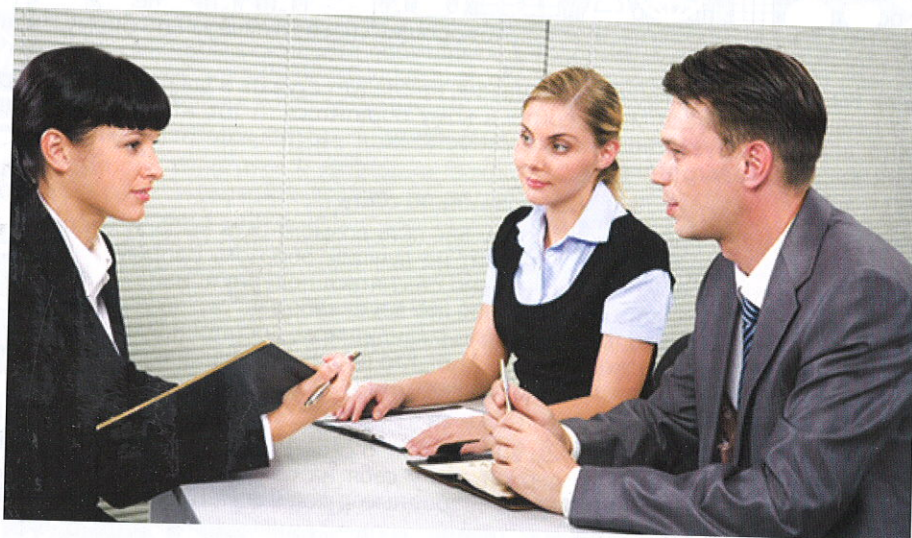




МИНИСТЕРСТВО ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ  
ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

## Секреты искусного соискателя



Некоторые считают, что достаточно быть хорошим специалистом, чтобы получить хорошую работу. Это одна из типичных ошибок. Не меньшее значение имеют предварительная подготовка и умение преподнести себя на собеседовании. В литературе уже много написано о том, как успешно пройти собеседование. Остановимся на моментах, которым уделяется меньше внимания, но которые, как правило, определяют исход интервью.

### **1. ПРАВИЛЬНО ВОЙТИ, ПРАВИЛЬНО СЕСТЬ, ПРАВИЛЬНО СМОТРЕТЬ, ПРАВИЛЬНО МОЛЧАТЬ**

На основе опроса менеджеров по персоналу было проведено ранжирование причин, по которым отказывают претендентам на получение работы. Думаете, на первом месте оказалось что-нибудь связанное с профессиональным опытом или квалификацией? Отнюдь нет! Причина номер один: "Жалкий внешний вид".

Внешний вид человека – это не только одежда, обувь или прическа. Человек может быть одет достаточно скромно, но держаться с достоинством и уверенно. И не будет иметь жалкого вида.

При подготовке к собеседованию и на самом собеседовании многие соискатели работы делают упор на содержание вопросов интервьюера и на содержание своих ответов. Но даже правильные ответы не дадут должного эффекта, если поведение соискателя по форме не является правильным.



### **Внешний вид**

Если Вы хотите достичь высот в искусстве самопрезентации, то есть смысл проштудировать специальный учебник (такие книги уже можно найти в продаже). Но, как минимум, нужно одеваться и выглядеть уместно. Универсальной одеждой является деловой костюм. Не должно быть экстравагантностей в цвете, в запахе (резкие духи), в косметике. Мужчине в этом проще.

### **Приход на интервью**

Лучше прийти несколько раньше, но не торопиться досрочно попасть к интервьюеру. Лучше побыть в офисе, присмотревшись к тому, как он выглядит и что в нем делается, если есть такая возможность (а она часто есть). Это хороший способ лучше узнать фирму, с которой Вы имеете дело.

Если Вы входите в служебное помещение, не следует стучать в дверь. Просто откройте нужную дверь, осмотритесь, и выберите, к кому обратиться. А тот, кто стучится в дверь, невольно демонстрирует свою неуверенность, хотя это обычно является следствием незнания правил делового этикета.

