

AF CARINA FOGSGAARD CHRISTIANSEN
KARRIEREKONSULENT



SUCCESS MED JOBSAMTALEN

SÅDAN FÅR DU STYR PÅ DET VIGTIGSTE
FØR, UNDER OG EFTER SAMTALEN

INDHOLD

SÅDAN SKILLER DU DIG UD TIL JOBSAMTALEN	2
01. Vær bevidst om, hvad arbejdsgiveren forsøger at finde ud af om dig - og hjælp dem på vej	4
02. Vis din motivation og interesse.....	6
03. Vis, at du har selvindsigt.....	7
04. Vis, at du er velforberedt ved at medbringe ting til samtalen.....	9
Ekstra ressourcer til at skille sig ud til jobsamtalen	11
SÅDAN GIVER DU ET GODT INDTRYK TIL JOBSAMTALEN	13
01. Førstehåndsindtrykket	14
1. Brug dine hænder	15
2. Vis at du tror på dig selv	16
3. Vis engagement med øjenkontakt.....	17
02. Sådan skiller du dig ud undervejs i samtalen.....	18
03. I slutningen af samtalen - afklar næste skridt	29
SÅDAN HÅNDTERER DU AFSLAG OG JOBTILBUD	31
01. Du får tilbudt jobbet.....	32
02. De valgte at gå videre med en anden	37
Vil du vide mere?	44

SÅDAN SKILLER DU DIG UD TIL JOBSAMTALEN

I dette kapitel får du: 📌

1. **Viden om**, hvad arbejdsgiverne mener er vigtigt, du viser og gør til jobsamtalen
2. **3 vigtige ting**, du bør vide og forberede, når du skal til jobsamtale
3. **3 ekstra ressourcer**, der kan gøre dig klogere på, hvordan du skiller dig ud til jobsamtalen

Det vigtigste råd til dig, der skal til jobsamtale:

👉 **Forbered dig** 👉

Det virker måske banalt, men det er det ENE overordnede råd, der kan hjælpe dig til at imødekomme alle de andre råd, du kan få om at skille dig ud til jobsamtalen.

Arbejdsgivernes bedste råd til jobsøgere i 2016 var:

Generelt:

- 62% Sæt dig ind i den virksomhed, du søger hos

Til jobsamtalen:

- 48% Lad din personlighed skinne igennem, når du er til jobsamtale
- 45% Vær godt forberedt til jobsamtalen

I 2020 svarede arbejdsgiverne også på, hvad de oplever som vigtigst, at ansøgeren gør til jobsamtalen 📌



Kilde: [Ballisagers Rekrutteringsanalyse 2020](#)

I det følgende får du mine bedste råd til at forberede dig til jobsamtalen - og de hænger tæt sammen med ovenstående råd 📌

01. **Vær bevidst** om, hvad arbejdsgiveren forsøger at finde ud af om dig - og hjælp dem på vej

I webinaret [Skil dig ud til jobsamtalen](#) kan du lære mere om, hvad arbejdsgiveren forsøger at indsamle viden om gennem rekrutteringsprocessen.

Formålet med indsamlingen af al denne viden om dig og de andre kandidater er at opnå det bedst mulige grundlag for at udvælge den rette til jobbet - ud fra de behov arbejdsgiveren har.

Så hvis du kan hjælpe dem på vej til at forstå,

- hvad du kan,
- hvordan du arbejder
- og hvordan du er som person,

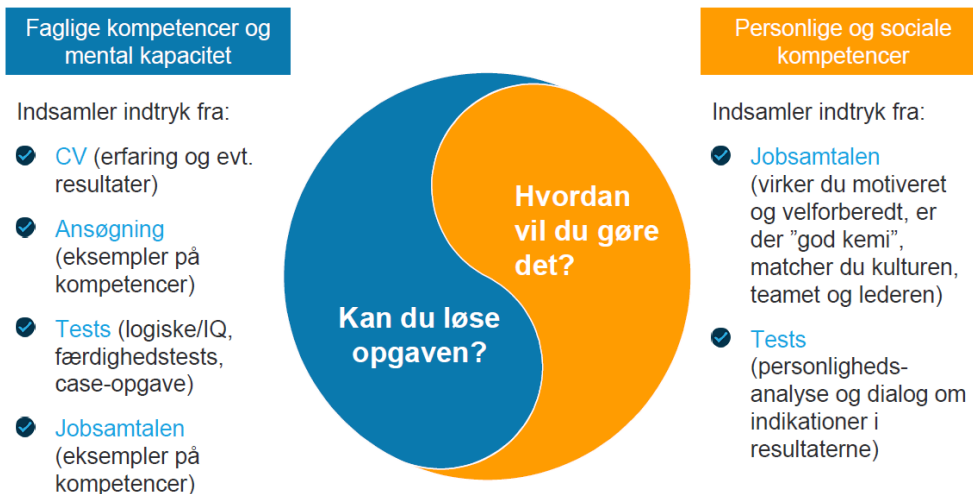
- så kan du gøre det lettere for arbejdsgiveren at vælge dig. 😊👍 Det gør du især, hvis du kan relatere dine evner og erfaringer til virksomhedens behov.

