

Собеседование при устройстве на работу

К собеседованию можно относиться по-разному - как к экзамену, как к единственному в жизни шансу, как к смотру талантов. Но, безусловно, наибольший успех соискателю принесет позиция переговоров. «Самый важный товар, который вам когда-либо придется продавать,- это вы сами...», - пишет Ларри Кинг в книге «Как разговаривать с кем угодно, когда угодно и где угодно».

Чтобы преуспеть, сегодня необходимо обладать не только знаниями и профессиональными навыками, но и умением выстраивать взаимоотношения, занимать выгодную для себя позицию и правильно вести переговоры. Во время собеседования ваша задача - убедить рекрутера, что, принимая вас на работу, компания получает большую выгоду, нежели вы.

Возьмите на заметку несколько эффективных приемов по ведению переговоров:

- Никогда не показывайте своей нужды. Научитесь отличать «хочу» от «нуждаюсь». Хотеть - это очень хорошо, это то, что дает вам толчок к действию. Нуждаться - значит показывать свою слабость. Одно из самых распространенных проявлений нужды - боязнь отказа. Как только вы перестанете бояться отказа, вам перестанут отказывать.
- Не пытайтесь влиять на то, что от вас не зависит. Лучше сконцентрируйтесь на том, что реально зависит от вас. Вы не можете контролировать результат, но процесс полностью в вашей власти. Сосредоточьтесь на своем поведении и действиях.
- Учитесь задавать вопросы. Они должны быть уместными, хорошо сформулированными. В вопросах должно быть заключено то, что вас действительно интересует. Сконцентрируйтесь на ответе. Не стоит задавать вопрос просто ради вопроса.
- Внимательно слушать собеседника и наблюдать за ним. Интонация, слова, мимика, взгляд, поза интервьюера многое скажут вам о его настроении и отношении к вам. Вовремя заметив какие-то вещи, вы сможете переломить негативное отношение, изменить ошибочные выводы или закрепить позитивное отношение к вам.
- Освободите свое сознание от любых ожиданий и предположений. Помните пословицу о дележе шкуры убитого медведя? Как позитивные, так и негативные ожидания убивают в вас хладнокровного переговорщика.
- Верьте в себя и в свои таланты. Если вы сами не верите в свою ценность, то и никто не поверит, даже если у вас особый дар к тому, чем вы занимаетесь.
- Придерживайтесь этих правил в ходе любых переговоров, будь то собеседование по телефону или личная встреча с рекрутером (или несколькими), стрессовое интервью или ассесмент-центр. Какие бы условия проведения собеседования ни предлагались менеджерами, не позволяйте ситуации взять над вами верх.
- В любом случае помните: цель интервьюера - не выставить вас в неблагоприятном свете, а убедиться в вашей компетентности и принять на работу настоящего профессионала.

Будьте готовы к следующим вопросам.

Если вы сможете предварительно подготовиться к следующим вопросам, вы будете чувствовать себя более уверенно, чем большинство кандидатов.

- Расскажите кратко о себе.
- На какой должности Вы видите себя через пару (или пять) лет?
- Почему Вы хотите работать в нашей компании?
- Почему Вы считаете себя достойным занять эту должность?
- В чем Ваши преимущества перед другими кандидатами?
- Назовите Ваши сильные и слабые стороны.
- Почему Вы ушли с предыдущей работы?

- Опишите мне серьезную проблему, с которой Вам приходилось сталкиваться, и пути ее решения.
- Ваш взгляд на жизнь: какие вы видите в ней сложности и как с ними справляетесь?
- Не помешает ли Ваша учеба/личная жизнь этой работе, связанной с дополнительными нагрузками (ненормированный рабочий день, длительные командировки, постоянные разъезды)?
- Если Вы получите эту работу, какими будут Ваши первые шаги?
- На какую зарплату Вы рассчитываете?

Будьте готовы задать вопросы

Вот некоторые из вопросов, которые Вы можете задать интервьюеру:

- Чего ждет руководство от сотрудника в этой должности?
- Какие результаты ожидаются во время испытательного срока?
- Как примерно будет выглядеть распорядок моего рабочего дня?
- Кому непосредственно я буду подчиняться? Насколько важна эта работа для компании?
- Какие программы обучения и подготовки предоставляются?
- Какие имеются возможности для служебного или профессионального роста?
- Каковы планы и перспективы самой компании?
- С какими подразделениями мне придется взаимодействовать?

Поведение на собеседовании при встрече

Именно на собеседовании у вас появляется шанс убедить работодателя, что вы – тот, кто на самом деле нужен компании. Получить работу вам помогут не только образование, опыт и навыки, но и ваше поведение, черты характера, уверенность в себе.

Несколько рекомендаций о том, как правильно отвечать на вопросы менеджера:

1. «Расскажите о себе» Здесь не нужна личная информация. От вас ждут сведений о вашей специализации в вузе и опыте работы по специальности. Так как факты уже известны менеджеру из вашего резюме, здесь лучше детализировать сведения. Говорите только о том, что характеризует вас как профессионала.

