

Подготовка к собеседованию. Основы самопрезентации.

Многие из нас больше всего боятся именно собеседования при приеме на работу. И совершенно напрасно. Ведь собеседование — это наилучший способ продемонстрировать работодателю свои лучшие качества. Собеседование куда более гибкая форма проверки работника, чем, например, анкетирование или тестирование. Необходимо использовать эту гибкость с пользой для себя.

Тем не менее, страх перед собеседованием характерен для большинства кандидатов. Причины понятны. Ведь чаще всего мы боимся именно неизвестности — а что нас там ждет за этой ужасной дверью? Утверждаю: ничего страшного! В большинстве случаев Вас там будет ждать вежливый и приветливый человек, который всего лишь захочет узнать о Вашей способности выполнять конкретную работу. И ничего более!

Если Вы испытываете тревогу перед началом интервью, попытайтесь привести себя в более-менее устойчивое равновесие. Вам это крайне необходимо, чтобы сохранить силы и нервы. Страх ни в коем случае не должен стать угнетающим. Ведь постоянная тревога вносит в нашу жизнь различного рода ограничения, вызывает чувство подавленности, разрушает веру в себя. И потом, не являться же перед светлыми очами работодателя мрачным, ни во что не верящим страдальцем. Вряд ли Вы тогда кого-либо заинтересуете.

Еще помните о том, что отношение к Вам интервьюера вовсе не сводится к позиции: «Давайте-ка узнаем, в чем этот лопух некомпетентен?» Скорее он будет стремиться к тому, чтобы выяснить: «А вдруг это действительно тот человек, который нам нужен?»

И еще один совет: не относитесь слишком серьезно к возможным неудачам. Они неизбежны. Воспринимайте их как данность. Помните, что среднестатистическое соотношение неудачных и удачных собеседований составляет 20 к 1 (под удачным понимается такое собеседование, после которого Вам предложат работу). К этому нужно относиться абсолютно нормально. Подготовьте себя к тому, что из 20 посещенных Вами интервью будет только одно удачное. И чем быстрее Вы наберете 20 отказов, тем скорее Вы доберетесь до своего успеха. «Дорогу осилит идущий», — говорили древние.

Один из лучших способов снизить волнение — хорошенько подготовиться к собеседованию. Разузнайте подробнее о компании, в которую собираетесь устраиваться. Проведите пару тренировочных занятий с друзьями. Пускай они сыграют роль злых и хищных работодателей. Заранее подготовьте ответы на наиболее вероятные вопросы.

Советы вроде бы простые и банальные. Однако мой опыт свидетельствует: очень многие кандидаты напрочь забывают старую истину, что лучший экспромт — это заранее подготовленный экспромт. Собираясь на собеседование, они часто рассчитывают на извечное российское «авось». Мол, повезет — очень хорошо, не повезет — пошли они все... В то же время

список вопросов, наиболее часто встречающихся на собеседовании, не так велик. Совсем не трудно заранее подготовить ответы на них, чтобы во время интервью чувствовать себя спокойно и уверенно.

Вопросы, которые Вы встретите в каждом интервью:

- Расскажите немного о себе.
- Как Вы могли бы описать самого себя?
- Расскажите о Вашем последнем месте работы.
- Расскажите о Вашем бывшем начальнике.
- Причина увольнения с предыдущего места работы.
- Что Вы знаете о нашей компании?
- Что Вас привлекает в нашей компании?
- Почему Вы хотите работать именно у нас?
- Какое отношение Ваше образование или трудовой опыт имеют к данной работе?
- Чем Вы сможете быть полезны нашей фирме?
- Каковы Ваши сильные стороны?
- В чем заключаются Ваши главные недостатки?
- Какого типа работу Вы больше всего любите (не любите) выполнять?
- Что Вам нравилось больше всего, а что меньше всего на Вашей прежней работе?
- Какова была Ваша самая серьезная ошибка на прежней работе?
- Каковы Ваши интересы вне работы?
- Каковы Ваши цели в жизни?
- Как Вы планируете их достичь?
- Что бы Вы хотели изменить в своем прошлом?
- На какое жалование Вы рассчитываете?
- Что Вы будете делать, если... (далее обычно следует описание какой-либо критической ситуации из Вашей деятельности)?

Иногда Вы можете столкнуться с неожиданными и внешне безобидными вопросами, например «Что Вы делали вчера вечером?» Таким образом, возможно, хотят узнать Ваш стиль жизни и как Вы проводите свое время.

Есть категория особо хитрых интервьюеров. Они хорошо знают, что подготовленные и опытные кандидаты, прошедшие не одно собеседование, всегда имеют домашние заготовки на наиболее типичные вопросы. Поэтому они не спросят Вас в лоб, например, «Почему Вы ушли с Вашей предыдущей работы?», а предпочтут обходной маневр:

«Что должно измениться на Вашем прежнем рабочем месте, чтобы Вы согласились туда вернуться?»

