mnie! **Dołączyłem do żony i tak zaczęliśmy budować agencję rekrutacyjną Welovepeople**. Dziś pracujemy z **międzynarodowymi klientami**, dla których efektywnie realizujemy procesy rekrutacyjne oraz tworzymy kursy online dla rekruterów.

Moje materiały publikowane w social mediach zostały **wyświetlone setki tysięcy razy**, zostałem wybrany **Topowym Głosem Linkedina 2019 roku**, a liczba studentów moich kursów online niedługo przekroczy **500 osób**.

Prywatnie jestem **mężem Oli oraz ojcem Matyldy i dwóch kotków Zaczarki i Garrego** oraz fanem Netflixowych seriali i jeden z nich dzisiaj również przywołam.

**Teraz znasz mnie trochę bliżej więc możemy przejść do sedna tego materiału, który dla ciebie przygotowałem.**





# DISC

Chcę Ci powiedzieć o **4 typach osobowości**, które wyróżnił amerykański psycholog William Marston. **Model ten określany jest modelem DISC.**

Pierwszy raz natknąłem się na ten model w materiale **Chrisa Recorda**, amerykańskiego marketera i sprzedawcy.

I jedna z najważniejszych rzecz której się w życiu nauczyłem to **TESTUJ!** Czyli czegoś się uczysz i od razu sprawdzasz czy może to również działać w Twoim życiu i w Twojej branży. Pomyślałem, że skoro są typy osobowości i nauczę się je rozpoznawać to będzie miał łatwiej zarówno rekrutować jak i nauczę się lepiej komunikować z ludźmi.

**Prawdopodobnie też tak masz, że zależy Ci na tym, żeby kandydaci z którymi się komunikujesz nawiązali z Tobą nć porozumienia.** Nie ma nic gorszego jeśli Ty zacznasz mówić z entuzjazmem, energią, a po drugiej stronie otrzymujesz tylko zdawkowe odpowiedzi.

**Skoro spotkałeś się z taką sytuacją to wiedz, że nie musi tak być!**





# NETFLIX

# STRANGER THINGS

**I teraz uwaga, posłuchaj bo to jest bardzo istotna rzecz.** Ja zanim skontaktuje się z wybranym kandydatem na LinkedIn **sprawdzam jakim typem osobowości może być ta osoba oraz jak się z nią komunikować**, jakiego słownictwa używać oraz jaki kontakt preferuje. Jak to robię?

**Mam do tego taką specjalną aplikację i potem powiem Ci co to jest...**

Znajdują się w niej wszystkie niezbędne informacje do tego, żeby rozpocząć rozmowę w sposób bardziej dopasowany do naszego odbiorcy.

Ja rozumiem, że ktoś może powiedzieć, **ale Grzesiek ludzie są różni, czy wszystkich ludzi możemy wpisać w model DISC?** Tak! To jest w tym najlepsze.

Chcąc określić czyjś styl zachowania, bierzemy pod uwagę dwa wymiary. **Jeden z nich to oś „zadania-ludzie”**, a więc to, czy dana osoba mocniej jest skoncentrowana na celach, czy na relacjach z ludźmi. Drugi **wymiar ilustruje oś „proaktywność-reaktywność”**, przy czym za proaktywnego uznamy kogoś, kto wychodzi z inicjatywą, a za reaktywnego kogoś, kto częściej oddaje inicjatywę innym.

**Z tej metody przy budowaniu postaci korzystają również scenarzyści i reżyserzy dlatego najlepiej jak przedstawię Ci na czym polega model DISC wykorzystując postaci z Netflixowego serialu Stranger Things.**





**Jim Hopper**

Kojarzysz Jima Hoppera, bardziej znanego jako **Hopa**? To prawdziwy człowiek czynu! Hop nie prosi o pozwolenie by iść naprzód. **Zdeterminowany, dominujący i zdecydowany to słowa, które najlepiej go opisują.** I to właśnie **D z akronimu DISC oznacza osobę dominującą**, której zdarza się działać impulsywnie, potrzebuje wolności w decydowaniu i lubi być nagradzany przez namacalne nagrody.