2. «Кем вы видите себя через пару (или пять) лет?» Этот вопрос, скорее, не о карьерных достижениях, а об умении видеть перспективы, ставить перед собой цели. Естественно, ответ должен звучать корректно и обоснованно. Большинство работодателей положительно оценят стремление сотрудника к карьерному росту, но на данный момент им важно закрыть существующую вакансию на длительный период времени. Не стоит быть слишком откровенным. Если в ближайшее время вы намерены стать президентом компании, то пока это лучше сохранить в тайне.

3. «Что вас привлекло в нашем объявлении?» Самое худшее, что вы можете сделать, отвечая на этот вопрос, это показать работодателю, что вам все равно, где работать, или начать грубо льстить. Дайте понять, что ваш выбор сделан осознанно. Для того, готовясь к собеседованию, узнайте о компании и вакансии больше, чтобы связать между собой информацию о фирме - работодателе, условиях работы, перспективах с тем, что вы знаете, умете в своей профессиональной области, с вашими жизненными ценностями и профессиональными целями.

4. «Каковы ваши слабые и сильные стороны?» Не говорите неправду! В то же время собеседование – это не исповедь, и вам необязательно сознаваться во всех смертных грехах. Назовите какой-нибудь незначительный недостаток и обязательно скажите, что вы работаете над исправлением ситуации. Приведите пример того, как вы боретесь с этим маленьким несовершенством своего характера. Забудьте об излишней скромности на собеседовании. Если вы действительно что-то делаете лучше всех, скажите об этом! Иначе менеджер никогда этого не узнает.

5. «Почему вы ушли с предыдущей работы?» Хороший (в глазах работодателя) кандидат подчеркнет то позитивное, что было в его предыдущей работе, и назовет такие достойные причины своего ухода, как желание более интересной (высокооплачиваемой, дающей возможности профессионального роста) работы и стремление наиболее полно реализовать себя. Обычно к концу собеседования кандидату предоставляют возможность задать вопросы. Это

ваш шанс уточнить какие-либо сведения о работодателе. Не забывайте, что на собеседовании не только компания знакомится с вами, но и вы оцениваете, насколько это предложение вам интересно. Однако не спрашивайте о зарплате, льготах и отпусках.

Вот несколько вопросов, которые вы можете задать интервьюеру:

- Почему эта должность свободна?
- Буду ли я работать над какими-либо специальными проектами?
- Как часто проводятся оценки работы персонала?
- Каковы перспективы для продвижения вверх по карьерной лестнице?
- Какова корпоративная культура компании?

Не забывайте о правилах вежливости, что бы ни случилось, даже если во время собеседования вы поймете, что эта работа не для вас.

Интервью по компетенциям.

Во многих компаниях (особенно в крупных западных корпорациях) на смену традиционному собеседованию приходят различные виды интервью. Самое распространенное - интервью по компетенциям.

Особенность этого варианта собеседования заключается в том, что на встрече рекрутер пытается выявить у кандидата наличие тех или иных компетенций. Компетенции - это набор качеств, которыми необходимо обладать кандидату, чтобы быть успешным в профессиональном и карьерном плане именно в этой компании.

Соискателю предлагается привести конкретные ситуации из его жизни и рассказать, как он действовал в тех или иных обстоятельствах.

Например, типичный вопрос: «Расскажите о случае, когда Вы предложили какой-то новый подход для решения какой-либо проблемы».

В этом случае работодатель пытается узнать, как он действовал в реальных ситуациях в его прошлом.

Готовясь к интервью по компетенциям, подготовьте несколько реальных примеров. Каждую ситуацию распишите по плану: описание самой ситуации, ваши действия и полученный результат.

Очень часто люди говорят о себе, как о некой группе: мы сделали то-то, мы предложили такой-то подход... К сожалению, мы не можем нанять всех людей, которые в тот момент участвовали в принятии решения. И поэтому необходимо говорить только о себе: ситуация такая-то, и я сделал то-то и то-то. Необходимы реальные примеры из вашей жизни, где вы проявили, например, свои лидерские качества, умение убеждать людей, находчивость.

Провокационный вопрос. Почувствовав какую-то недосказанность в вашем ответе, HR-менеджер может задать провокационный вопрос. Например: «Почему вы отвели глаза?» или «Почему Вы начали нервничать?». Ваша задача - постараться успокоиться и честно ответить на вопрос. При этом вы не должны чувствовать себя виноватым.

Неконкретный вопрос. Нередко менеджер по персоналу во время собеседования задает неконкретные вопросы, причем делает это сознательно. Вам необходимо быть начеку. Если что-то в вопросе рекрутера вам непонятно, уточните. Например: «Правильно ли я Вас понял, что Вы хотите узнать о...».

