

# Подготовка к собеседованию

Основы самопрезентации

# 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.

# 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.

# И еще один совет:

- не относитесь слишком серьезно к возможным неудачам. Они неизбежны.
- 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 злобных и хищных работодателей.
- Заранее подготовьте ответы на наиболее вероятные вопросы.

# 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?

# Вопросы которые Вы встретите в каждом интервью:

- 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?» 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, изобилующими 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.
- Обычно даже самые сильные топ-менеджеры при прослушивании своих самопрезентаций досадливо морщат лоб. При необходимости подкорректируйте свою речь в сторону большей решительности и определенности.

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.



# 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 психологи советуют **проверить собственный язык тела.**

# Внимательно проанализируйте 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?

# Положительные сигналы

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

# Отрицательные сигналы

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

# Надо ли объяснять очевидную вещь,

- что выбор одежды должен соответствовать ситуации. Ведь всем известно, что по одежке встречают. По ней же (вопреки известной поговорке) часто и провожают.
- Это значит, что не стоит являться на собеседование в солидный банк, будучи облаченным в мятые джинсы и с серьгой в ухе.
- Точно такое же недоумение вызовет человек в дорогом респектабельном костюме, пришедший устраиваться разнорабочим на стройку.

# «Корпоративная культура»

- Она выражается, в частности, и в том, что служащие банка и, например, танцоры ночного стрип-бара одеваются совершенно по-разному.
- Если стиль Вашей одежды не будет соответствовать принятому в данной организации, Вы моментально будете классифицированы как «чужак», не соответствующий нормам корпоративного поведения и не разделяющий их ценности. А чужак всегда потенциально опасен.
- Дело в том, что деление на «свой-чужой» очень глубоко сидит в людях.
- Недаром на языке многих туземных племен и сегодня понятия «чужой» и «враг» обозначаются одним и тем же словом. Поэтому постарайтесь максимально соответствовать корпоративному стилю, который принят в данной организации.

# Если материальное положение

- не позволяет Вам выглядеть так, как хотелось бы, не огорчайтесь. Сделайте основную ставку на скромность и опрятность. Это приветствуется абсолютным большинством работодателей. Аккуратность в одежде у них очень часто ассоциируется с опрятностью в делах. (Это далеко не всегда соответствует действительности, но разуберять их в этом мы пока не будем:)



# Многие кандидаты полагают,

- что дорогая и стильная одежда придаст им на собеседовании дополнительный «вес» и внушительность.
- Это не совсем так. Независимо от того, что на Вас надето, опытному интервьюеру обычно требуется менее десяти вопросов, чтобы определить Ваш реальный социальный статус, приблизительный уровень доходов, образование.
- По акцентам и манере речи опытный специалист моментально распознает не только национально-географическое происхождение, но и вещи более интимные — семейное положение, сексуальные предпочтения, хронические болезни.

# Отдельные детали во внешнем облике человека

- могут значительно воздействовать на формирование первого впечатления. Так, длинные волосы у мужчин наделяют их обладателя в глазах окружающих некой интеллигентностью, склонностью к умственному труду. Наоборот, короткая стрижка наводит на мысли о спортивных занятиях. Стрижка «под бокс» однозначно причисляет ее обладателя к «братве».

# Человек, носящий очки,

- окружающим представляется более интеллигентным, трудолюбивым, надежным и в то же время в меньшей степени наделенным чувством юмора, чем он же, но без очков.
- Положительное воздействие очков широко используется в деловом мире, где многие деловые люди носят очки без диоптрий (и без затемнения) только для того, чтобы произвести лучшее впечатление.

# На собеседовании

- часто встречаются кандидаты (и мужчины и женщины), носящие перстни. Если перстень очень дорогой — это может быть расценено как высокомерное желание превзойти окружающих. Если не очень дорогой — указывает на тщеславие, но ограниченность финансовых возможностей обладателя. И то и другое отрицательно влияет на имидж кандидата.
- Поэтому в цивилизованном бизнесе давно действует следующее правило: из украшений рекомендуется только обручальное кольцо.