**Dustin Henderson**

**Dustin. Tego dzieciaka pokochał cały świat!** Z całej paczki jest najbardziej chętny do interakcji ze światem oraz osobami z poza jego grupy przyjaciół. **Inspirujący, interaktywny i zainteresowany ludźmi to słowa, które opisują osoby z typu osobowości z pod litery I czyli Influencing.** To osoba otwarta i nastawiona na ludzi. Pracownicy o osobowości „I” są urodzonymi liderami. **Świetnie pokierują działaniami zespołu, są kreatywne i pomysłowe.**





**Will Byers**

Kolejną postacią jest jeden z braci Byersów, tym razem młodszy czyli **Will, to osoba wspierająca, wrażliwa i stała**. Można powiedzieć, że jest klejem spajającym całą paczkę razem. Wytrzymałość emocjonalna Willa jest kotwicą dla grupy. **Nie są to osoby, które dbają o rozgłos, a w modelu DISC przypisywana jest im litera S jak Steady.**



**Jonathan Byers**

Przejdźmy teraz do starszego z braci Byersów czyli Jonathan. **Ma wiele cech z młodszego brata Willa, ale jest większym samotnikiem**. Potrafi zachować spokój i skupić się na faktach. Pewne jest, że osoby z tym typem osobowości nie spoczną, aż nie zrealizują celu. **Ostrożny, konsekwentny i sumienny to cechy osobowości osób z literą C czyli Cautius.**



Ta analiza koncentruje się na podstawowym stylu każdej postaci. **W rzeczywistości większość ludzi wykazuje połączenie czterech cech DISC.** Prawdopodobnie będziesz odnosić się co najmniej do dwóch lub więcej typów osobowości. **Ten, który najlepiej opisuje daną osobę jest prawdopodobnie jej podstawową cechą.**

**Zróbmy teraz mały eksperyment, pokaże Ci za chwilę 4 znane osoby, a Ty postaraj się przypisać do nich typ osobowości wg. modelu DISC.**





**Sprawdźmy zatem, kto jakim typem jest.** Udało Ci się prawidłowo dopasować? Mam nadzieję, że tak.

**Teraz rozumiesz o co w tym chodzi?** Inaczej rozmawiałbyś z Willem Smithem niż Donaldem Trumpem, prawda?

**S**



**D**



**I**



**C**





**NAPISZ W KOMENTARZU NA BLOGU**

Jaka jest najważniejsza lekcja dla Ciebie z tego materiału?

Czy chciałbyś coś takiego wdrożyć w swoje działania rekrutacyjne i **zwiększyć ilość zatrudnień?**

W takim razie mam dla Ciebie ważną wiadomość, a w zasadzie 2 wiadomości.