Такой вопрос позволяет выяснить истинные, а не декларируемые причины Вашего ухода с предыдущей должности. Вы должны подготовиться и к подобным ловушкам.

Важно, чтобы стратегия всех Ваших ответов была как можно более сконцентрирована на самой работе, которую Вы ищете, и на Ваших возможностях справиться с нею, и тогда неважно, с какими вопросами Вам придется столкнуться на собеседовании. Но отвечая на них, старайтесь не приукрашивать чересчур своих достоинств, разглагольствуя в хвастливой манере, какой Вы прекрасный работник. Важно соблюсти меру.

Если Вас спрашивают о Ваших сильных сторонах, говорите о том, что имеет непосредственное отношение к предполагаемой работе. Если спрашивают о слабостях, упоминайте только те недостатки, которые являются продолжением Ваших достоинств, опять же связанных с работой (например, Вы привыкли уж слишком усердно работать, Вас беспокоит, что Вы уж очень много внимания уделяете деталям в процессе работы и т.п.)

Если Вас спрашивают о том, с чем Вам не удавалось справиться в прошлом, или о какой-то особо неприятном эпизоде Вашей биографии (увольнение, судимость, неудачи в учебе), будьте готовы показать, какой урок Вы из всего этого извлекли. Расскажите, что этот урок вам пошел в прок, что Вы научились преодолевать преграды на своем пути и собственные недостатки, что сегодня Вы чувствуете себя готовым к более сложной работе.

При подготовке ответов обязательно обратите внимание на манеру своей речи. Вы должны говорить спокойно и уверенно — как опытный специалист, знающий себе цену. Нерешительного человека можно узнать по его неуверенным высказываниям, избыточными эвфемизмами, «смягчающими» речь: «достичь определенных успехов» вместо «стал лидером», «не очень рад» вместо «разозлился» и т.д. Создают впечатление неуверенности и т.н. квалификаторы — «как бы», «всего лишь», «немного», «судя по всему». О говорящем так кандидате создается впечатление как о слабом человеке, непригодном для серьезной и ответственной работы.

Понижают впечатление также самоуничижительные высказывания типа «я не оратор», «я еще малоопытный специалист», «я — человек новый».

Если хотите, проверьте себя на предмет того, как Вы умеете преподносить себя. Запишите свою «самопрезентацию» на магнитофон, а затем прослушайте запись. Я всегда так делаю, например, во время проведения обучающих семинаров. Обычно даже самые сильные топ-менеджеры при прослушивании своих самопрезентаций досадливо морщат лоб. А что уж говорить о нас, простых смертных? При необходимости подкорректируйте свою речь в сторону большей решительности и определенности.

До сих пор мы рассматривали только вопросы работодателя. Но любое собеседование — это всегда диалог. Не бойтесь задавать вопросы своему интервьюеру. Во-первых, Вам действительно нужно побольше узнать о характере предстоящей работы, если Вы хотите ее получить. Во-вторых, правильно сформулированные вопросы свидетельствуют о Вашей

компетентности и демонстрируют Вашу заинтересованность в получении рабочего места. Постарайтесь задать вопросы, которые бы говорили в пользу Вашего найма. Подумайте заранее о них. Вот несколько вопросов, которые разумно задать тому, кто будет проводить собеседование с Вами.

- Как будет примерно выглядеть мой рабочий день?
- Кому я непосредственно буду подчиняться? Могу ли я с ним встретиться?
- Будет ли кто-то в подчинении у меня? Можно ли мне с ними встретиться?
- Почему это место оставил прежний работник?
- Насколько важна эта работа для фирмы?
- В чем заключается главная проблема этой работы?
- Какие имеются возможности для служебного и профессионального роста?

Внимательно выслушайте ответы собеседника, а затем обязательно упомяните о чем-нибудь из Вашего профессионального или жизненного опыта, что имеет к этому непосредственное отношение.

Возможно, Вы обратили внимание, что вопросы о заработной плате не включены в указанный выше перечень. Помните роман «Мастер и Маргарита» Михаила Булгакова? — «Никогда ничего у них не проси. У тех, кто сильнее тебя. Сами все предложат и сами все дадут...». Если Вы заинтересуете работодателя, он сам захочет обсудить с Вами вопрос оплаты. В центре Ваших вопросов и ответов должно быть то, что Вы можете сделать для фирмы, а не то, сколько Вам будут платить.