### **Как правильно сесть**

Иногда, когда Вам предлагают сесть, у Вас есть возможность выбора места, а иногда единственный предлагаемый Вам стул стоит не лучшим образом. Например, так, что Вы оказываетесь к интервьюеру боком. Не нужно стесняться повернуть или переставить стул, создавая удобное пространство общения. Тот, кто ведет себя так, уже закладывает в голову интервьюера мысль о том, что тот имеет дело с кандидатом, достаточно уверенным в себе, инициативным, с организаторской жилкой. А тот, кто пассивно удовлетворяется неудобным местом, уже начинает производить жалкое впечатление.

### **Поза**

Своей позой мы тоже формируем впечатление о себе. Иногда кандидат, пришедший с портфелем, папкой или сумочкой, держит это у себя на коленях. Лучше найти место и отложить свою сумку, освободив руки. Свободные руки могут пригодиться, когда Вы начинаете рассказывать и убеждать.

Поза должна быть достаточно открытой. Плохо, если руки все время соединены "в замок". Лучше, если они лежат на коленях или на столе (хотя бы одна рука). Старайтесь быть повернутым к интервьюеру, чтобы у него не возникло ощущение Вашей отстраненности.

Ноги лучше ставить прямо и уверенно, не скрещивая под стулом. Поза "нога на ногу" некоторым интервьюерам не нравится, будьте осторожны. В какой-то мере можно "зеркалить" позу интервьюера. Если он положил ногу на ногу, то и Вам, скорее всего, можно это сделать, если для Вас привычна эта поза.

### **Зрительный контакт**

Некоторые придерживаются ошибочного мнения, что смотреть в глаза собеседнику неприлично. А некоторые просто не задумываются об этом. И во время собеседования слишком часто смотрят в потолок или в сторону, а не на интервьюера. Это одна из распространенных ошибок.

Информация передается от человека к человеку не только словами, но интонацией, позой, жестами, мимикой. Когда Вы внимательно смотрите на говорящего интервьюера, Вы включаете все каналы восприятия информации. Вы лучше поймете его. И произведете впечатление заинтересованного человека, уверенного в своих силах. А отведенный в сторону взгляд это не только потеря информации, но и элемент жалкого внешнего вида.

Также очень важно смотреть на интервьюера, когда Вы говорите. Ваша речь становится более убедительной. Наблюдая за выражением лица, позой и движениями слушающего Вас



человека, Вы легче можете понять, как он воспринимает Ваши слова. И при необходимости скорректировать свой ответ или рассказ. Если Вы хотите научиться лучше понимать то, что человек выражает без слов, почитайте, например, прекрасную книгу А. Пиза "Язык тела".

#### **Жестикуляция**

Трудно убедительно говорить, если Ваши руки связаны. Но многие сами себя связывают, соединив, например, руки "в замок" или прилепив их к коленям. Умеренная и правильная жестикуляция делает Вашу речь более убедительной. Интересно, что жестикуляция тесно связана со зрительным контактом. Тот, кто не смотрит на собеседника, обычно не делает никаких полезных жестов. Но чаще позволяет себе "сорные" движения. Например, крутит в руках авторучку или теребит что-нибудь. "Сорные" жесты обычно, причем часто неосознанно, воспринимаются как признаки волнения и неуверенности кандидата.

#### **Паузы**

Тот, кто хочет хорошо и убедительно говорить, должен уметь держать паузы. Например, высказав одну или несколько мыслей, остановиться. И внимательно посмотреть на собеседника, как бы ожидая от него обратной связи. Часто при этом может быть получена информация, позволяющая точнее построить дальнейший ответ или рассказ. А вот если Вы замолчали и смотрите в сторону или в пол, у собеседника может возникнуть мысль, что Вам нечего больше сказать. Так что правильная пауза должна сопровождаться правильной позой, правильным взглядом и правильным выражением лица.