På den måde giver du dem gode argumenter, som de selv kan bruge til at argumentere for at ansætte dig.

Her er **en oversigt, der viser hvad, og hvordan virksomheden typisk søger svar på, når de rekrutterer:**

- om du kan løse opgaverne i stillingen
- og hvordan du vil gøre det. 📌

HVAD VIL VIRKSOMHEDEN VIDE OM DIG?



Slide fra webinar [Skil dig ud til jobsamtalen](#) 🙌

02. Vis din motivation og interesse

- ved at vise, at du har forberedt dig og sat dig ind i virksomheden og den konkrete stilling
- ved at stille (uddybende) spørgsmål, som du ikke har fundet svar på andre steder

- ved at vise din energi for jobbet med dit tonefald og kropssprog - hav dine hænder over bordet, sæt dig ret op eller frem i stolen.

✗ Sid ikke tilbagelænet med armene over kors.

03. **Vis**, at du har selvindsigt

... ved at have tænkt over og forberedt svar på dine styrker og svagheder ift. stillingen

- **Styrker:** find styrker, der er relevante at trække på i stillingen

[Få inspiration til afklaring af dine styrker og kompetencer i dette webinar >>](#)

- **Svagheder:** kan ofte være skyggesiden af dine største styrker.

Fx hvis du er vedholdende, holder du måske nogle gange ved for længe, eller hvis du er kreativ, kan du måske blive så opslugt af kreativitet, at du glemmer formål/fremgang. Tænk over, hvad

skyggesiden af dine styrker kunne være.

Når arbejdsgiveren spørger til dine svagheder, spørges der indirekte til din selvindsigt.

De er interesserede i at høre, om du er bevidst om det, du har svært ved - og allermest, hvordan du håndterer dine svagheder, så de ikke bliver en belastning i dit arbejde.

Jo bedre du er forberedt på spørgsmål arbejdsgiveren kan finde på at stille dig, jo mere kan du slappe af og lade din naturlige personlighed skinne igennem.

Det var de 3 vigtigste ting, du bør forberede til jobsamtalen. 👍

Men du får lige et fjerde tip om, hvordan du kan vise, at du har forberedt dig. 📌

04. **Vis**, at du er velforberedt ved at medbringe ting til samtalen

At møde op til en jobsamtale uden 'hjælpemidler', fordi du har det hele i hukommelsen, kan faktisk (fra den anden side af bordet) virke som om, du kommer uforberedt til mødet.

Det indtryk kan du heldigvis let udgå ved at medbringe relevante dokumenter og noter til samtalen - ligesom du ville gøre til et møde, hvis du allerede var ansat i virksomheden. 😊👉

Du kan med fordel medbringe:

- **En kopi af stillingsopslaget**, så du kan stille spørgsmål til det.
- **Udskrift af dit CV og ansøgning til stillingen**, så du ikke skal bede om deres kopier, hvis de stiller dig spørgsmål til specifikke beskrivelser.
- **Notesblok med de 10-12 spørgsmål du har forberedt til arbejdsgiveren.** Fordi nogle af dine

spørgsmål vil naturligt blive besvaret undervejs i samtalen. Derfor er det godt at have et par stykker tilbage, når de spørger, om du har nogle spørgsmål.

Husk! Med dine spørgsmål viser du interesse for jobbet, arbejdsgiveren og virksomheden.

