

Rispondere usando il metodo STAR

Quando un intervistatore ti fa una domanda comportamentale (per sapere come hai reagito in passato in circostanze specifiche), puoi rispondere usando il metodo STAR. Questo acronimo sta per **Situation, Task, Action, Result** (situazione, compito, azione, risultato). È un modo di strutturare le risposte per renderle il più efficaci possibile, fornendo al contempo le informazioni rilevanti che l'intervistatore deve conoscere.

Per usare al meglio questa tecnica, rispondi in modo sincero e accurato, senza divagare. Fornisci soltanto i dettagli più pertinenti in modo da dare risposte concise: se vorrà maggiori informazioni, l'intervistatore ti farà altre domande.

Domanda di esempio:

Mi racconti di una situazione lavorativa in cui era particolarmente sotto pressione. Come ha gestito la situazione?

Risposta di esempio:

- » **S Situazione - Quali erano le circostanze? Qual era il problema?**
Nel mio precedente lavoro, un membro importante del team si è licenziato improvvisamente nel bel mezzo di un grande progetto. Sapevamo che non avremmo fatto in tempo ad assumere e a integrare un sostituto prima della scadenza del progetto, ma si trattava di un progetto importante per un grande cliente, e non volevamo perderlo.
- » **T Compito - Quale obiettivo voleva raggiungere?**
Il mio compito è stato quello di assumermi tutte le responsabilità di quella persona, oltre alle mie, per garantire che il progetto andasse a buon fine.
- » **A Azione - Che cos'ha fatto nello specifico per affrontare la situazione?**
Insieme al mio responsabile abbiamo deciso di mettere in secondo piano altri progetti a cui stavo lavorando, in modo da poter dedicare più tempo e attenzione a questo cliente, a cui ho dato la mia piena disponibilità. Infatti, talvolta mi è capitato di parlare con lui al telefono anche di sera, per assicurarmi che fosse completamente soddisfatto.
- » **R Risultato - Qual è stato il risultato? Che cos'ha imparato?**
Il progetto è stato completato nei tempi prestabiliti e con una buona qualità. Il cliente ne è stato talmente soddisfatto che ha deciso di firmare con noi un contratto ancora più importante.