Иногда интервьюер может паузой испытывать претендента на работу. Интервьюер задал вопрос, Вы ответили. Интервьюер молчит. Создается стрессовая ситуация. Тот, кто не выдерживает стресса, часто пытается что-то добавить, хотя на вопрос он уже ответил. Такое "дополнение" очень часто работает против кандидата. Нужно уметь выдерживать паузы, демонстрируя своим внешним видом спокойствие, внимание и готовность к продолжению беседы.

#### **Мимика**

Работодатель скорее пригласит на работу благополучного победителя. Если Вы улыбаетесь, то у Вас больше шансов показаться именно таким человеком. А если Вы говорите все время со скучным или напряженным выражением лица, то у Вас меньше шансов произвести позитивное впечатление. Но, разумеется, все хорошо в меру. Не следует улыбаться непрерывно, это тоже плохо. Если же улыбка приходит на Ваше лицо достаточно частым гостем, в том числе в паузах, которые Вы делаете после Ваших ответов, это обычно воспринимается хорошо.

## **2. СТРЕССОВОЕ ИНТЕРВЬЮ. КАК НЕ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ ПРОВОКАЦИИ НА СОБЕСЕДОВАНИИ.**

Сегодня такой нетрадиционный метод оценки кандидатов, как провокация на собеседовании, берут на вооружение все больше специалистов рекрутинговых компаний и служб по работе с персоналом. Провокация - прием, используемый работодателем, который позволяет понять, как Вы поведете себя в нестандартной и стрессовой ситуации. Рассмотрим наиболее провокационные приемы.

#### **Неконкретный вопрос**

Опытный интервьюер задает часто неконкретные вопросы весьма сознательно, чтобы посмотреть, как Вы выйдете из положения. Или чтобы выудить из Вас какую-то информацию, о которой Вы, может быть, и не хотели бы говорить.

Столкнувшись с таким вопросом, лучше всего попытаться его конкретизировать. Например: "Если Вы не возражаете, я расскажу о..." И сделайте паузу. Если интервьюер промолчит, говорите о том, что назвали. А иногда интервьюер в ответ на Ваши слова уточняет и конкретизирует вопрос. В любом случае эффект достигнут. Тех же целей достигает



классический вопрос на понимание: "Правильно ли я понял, что для Вас может представлять интерес информация о..."

#### **Активное слушание**

В эту ловушку особенно часто попадают соискатели, которые любят поговорить. Задав вопрос, интервьюер демонстрирует свою большую заинтересованность в Вашем рассказе. Смотрит на Вас внимательно, подбадривает, кивает.

Бывают случаи, когда соискатели говорят без перерыва 8-10 минут. Это уже почти приговор. Причем часто в таких случаях соискатель затрудняется правильно сформулировать вопрос, который ему был задан. И извиняется за то, что увлекся. Но серьезная ошибка уже замечена.

Как быть? Старайтесь ответ даже на самый сложный вопрос уложить в одну-две минуты. Можно, например, дать в своем ответе ключевые моменты и сказать о Вашей готовности ответить подробнее, если требуется.

#### **Побуждение к откровенности**

Искусный интервьюер может демонстрировать свое весьма дружелюбное отношение к Вам и побуждать к откровенности. Это тоже одна из ловушек. Следите за собой, держитесь приветливо, но старайтесь не говорить лишнего. Даже если интервьюер вызывает у Вас большую симпатию.

#### **Непонимание**

Вы поняли вопрос и, как Вам кажется, хорошо на него ответили. А интервьюер говорит, что не понял. Вы еще раз отвечаете, а он опять говорит, что не понял. На самом деле он может таким приемом испытывать Вас на стрессоустойчивость. И действительно, оказавшись в подобной ситуации, кто-то из кандидатов может просто растеряться. А кто-то раздражается и начинает вести себя агрессивно. И то, и другое плохо.

Правильнее не терять самообладание и спокойно уточнить, что именно "не понял" интервьюер и терпеливо объяснить еще раз.