- På samme notesblok kan du med fordel notere/ liste dine største styrker ift. stillingen, gerne med eksempler, hvor du tidligere har brugt dem. Skriv også gerne noter om et par svagheder - og hvordan du håndterer eller undgår dem.
- Brug 'Klar til jobsamtale'-modellen, hvis du nemt og hurtigt vil have overblik og forberede det absolut vigtigste til jobsamtalen. 😊👍 I modellen kan du liste dine styrker og svagheder, spørgsmål til virksomhed, hvorfor du søger jobbet m.m.

Hvis du kan finde andre **relevante dokumenter at medbringe**, så gør gerne det!

Prøv at tænke over, hvad du kan medbringe, der vil gøre at arbejdsgiveren husker dig.

Afhængigt af virksomheden og branchen, kan det også være noget, der er lidt sjovt eller 'skævt' - hvis du også viser til samtalen, at du er fagligt seriøs. 🤔👍

Ekstra ressourcer til at skille sig ud til jobsamtalen

- Her er **10 spørgsmål** du bør forberede dig på til [din jobsamtale](#) inkl. forslag til dine svar (scroll til s. 58 i e-bogen *Jobbet er dit*)

Spørgsmål som fx:

- Fortæl om dig selv (hvad skal du svare og hvad bør du undgå)
 - Hvorfor vil du arbejde for os?
 - Hvad er dine styrker og svagheder?
 - Hvad kan du gøre for os, som ingen andre kan?
- Du kan også lytte til denne [Podcast om at skille sig positivt ud til jobsamtalen](#) (episode 1 af 4)
 - Brug modellen [Klar til jobsamtale](#) – få overblikket på en A4-side, når du har kort tid til at forberede det vigtigste.

- **Eller få mine konkrete råd til at naile jobsamtalen** i webinar [Skil dig ud til jobsamtalen](#).

👉 Webinar er optaget og der er indsat 'kapitler' i beskrivelsen til videoen, så du kan hoppe til det, der interesserer dig mest. 😊

Husk også, at du kan øve dig på at 'gå til jobsamtale' ved at holde kaffemøder, som du kan læse om i e-bogen [Den lille guide til kaffemøder for nyuddannede](#).

Når du bliver vant til at møde nye mennesker i en professionel sammenhæng, vil du ofte også være mere afslappet til en jobsamtale - for du ved, at det plejer at gå fint til dine kaffemøder.

KAPITEL 2

SÅDAN GIVER DU ET GODT INDTRYK TIL JOBSAMTALEN

I dette kapitel får du **forslag til 3 måder**, du kan give et godt indtryk til jobsamtalen: 📌

1. Førstehåndsindtrykket
2. Indtryk af, hvordan du skiller dig ud fra andre kandidater
3. Afsluttende indtryk

Udover alle de gode noter og papirer, du har forberedt til jobsamtalen, så er der også ting, du kan gøre til selve samtalen for at give dem et super godt indtryk af dig.

01. Førstehåndsindtrykket

Kom i god tid. Gerne 10-15 minutter før samtalen

Giv dig selv noget tid til at lande og kigge i dine papirer, hvis du har brug for det.

Vent med at gå ind i virksomheden til 5 minutter før mødet. Det kan virke overkill at sidde længe og vente i receptionen.

Hvis du kan, er det ofte en fordel at stå op. 😊 (Det er i hvert fald bedre end at sidde krumrygget i en loungestol og se på din mobil. 🙅)

Du kan fx gå rundt og se på flyers eller plakater i receptionen, hvis det er muligt.

Allerede i receptionen kan du dermed vise din interesse for virksomheden. 😊

Jobsamtalen starter allerede, når du bliver hentet i receptionen. For der får både du og arbejdsgiveren jeres førstehåndsindtryk.

Når du kommer ind i mødelokalet og der måske sidder 1-2 andre, så sker der endnu et førstehåndsindtryk.

Følgende er 3 gode råd til at give et godt førstehåndsindtryk:

Førstehåndsindtryk handler om at **vække tillid.**

De følgende råd er baseret på sociologisk og neurologisk forskning. Du kan læse mere om det i bogen Captivate - the science of succeeding with people.

1. Brug dine hænder

Vis at du er åben, venlig og troværdig

Hold dine hænder synlige over bordet. Synlige og åbne hænder/håndflader forbedrer tillid.

- Giv meget gerne håndtryk!

(Men spørg først i disse corona tider - bryd evt. den akavede stemning, fx ved at sige: "Nå, hvordan må jeg sige rigtig pænt goddag til jer - giver I hånd eller hilser I med albuen?" 😊 Og så have et stort smil på.)

