

## 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 человек некомпетент?» 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 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. Пусть 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 — ну что теперь. 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?»

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, 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.

#### **Техники самоподачи.**

Теперь рассмотрим, как влияют различные факторы на создание образа делового человека, из чего состоит умение «подать себя».

Психологические эксперименты показали, что 50% устойчивого мнения о человеке формируется в течение первой минуты общения.

Изучение бесед при приеме на работу несколько дополнило этот вывод.

Так, установлено, что как бы долго не длилась беседа, положительное или отрицательное мнение о кандидате складывается в течение первых 3-4 минут разговора. После этого интервьюер задает вопросы в зависимости от сложившегося мнения: при положительном — позволяющие человеку раскрыться с лучшей стороны, при отрицательном — «на засыпку». То есть интервьюер сознательно или неосознанно создает условия, чтобы его первоначальное мнение было подкреплено последующими фактами. Все это свидетельствует об исключительной важности благоприятного первого впечатления.

На создание впечатления о Вас влияют не только Ваши слова, но и то, как Вы их произносите. Многие кандидаты даже не

догадываются, как много информации о них можно узнать по невербальным сигналам: мимике, позе, движениям конечностей. По манере поведения специалист может выяснить очень много о Вашей личности и о Вашей приспособленности к жизни.

При подготовке к интервью психолог Элери Сэмпсон советует **проверить собственный язык тела**. Внимательно проанализируйте следующие особенности своего поведения:

- Как Вы используете свою улыбку?
- Стоите (или сидите) ли Вы прямо?

- Есть ли у Вас зрительный контакт с собеседником?
- Не выглядите ли Вы нервным?
- Как Вы используете свои руки?
- Как Вы входите в комнату?
- Является ли Ваше рукопожатие сильным и деловым?
- Стоите ли Вы слишком близко или слишком далеко к людям, когда говорите с ними?
  - Дотрагиваетесь ли Вы к человеку, когда говорите с ним?

А теперь ознакомьтесь с перечнем отрицательных и положительных сигналов, влияющих на формирование впечатления о Вас.

### **Положительные сигналы**

1. Сидите (стоите) прямо, немного подавшись вперед, с выражением настоящего интереса.
2. Во время разговора спокойно и уверенно смотрите на говорящего.
3. Фиксируете на бумаге ключевые моменты беседы.
4. Когда Вы слушаете, у Вас имеет место «открытая поза»: руки на столе, ладони вытянуты вперед.
5. Используете «открытые жесты»: руки открыты или подняты вверх, словно Вы растолковываете какую-то мысль своим коллегам.
6. Улыбаетесь и шутите, чтобы снизить напряжение.

### **Отрицательные сигналы.**

1. Ерзаете на стуле.
2. Смотрите не на говорящего, а разглядываете потолок или вывески за окном.
3. Чертите бессмысленные линии.
4. Отворачиваетесь от собеседника и избегаете встречаться с ним взглядом.
5. Скрещиваете руки на груди и закладываете ногу за ногу (защитная поза).
6. Используете закрытые, угрожающие жесты, например, машете указательным пальцем, чтобы отстоять свое мнение.
7. Сидите с безучастным видом, ворчите или скептически ухмыляетесь.