#### **Чистой воды провокация**

Например, Вы рассказываете о своем опыте выполнения каких-то работ. А интервьюер, внимательно выслушав, вдруг говорит: "Значит, Вы этим практически не занимались, я правильно понял?" На такую провокацию не нужно отвечать пространно. Лучше спокойно ответить: "Нет, не правильно. Я занимался этим достаточно много и серьезно". И спокойно испытывать самого интервьюера паузой (смотрите выше). Особенно хорошо, если в этот момент Вы своим лицом, позой и движением (вернее их отсутствием) демонстрируете доброжелательность и уверенность в себе.

### **3. РАССМОТРИМ НЕСКОЛЬКО ТИПИЧНЫХ ВОПРОСОВ, ЗАДАВАЕМЫХ НА СОБЕСЕДОВАНИИ**

Овладеть искусством самопрезентации и умением выгодно представить себя на собеседовании можно через предварительную отработку ответов на ожидаемые вопросы. Те, кто побывал на собеседованиях в разных местах, знают, как много встречается стандартных вопросов.

#### **Расскажите о себе**

Недопустим ответ: "В резюме все написано". Отвечая, не рассказывайте пространную автобиографию. Лучше сказать коротко об образовании, а потом описать опыт работы. Это хорошая возможность показать свои сильные стороны в профессиональном плане.



### **Почему Вы готовы рассматривать предложение о новой работе?**

Главное – это не показать себя бедствующим человеком. Если у Вас сейчас есть работа, обязательно скажите о ней что-нибудь хорошее. И после этого назовите какой-то момент (или отдельные моменты), который Вас не устраивает. Критикуя компанию, в которой Вы работали или работаете, нужно быть крайне осторожным и деликатным. Если Вы плохо отзываетесь о прежних работодателях и установленных ими порядках, потенциальному работодателю это почти всегда не нравится. Ведь через какое-то время Вы и о нем можете сказать что-то подобное, если он Вас возьмет на работу.

### **Что Вы считаете своими важнейшими достижениями?**

Даже если это не указывается в вопросе, говорить следует о профессиональных достижениях. Некоторых смущает необходимость говорить о своих достижениях, хвалить себя. Не смущайтесь, это вполне обычная для собеседования ситуация. Более того, если Вас не спросят о достижениях, постарайтесь найти возможность рассказать о них.

### **Были ли у Вас промахи или неудачи по работе?**

Этот вопрос относится к категории “закрытых” вопросов, на него можно ответить коротко: “Да, были”. И спокойно держать паузу. Скорее всего, интервьюер попросит привести примеры. Они должны быть у Вас заранее подготовлены. Не обязательно в качестве примеров давать свои самые большие промахи. Главное, чтобы, назвав свое упущение, Вы могли показать, как Вы сами его исправили и избавили компанию от неприятностей

### **Какие у Вас есть вопросы?**

Нужно иметь в запасе хорошие вопросы. Нельзя сказать: “Спасибо, мне все ясно”. Хорошие вопросы – это вопросы о задачах, которые нужно решить, о том, как сейчас ведется дело, какие, например, есть технические, информационные и прочие ресурсы для успешного выполнения работы. Вопросы продолжительности рабочего дня, оплаты, льгот и т.п. нужно стараться не обсуждать до тех пор, пока Вам в явном или неявном виде не сделают предложение о работе.

### **Что Вам нравилось на последней работе?**

Ваш ответ на вопрос “Что нравилось (нравится) ...” может дать умелому интервьюеру информацию для оценки Вас как кандидата сразу по нескольким направлениям.

Во-первых, в ответе нужно показать, что Вам нравится дело, которым Вы занимаетесь. Во-вторых, желательно сказать, что-то хорошее о компании, в которой Вы работали (работаете). В-третьих, желательно обозначить свою способность устанавливать добрые отношения с людьми и заинтересованность в таких отношениях.