- Når vores hud rører andres hud, produceres der et hormon, der kaldes oxytocin (også kaldet social-hormonet og kramme-hormonet), som forbedrer tillid.

Øv gerne dit håndtryk med én du kender. Hvis det er for slapt eller for hårdt giver det ikke et godt indtryk.

2. Vis at du tror på dig selv

Hold dit kropssprog åbent - som en vinder.

Forskning har vist, at du producerer mere stress-hormon, hvis du sidder foroverbøjet eller krummet sammen.

- Så stå op, hvis du kan, eller sid ret op. Hav gerne armene lidt ud til siden for kroppen.
- Undgå at have armene over kors eller på anden måde krympe dig sammen. Det kan nemlig virke lukket og afvisende for den, du taler med.
- Sørg for at dine hænder er synlige (dvs. over bordet) til jobsamtalen.
- Brug gerne dine hænder/kropssprog til at vise din energi og begejstring for stillingen/virksomheden.

Hvis du prøver at virke "cool" - uden nogen bevægelse eller mimik - kan det også tolkes som mangel på interesse og engagement.

3. Vis engagement med øjenkontakt

Brug øjenkontakt til at opbygge tillid. Fasthold dit blik for at øge forbindelsen.

Når du kan lide nogen, ser du mere på dem. Øjenkontakt

producerer også oxytocin - det er et tegn på god vilje - som øger tillid.

- Se på dem når **de** taler - ellers kan du virke uinteresseret.
- Forskningen* viser, at det er en fordel at holde øjenkontakt ca. 60-70% af tiden - særligt når du lytter.

*refereret i bogen '*Captivate - the science of succeeding with people*' af sociolog Vanessa Van Edwards.

Se mere om førstehåndssindtryk til jobsamtalen i webinar [Skil dig ud til jobsamtalen](#) 🙋

02. Sådan skiller du dig ud undervejs i samtalen

Inden for psykologien findes en anerkendt teori om at:

Ethvert menneske er som alle andre, som nogle andre og som ingen andre.

Jeg hørte om teorien for noget tid siden, da jeg var til foredrag med Svend Brinkmann, professor i psykologi ved Aalborg Universitet.

Han forklarede, at vi er *som alle andre*, blandt andet fordi vi har nogle fælles menneskelige behov, -følelser og -fornuft.

Vi er *som nogle andre*, fordi vi er en del af nogle grupper, fx kulturelle, traditionelle og fællesskaber.

Og så er vi *som ingen andre*, fordi vi er de eneste, der har lige præcis vores historie, erfaringer og relationer. Så når du er til jobsamtale, er du en kandidat blandt andre, der ligner dig på nogle områder, men du er også den eneste, der er dig. Den eneste, der har dine oplevelser og erfaringer.

Derfor er det også der, du kan skille dig ud.

Ved at fortælle, hvordan du gennem **din** historie har sat dine evner, viden og erfaringer i spil - og skabt resultater.

Ved at give eksempler på, hvordan du tidligere, har anvendt dine evner og din viden i udfordrende situationer, **kan du skille dig ud fra andre.**

Grundantagelsen ved de fleste jobsamtaler er, at:

👉 Den bedste måde, at forudsige hvordan en person vil handle i fremtiden, er at finde ud af, hvordan personen har handlet før (i lignende situationer).

Derfor er min anbefaling følgende, når du går til jobsamtale og vil skille dig ud:

👉 Vis dine evner – mal et “mentalt billede”

Forestil dig et øjeblik, at du er rekrutteringskonsulent.

Din opgave er at finde den rette kandidat til jobbet blandt folk, du ikke kender og tilbringer ganske kort tid med, før du kan tage en beslutning.

Vælger du den forkerte kandidat, kan det koste din arbejdsgiver 100.000-vis af kroner.

Teamet og lederen, der mangler en ny medarbejder, vil fortsat være pressede - og det vil tage lang tid før afdelingen er oppe at køre igen på normal produktivitet.

Du har to kandidater til samtale. Og undervejs i samtalen beder du begge kandidater om at fortælle, om engang de stod overfor et problem, og hvordan de løste det.

Kandidat #1 svarer:

Jeg har læst et semester i Italien, så jeg blev dagligt, pga. sprogbarrierer og kulturforskelle, vant til at løse problemer. Så jeg er blevet rigtig god til at løse komplekse problemstillinger.