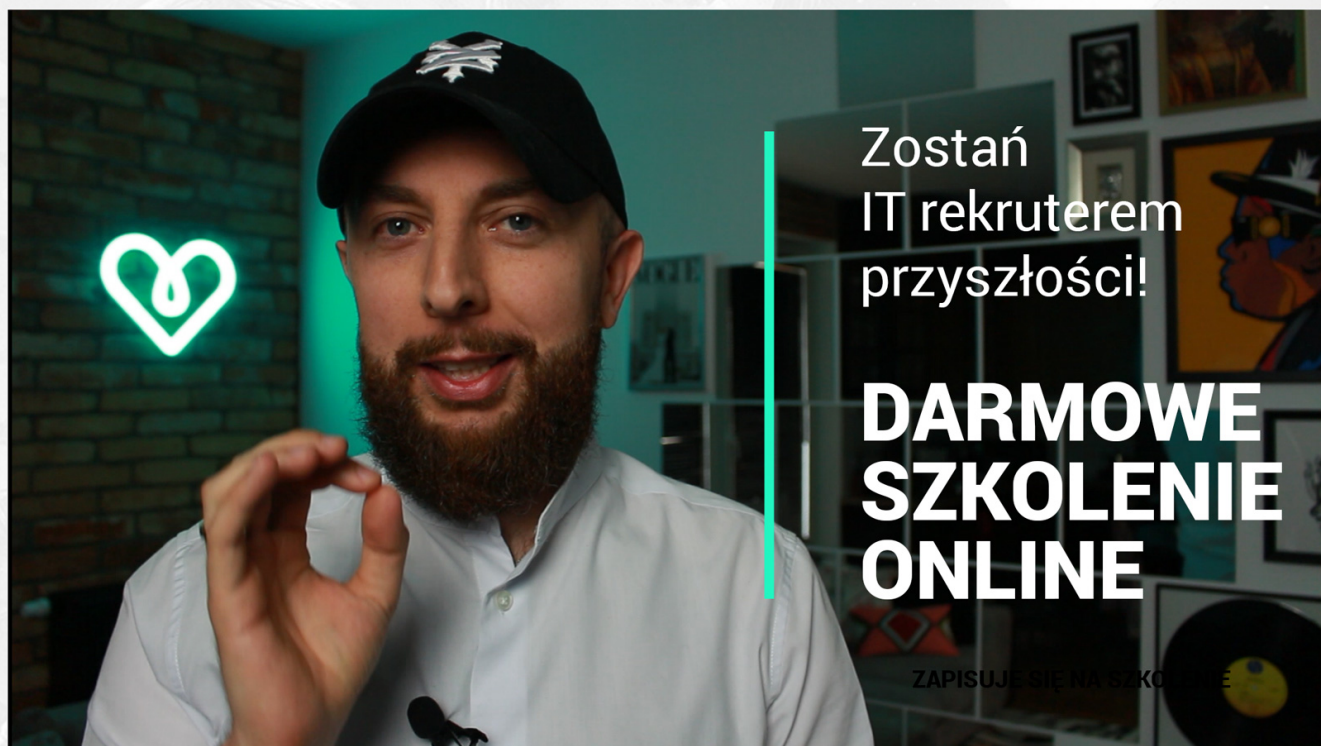
**Po pierwsze napisz w komentarzu na blogu, jaka jest najważniejsza lekcja dla Ciebie z tego materiału?**

Komentarz zostaw na blogu, tylko w taki sposób będę mógł wysłać Ci prezent.

**Tak prezent :) Pamiętasz** jak mówiłem Ci o aplikacji z której korzystam, żeby sprawdzić typ osobowości moich kandydatów, przez co dopasowuję styl komunikacji i łatwiej nawiązuje porozumienie?

**Otrzymasz ją w mailu, w momencie gdy dodasz swój komentarz na blogu i odpowiesz na pytanie Jaka jest najważniejsza lekcja dla Ciebie z tego materiału?**





**Druga ważna kwestia.** Już teraz możesz zapisać się na darmowe szkolenie online, które odbędzie się wkrótce, podczas, którego pokaże Ci jeszcze więcej interesujących sposobów jak rekrutować efektywniej kandydatów w branży IT. W **opisie na blogu znajdziesz wszystkie szczegóły dotyczące tego wydarzenia.**

**Bardzo Ci dziękuję za Twoją uwagę i do zobaczenia w kolejnym materiale, tam dowiesz się jak dzięki 3 sposobom zwiększyć ilość odpowiedzi od kandydatów nawet 2 krotnie!**

Przypominam. Zostaw swój komentarz na blogu i odpowiedz na pytanie, a otrzymasz link do wtyczki z której korzystam oraz zapisz się na darmowe szkolenie, podczas którego zdradzę Ci więcej praktycznych

**Widzimy się za kilka dni w kolejnym materiale. Do zobaczenia!**