Вы должны быть готовы к провокационному вопросу интервьюера: “Если все так хорошо, то почему же Вы ушли (готовы уйти)?” Это как раз тот случай, когда хороший ответ должен готовиться и репетироваться еще до прихода на собеседование.

Например, на вопрос “Что нравится...” продавец отвечает: “В первую очередь, сам характер работы. Я люблю и умею продавать. Мне кажется, я в этом профессионал. Атмосфера в коллективе мне еще нравится. Сложилась хорошие отношения с коллегами”.

### **Что Вам не нравится в вашей работе?**

Ответ на этот вопрос должен хорошо корреспондироваться с Вашим ответом на вопрос о причинах готовности переменить работу. Объяснения, по сути, должны быть одни и те же. Из того, что Вам не нравится, должны вытекать причины перемены работы.

## **4. КАК ОЦЕНИТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ СОБЕСЕДОВАНИЯ**

Пройдя собеседование с работодателем или его представителем, соискатель может иметь различные результаты:



1. предложение выйти на работу
2. установление отношений (знакомство) с работодателем, которые могут пригодиться в будущем
3. получение консультации, которая может пригодиться в дальнейших поисках работы
4. тренинг прохождения собеседования, получение новых знаний и отработка навыков, которые могут пригодиться в будущем.

Старайтесь получать максимум результатов от каждого собеседования даже в тех случаях, когда получаете отказ или просто понимаете, что работу Вам скорее всего не предложат.

#### **Работа или отказ**

Типичной ошибкой многих соискателей является пассивность в выяснении результатов собеседования. Искусный соискатель этим не удовлетворяется. И, например, говорит: "Спасибо, хорошо. Но я был бы Вам очень признателен, если бы Вы прокомментировали, насколько, на Ваш взгляд, я подхожу как кандидат на вакансию, о которой мы говорили".

Также целесообразно уточнить, когда ожидать звонка. И, сославшись на то, что Вас в это время будет трудно застать, договориться о том, что Вы можете сами позвонить интервьюеру.

Не всякому интервьюеру такая настойчивость будет приятна. Но в большинстве случаев она сработает в Вашу пользу. Вы не только получите дополнительную информацию для правильной оценки результатов собеседования, но заработаете дополнительные очки, показав себя конкретным и деловым человеком.

#### **Полезные контакты**

Вы можете поинтересоваться у интервьюера, нет ли сейчас и не ожидается ли в будущем вакансии, для которой Вы были бы подходящим кандидатом. И не может ли интервьюер порекомендовать Вам какое-то другое место, где сейчас есть потребность в таком специалисте как Вы.

Вести этот разговор нужно очень приветливо и доброжелательно, чтобы лучше запомнили как приятного и интересного специалиста.

#### **Консультация**

Используйте интервьюеров в качестве бесплатных консультантов. Не нужно стесняться попросить в конце собеседования советов по улучшению резюме.

Можно задавать и другие вопросы. Например, спросить, что Вы могли бы изменить и улучшить в том, как Вы держитесь на собеседовании и отвечаете на вопросы.

Можно попросить совета о том, как Вам лучше продолжить поиск работы. Или поинтересоваться оценкой обоснованности Ваших зарплатных ожиданий.

В большинстве случаев, задавая вопросы, Вы ничего не потеряете, а только выгадаете.

#### **Тренинг**

Соискателям, не искушенным в поиске работы и самопрезентации на собеседовании, рекомендуется ходить на собеседования даже тогда, когда предложение не кажется достаточно привлекательным. Ходить, чтобы потренироваться. При этом важно правильно настроиться, чтобы возможные неудачи не воспринимались как психологические травмы. Рекомендуется вести записи по итогам собеседований. Фиксировать, какие вопросы Вам задавались. Оценивать и анализировать свои ответы. И на этой основе отрабатывать ответы, которые Вы дадите, если подобные вопросы будут Вам заданы на последующих собеседованиях. Тогда каждое собеседование будет для Вас полезным тренингом. И Вы постепенно будете превращаться в искусного соискателя.