Kandidat #2 svarer:

Mens jeg læste et semester i Italien, udviklede og ledte jeg en adventure-tur med 30 deltagere.

Den erfaring lærte mig i høj grad at agere på uforudsete problemer.

En morgen missede vi bussen til den næste destination, og som leder af gruppen var jeg ansvarlig for al transport.

I stedet for at gå i panik skyndte jeg mig at købe snacks og vand til gruppen for at holde alle glade.

Jeg kommunikerede den nye tidsplan ud til dem og ombookede alles billetter på mit gebrokne italiensk.

For at holde energien oppe lavede jeg et spontant gruppe-photoshoot.

Det endte med, at de 2 timers ventetid slet ikke føltes som ventetid!

👉 Hvilken af de to kandidater har du fået det bedste indtryk af som mulig medarbejder?

👉 Og hvilken af de to kandidater ville du vælge, hvis de ellers havde ens kvalifikationer?

Jeg ville vælge kandidat #2.

For denne kandidat satte et mentalt billede i mit hoved, der gjorde det lettere at forestille sig, hvordan denne kandidat ville løse opgaverne i teamet.

I princippet siger de to kandidater det samme:

>> De er begge gode til at løse problemer.

Men kandidat #2 underbygger sin påstand om sine problemløsningsevner med en malende historie - et konkret eksempel om, hvordan kandidaten håndterer et problem.

Det vil jeg også anbefale, at du gør - for det gør det meget lettere for arbejdsgiveren at forestille sig, hvordan du ville løse opgaverne i jobbet.

Kandidat #2 i ovenstående eksempel havde brugt STAR-modellen - og du kan gøre det samme.

Brug modellen som din huskeregel, når du vil give arbejdsgiveren gode og konkrete eksempler, der maler et mentalt billede af, hvordan du håndterer opgaver, som minder om dem, du vil få i stillingen.

Men husk! Ligesom kandidat #2 kan du godt fortælle en historie, der er foregået i en anden kontekst, end den du skal arbejde i hos dem.

Det handler mere om, at din tilgang til at løse opgaven kan overføres til virksomheden, hvor du er til samtale.

FORTÆL DINE STAR HISTORIER



Slide fra webinarret [Skil dig ud til jobsamtalen](#) 🙌

STAR-modellen (på forrige side) er en struktur for, hvordan du med fordel kan beskrive dit eksempel eller historie:

- **Situation** - Beskriv konteksten
- **Task** - Beskriv din rolle, dit ansvar eller opgave i situationen
- **Action** - Beskriv hvad du gjorde
- **Result** - Beskriv resultatet af din indsats

Og som du kan se i eksemplet med de to kandidater, så behøver din historie eller resultatet ikke være over-the-top a la omsætningen steg med X-procent. (Selvom det også er godt at kunne sætte tal på sine resultater.)

Det kan sagtens være et eksempel fra en gang, hvor du hjalp en kollega - eller dengang du håndterede 25 unger til et fodboldstævne.

Bare handlingen, opgaven eller situationen på én eller anden måde relaterer sig til den stilling, du søger nu.

Så tænk over om du har et par små succeshistorier i
din fortid, hvor du anvendte de evner, du også vil bruge i
stillingen til at

- klare en udfordring for dig selv
- og en udfordring, hvor du gjorde en forskel for andre.

Som du kan se i ovenstående eksemplet, kan én historie
være et eksempel på mange evner.

Kandidat #2's historie viser både

- lederevner
- problemløsningsevner
- overskud (til at gøre det sjovt for andre) i en presset situation
- gå-på-mod (kaste sig ud i gebrokkent italiensk for at løse opgaven)
- omsorg og blik for andres behov og oplevelse

Jeg tror, der er gode chancer for, at du også har en god historie, som du kan bruge til jobsamtalen.

Husk! Eksemplet behøver ikke at være exceptionelt. Din historie vil skille sig ud, for der er ingen andre, der har haft præcis den oplevelse, du havde. 😊

Mennesker har også lettere ved at huske historier. De sætter sig mere i hjertet og hjernen. Det er en af grundene til, at 'storytelling' også bliver brugt i markedsføring af alt fra drivhuse til armbåndsure.

Har du svært ved at komme i tanke om nogle gode historier, hvor du "mødte en udfordring og brugte dine evner"?

Så kan det være, fordi du har naturligt talent for dine evner.