Естественно, не нужно стремиться на собеседовании все эти вопросы задать любой ценой, перебивая интервьюера на полуслове: «Вы закончили? А то я тоже хочу кое-что спросить...». Особенно, если Вас об этом не просят. Иногда интервьюеры сами предлагают кандидатам задавать вопросы: «Что бы Вы хотели узнать еще?». Если этого не произошло, лучше всего задавать свои вопросы перед непосредственным окончанием интервью, приблизительно так: «Прежде чем закончить нашу беседу, могу ли я задать несколько важных для меня вопросов по поводу предлагаемой работы? Я так же хотел бы более подробно рассказать о предыдущем опыте...». Не забудьте поблагодарить собеседника за предоставленную информацию.

Несколько советов по самопрезентации.

1. Ключом к превращению предложений, которые просто описывают деятельность, в предложения, которые создают впечатление о конкретных достижениях, является **правильный выбор глаголов**. Существует форма глагола, вызывающая у слушателя представление о вполне реальных результатах. Например, *выполнил, разработал, увеличил, инициировал, создал, сделал* и т.п. Это глаголы совершенного вида. Другие же глаголы и словосочетания с глаголами являются более неопределенными по отношению к результату деятельности. Такие глаголы, как *работал, отвечал, участвовал*, дают представление скорее о выполняемых функциях, чем о достигнутых результатах. Такие глаголы являются глаголами несовершенного вида. Использование совершенных глаголов позволяет

кандидату создавать иллюзию конкретных успехов при выполнении какой-либо работы.

2. Интервьюеры, имеющие хорошую психологическую подготовку, будут стремиться выяснить Ваш **локус контроля**. Лocus контроля бывает внешним и внутренним. Человек с внешним локусом контроля склонен приписывать ответственность за результаты своей деятельности внешним силам, человек с внутренним — собственным способностям и усилиям. На практике locus проверяется такими вопросами: «Как вы планируете свою работу?», «По каким признакам Вы оцениваете качество выполненной работы? и т.п. Специалист со внутренним локусом обычно отвечает: «Я приду, проверю, изучу и т. д.». Он всегда указывает, что он лично спланировал, с кем договорился, чего не принял во внимание и т. д. То есть всегда присутствуют местоимение «Я» и активный глагол «делаю». А человек с внешним локусом будет рассуждать о влиянии тех или иных факторов на результат работы. Оценку своей деятельности он будет искать во внешних проявлениях (погода испортилась, поставщики товар вовремя не завезли и т.п.). Соискатель с ярко выраженной внутренним локусом — отличный управленец. Он способен брать на себя ответственность за свои действия, сам может ставить себе задачи и выполнять их. А кандидат с внутренним локусом, наоборот — является хорошим исполнителем. Он не может работать длительное время в условиях постоянной нестабильности. Зато он может быть блестящим аналитиком, экспертом. Но на руководящую должность, которая требует быстрых конкретных решений и действий, такого специалиста не возьмут. В зависимости от должности, на которую Вы претендуете, во время собеседования обязательно анализируйте и корректируйте свою речь в соответствии с вышеизложенными принципами.

3. Создает впечатление уверенности в себе и **правильная осанка**, которая делает любого человека стройнее. Наоборот, плохая осанка производит впечатление расхлябанности, несобранности и неуверенности. Чтобы создать о себе благоприятное впечатление, осанка должна быть не одеревенелая, а легкая, пружинистая и всегда прямая. Голова при этом слегка приподнята, плечи расправлены. Старайтесь всегда стоять и сидеть прямо.

4. Здороваясь, нужно непременно внимательно посмотреть в глаза человеку. Чем более персонифицировано, чем менее избито приветствие, тем лучше оно воспринимается. В частности, никогда не стоит упускать возможности лишний раз назвать человека по имени. Помните, что по рукопожатию складывается первое впечатление о человеке. Слишком короткое с очень сухой ладонью свидетельствует о безразличии. Слишком влажная ладонь указывает на нервозность, сильное волнение. Сопровождающееся широкой улыбкой рукопожатие, чуть более продолжительное, чем обычно, — проявление дружеского расположения. Однако чрезмерное задерживание руки партнера в своей воспринимается как назойливость.

5. В деловых разговорах вообще и на собеседовании в частности следует избегать использовать американизмы типа «вау», «о`кей», «йес»,

«ноу проблем» и т.д. В России многим деловым людям эта привычка не нравится, они видят в этом низкопоклонство перед Америкой. Кстати, отдельные слова из другого языка обычно употребляют люди, плохо говорящие на нем. Те, кто в совершенстве знает иностранный язык (переводчики, топ-менеджеры, дипломаты и т.д.), никогда не вставляют слова из одного языка в другой. Поэтому наличие (отсутствие) иностранных слов-паразитов свидетельствует об уровне деловой культуры и степени владения иностранным языком.

Будем считать, что Вы уже знаете, как произвести благоприятное впечатление. Что дальше? А дальше начинается непосредственное собеседование.