Ofte når vi er rigtig dygtige til noget, så tænker vi ikke så meget over, at vi gør det.

Men det, der kan virke oplagt og åbenlyst for dig, er det ikke nødvendigvis for alle andre.

Og det er dét, der skiller dig ud.

Så tænk i stedet over situationer, hvor du har anvendt de evner, der er efterspurgt i stillingen - og fortæl om dem.

Også selvom du måske ikke følte at det var en særlig stor udfordring.

Men hav også gerne 1-2 eksempler med, hvor du håndterede noget, der udfordrede dig. 😊👍

Med god forberedelse, gode spørgsmål og måske endda rimelig ro i kroppen, er du good to go til at klare din jobsamtale.

Det sidste, du med fordel kan gøre, er... 📌

03. I slutningen af samtalen – afklar næste skridt

Når man har været til jobsamtale, er det i forvejen svært at vente på at få svar fra virksomheden.

Og det er endnu værre, hvis man ikke har fået afklaret, hvad der sker efter samtalen - og fx hvor længe der går, før du hører fra dem.

Så sørg for at gå fra samtalen med viden om:

- Hvad sker der nu?
- Hvornår kan du forvente at høre fra dem?
- Evt. hvor mange kandidater har de til samtale?
- Er der noget, de forventer af dig? (fx sende referencer)

Disse spørgsmål vil i de fleste tilfælde spare dig for megen tvivl og usikkerhed.

Og så er det i øvrigt mega prof at slutte et møde af med at afklare, hvad næste skridt er. 🤔👍

Jo bedre du føler dig forberedt, jo mere slapper du ofte af til samtalen.

Derfor får du lige nogle ekstra ressourcer, der kan give dig indblik i jobsamtalen.

Jeg garanterer, at det vil være en god investering for dig at se og lytte til dem:

👉 **Få konkrete råd** og indsigter til at naile jobsamtalen i webinaret [Skil dig ud til jobsamtalen](#).

👉 **Podcasten Scor jobbet til samtalen**

- Episode 1: [Forbered dig før samtalen](#)
- Episode 2: [Kom godt i gang med samtalen](#)
- Episode 3: [Spørgsmål du kan få til samtalen](#)
- Episode 4: [Upassende spørgsmål - den gode afslutning - og efter samtalen](#)

I næste kapitel handler det om, hvordan du håndterer afslag og jobtilbud! 😊

KAPITEL 3

SÅDAN HÅNDTERER DU AFSLAG OG JOBTILBUD

Du ved, hvordan du forbereder dig bedst muligt til jobsamtalen - og du ved hvordan du kan skille dig ud til selve samtalen.

I dette kapitel får du konkrete råd om 📌

1. hvad du bør gøre, når du bliver tilbudt et job
2. hvad du med fordel kan gøre, hvis du får et afslag

Målet er, at du kan vise både dig selv og arbejdsgiveren at du er professionel.

So let's get to it! 😊📌

01. Du får tilbudt jobbet

YAAAAS!!

Det skete!

Efter du har gået rundt med svedige håndflader eller sommerfugle i maven i kortere eller længere tid efter jobsamtalen.

Og så ringer de!

Jobbet er dit!

KÆMPE TILLYKKE! 🥳🎉👏

Det er så sejt gået!

Her er hvad du kan gøre, for at sikre at du får den bedste start 📌📌

Før du siger ja (til hvad-som helst), så sig:

👉 Tak for tilbuddet. 😊

👉 Fortæl meget gerne, hvor glad du er for muligheden.

👉 Vis endelig din begejstring, hvis du har den. 😊👏

👉 At du umiddelbart meget gerne vil takke ja til tilbuddet, når du har set kontrakten - eller når I har fået det sidste på plads (fx med lønpakken).

Det giver dig tid til at få tjekket, om din kontrakt er, som den skal være.

Ja, jeg ved det. Det er lidt en flue i lagkagen at skulle bøvlle med detaljer som sin kontrakt.

Lidt som at lave en ægtepagt, mens man svæver på en lyserød sky over drømmen om at skulle tilbringe resten af sine dage med sin drømmemand eller -kvinde.

Det er måske ikke lige dét humør, man er i, når man lige er blevet tilbudt et fedt job.

Men! Der er en grund til, at man laver en kontrakt - den er der også for at sikre dig og din fremtid.

Lidt over halvdelen af alle ægteskaber i Danmark undgår skilsmisse, men **jeg kan næsten garantere dig for, at du og din arbejdsgiver ikke kommer til at følges ad resten af livet.**

Derfor er det en god idé, at du læser din kontrakt ordentligt igennem, inden du skriver under - og sikrer at du blandt andet ved:

- hvilke vilkår du har, hvis du en dag skal på barsel
- om du vil være omfattet af en konkurrenceklausul, der kan gøre det besværligt for dig at lande dit næste job

- hvor meget ferie, feriefridage og ferietillæg du har ret til
- om det er muligt, at du selv kan forhandle dine kontraktvilkår og løn i fremtiden
- hvor meget du skal arbejde for din løn - får du betalt overarbejde, eller er det "interessetimer"?

Vil du selv gennemse din kontrakt, så får du herunder et link til en artikel, der hjælper dig med at undgå ubehagelige overraskelser.

 [Kend kontrakten >>](#)

Hvis du har det ligesom mig og bliver helt rundtosset af ord som "klausuler" og "kontraktvilkår" - så fortvivl ej!

Med CA Advokathjælp har du jurister i ryggen med speciale i ansættelsesret, som kan tjekke din ansættelseskontrakt.

Så er du sikker på, at alt er som det skal være, inden du skriver under 😊👍

Som medlem af CA kan du for kun 55 kr./md. få denne ekstra juridiske tryghed.

 [Få en gennemgang af din kontrakt >>](#)

Uanset om du gør-det-selv eller får hjælp af en dygtig jurist til at tjekke din kontrakt, så vil det give dig den bedste start på din karriere at tjekke, at alt er, som det skal være - inden du skriver under.

Så du kan have helt ro i maven - fyre den af på dit nye job - og undgå en træls situation i fremtiden. 😊

Det er det, som jeg (og alle mine kolleger i CA) ønsker for dig. 💙🙏

02. De valgte at gå videre med en anden

Jeg har hørt en genial huskeregel på et webinar:

“ I fodboldkamp - hvis bolden ikke rammer i kassen første gang - så prøver man bare igen. Kampen stopper ikke, fordi man skyder forbi. Og et forsøg på at score definerer ikke kampens endelige resultat. ”

Sagt på en anden måde: Pyt! Prøv igen. 😊

Har du hørt om Carol Dweck?

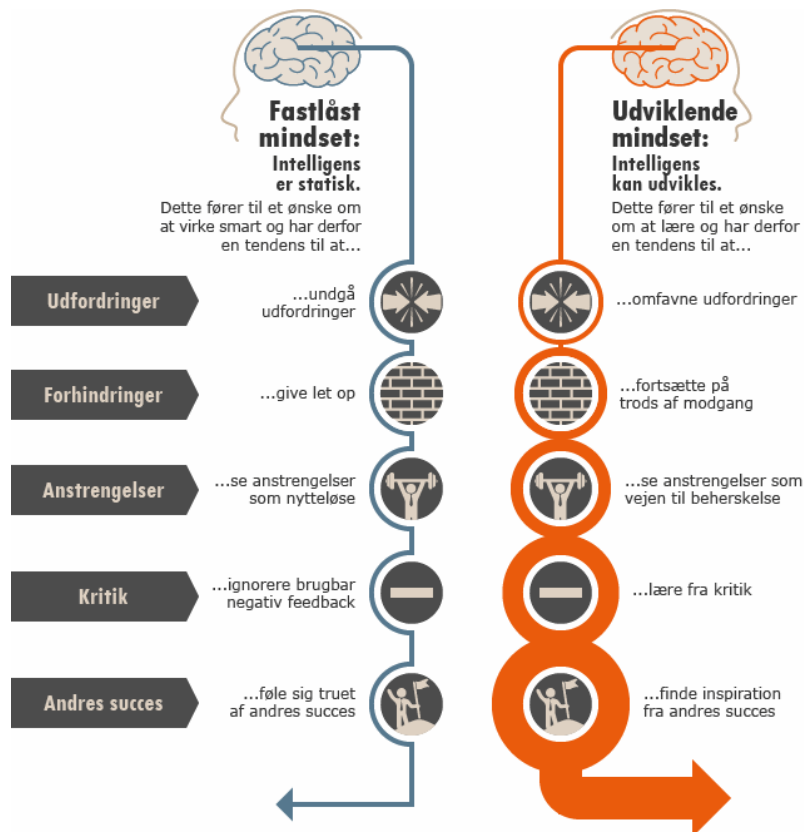
Hun er en forsker, der i 1970'erne blev opdagede, at der var to forskellige mindset, der havde stor indflydelse på, hvordan mennesker præsterede og klarede sig over tid. Hun beskrev, hvordan nogle mennesker opfatter talent som medfødt. Som noget der ikke kan udvikles.

Mens andre opfatter talent som noget, der kan trænes og udvikles.

Carol Dweck kaldte de to indstillinger for

1. **et fastlåst mindset** = "Jeg tror ikke min hjerne (og evner) kan udvikles."
2. **et udviklende mindset** = "Jeg tror min hjerne (og evner) kan udvikles."

Grafikken på næste side beskriver de to mindset yderligere 📌



Kilde: Lederindsigt.dk og Carol Dweck i bogen "Du er hvad du tænker - den nye mindset-teori om vejen til succes".

Hvilket mindset har du? 😊

Hvis du vælger at have **et udviklende mindset**, så betyder det, at du:

- omfavner udfordringer
- fortsætter på trods af modgang
- ser anstrengelse som vejen til at mestre
- lærer af feedback (og udvalgt kritik)
- finder inspiration i andres succes

Og ja, det er træls, når man ikke score målet - eller jobbet.

Gu' er det så!

Men! Et skud ved siden af definerer ikke resten af kampen
- eller resten af din jobsøgning. 😊

Når du har sundet dig over skuffelsen, så kan du med fordel overveje, hvad du kan for at lære af din oplevelse

som gør, at du har endnu bedre chancer, næste gang du er til jobsamtale.

Never a failure. Always a lesson.

Hvis du lærer noget af din oplevelse, som kan få dig bare et skridt videre, så er det aldrig et tab for dig, at de valgte at gå videre med en anden kandidat.

Din mulighed og det rette job for dig skal nok komme, hvis du efter hvert forsøg lærer noget nyt om, hvordan du kommer tættere på dit mål.

Derfor vil følgende være en måde, du kan håndtere et afslag som en pro:

Spørg ind til feedback

Tag en kort meta-samtale med arbejdsgiveren efter afslaget og spørg ind til:

1. hvad de synes det gik godt til samtalen
2. hvilke forslag de har til forbedring til næste gang du skal til samtale
3. evt. har de forslag til konkrete ting du kan gøre for at kvalificere dig bedre til en lignende stilling, mens du søger job

Sig til dem at du altid er interesseret i at blive bedre og udvikle dig - og at du derfor vil sætte pris på en kort feedback.

Dette vil give et rigtig godt indtryk for de fleste arbejdsgivere.

Og det giver dig samtidig mulighed for den næste måde at håndtere et afslag som en pro:

👉 Spørg ind til andre muligheder internt

For et 'nej lige nu' er ikke et 'nej for evigt'.

Måske var den anden kandidat den rette til stillingen lige nu.

Men du kan sagtens være den rette til jobbet næste gang.

Jeg har mødt flere, der først fik afslag på et job, der 3-6 måneder senere er blevet ringet op af arbejdsgiveren:

“Der er en ny stilling ledig, som vil være PERFEKT til dig.”

Hvis samtalen gik godt - hvis du havde en god kemi med arbejdsgiveren - så har du udvidet dit netværk.

Spørg eventuelt om det vil være okay, hvis du connecter med dem på LinkedIn efter samtalen (hvis du har lyst).

Kort sagt, se jobsamtalen som et kaffemøde.

Det kan være, at din næste mulighed kommer gennem dem eller én i deres netværk.

Og hvem ved, om de måske arbejder et nyt sted om nogle år, som vil være det helt rette sted for dig? 😊😊

Så har du allerede en connection med dem - især hvis du holder kontakten via LinkedIn (som du kan lære mere om i [CA's Guide til at blive synlig og udvide sit netværk på LinkedIn](#)). 😊

Vil du vide mere?

Så se webinaret [Opdag dine kompetencer](#) og få inspiration til afklaring af dine styrker og kompetencer.

Psst! Webinaret 'Opdag dine kompetencer' er optaget, og der er indsat 'kapitler' i beskrivelsen til videoen, så du kan hoppe til det, der interesserer dig.

Og vil du nemt og hurtigt være klar til jobsamtalen?

Så kan du [downloade CA's model Klar til jobsamtalen](#), som du nemt kan udfylde og medbringe til samtalen!