Затянувшаяся пауза. Продолжительная пауза используется как инструмент в создании стресса «ожидания» или «недоумения». Если вам кажется, что вы только что исчерпывающе ответили на поставленный вопрос, а за вами продолжают молча внимательно наблюдать, это именно тот случай. Многие не выдерживают повисшей паузы и тут же бросаются заново отвечать на вопрос или нагромождают лишние детали («чем дальше в лес, тем больше дров»). Правильнее будет спокойно смотреть на интервьюера, ожидая его дальнейших действий. Или вы можете спросить: «Я полностью ответил на Ваш вопрос?». Еще один вариант - сказать: «У меня все».

Глупый вопрос. Менеджер может примерить маску некомпетентного человека и задать вам глупый вопрос. Например: «Почему Вы поступили в этот вуз?» или: «Что дает Ваша работа людям?». Опять же - терпеливо объясните свою позицию.

Повторение вопроса. Еще один прием - повторение одних и тех же вопросов несколько раз. Ничего страшного - отвечайте на все вопросы, можете спросить, какой пункт раскрыть

подробнее, какие детали интересуют собеседника в большей степени. Вежливость и такт должны стать вашими главными союзниками в данной ситуации.

Игнорирование. Иногда менеджер в разгаре собеседования может, например, достать карманный компьютер или мобильный телефон и начать что-то с ними делать. Поскольку вы уже понимаете, что к чему, уверенным и доброжелательным тоном рассказывайте свою презентацию, глядя прямо на собеседника. Не обращайтесь ни малейшего внимания на его поведение.

Несомненно, стрессовое интервью - сложное испытание (причем не только для вас, но и для рекрутера). На такой вид собеседования идут только опытные, профессиональные HR-специалисты. Ваша задача в данной ситуации - проявить максимум спокойствия и такта.

Ассесмент – центр.

Ассесмент-центр (или центр оценки персонала) - методика, состоящая из ряда упражнений, деловых игр, которая позволяет выявить в кандидатах совершенно конкретные качества. Все чаще такая методика применяется при приеме на работу рядовых сотрудников. Поэтому узнайте больше об этом аналоге собеседования, чтобы вас не застало врасплох приглашение на ассесмент-центр.

Обычно в таком отборе участвуют 10-15 человек. Испытание длится в среднем час-полтора. Кандидатам предлагается несколько различных ситуаций, в ходе которых выявляется наличие у них необходимых работодателю навыков.

Как подготовиться?

Первое, что нужно сделать при подготовке, - самостоятельно определить качества, необходимые для позиции, на которую вас подбирают. Например, если вы Менеджер по продажам - это коммуникативные качества, связанная, четкая речь, умение формулировать мысль, энтузиазм, способность отвечать на возражения, проводить презентацию, отстаивать свое мнение и пр. Составьте на бумаге наиболее полный перечень этих качеств, исходя из конкретной должности.

Второе: помните, что некоторые из тех качеств, которые вы записали на бумаге, будут искать у вас. Ваша задача - активно и уверенно продемонстрировать их.

Будьте готовы к проведению самопрезентации. Это одно из распространенных упражнений.

Поведение на ассесмент-центре.

Поскольку на ассесменте присутствует много кандидатов, важно не стесняться и говорить очень четким голосом, не мямлить. Иначе вас просто не услышат. Всегда обращают внимание на кандидатов, которые уверены, активны, хорошо владеют собой, обладают коммуникативными навыками. Имейте это в виду!

Изучите приемы перехвата инициативы. С высокой вероятностью могут быть упражнения и деловые игры на осуществление продаж, проведение переговоров и т. п. Могут податься сильные кандидаты, которые быстро возьмут инициативу в свои руки и громким, уверенным голосом будут вести переговоры или контролировать процесс продажи. Чтобы не остаться в стороне, научитесь перехватывать инициативу. Вот несколько нехитрых приемов. В самый разгар монолога конкурента можно изобразить, что зазвонил телефон; либо прервите его, предложив чай или кофе. Главное - будьте готовы импровизировать и ведите себя максимально естественно.

Проверка на детекторе лжи.

Собеседование с использованием детектора лжи - не очень часто встречающаяся ситуация, но не менее надо быть готовым к такому повороту событий. Особенно если вы планируете трудоустройство в крупную финансовую организацию, банк, страховую компанию. Некоторые компании этого сектора используют полиграф при проведении интервью с кандидатами. Чаще всего проверку предлагают пройти соискателям на должности, которые связаны с финансами, материальными ценностями, обращением наличных денег либо конфиденциальной информацией.

Серьезные компании при грамотной организации этого процесса во главу ставят вопросы обеспечения безопасности. Как правило, цель проверки - выявить факты алкогольной и наркозависимости, случаи воровства, подделки документов и злоупотреблений служебным положением на прежних местах работы, скрываемые намерения работать на конкурентов.

На все вопросы должны быть получены ответы в предварительной беседе, до проведения инструментального обследования. Обычно профессиональные операторы полиграфа при проверке не затрагивают вопросы политических и религиозных убеждений человека, его интимную жизнь.

Во время проверки на детекторе лжи, как правило, используются три основные группы вопросов:

- Нейтральные: «Сегодня понедельник?», «На Вас надет костюм?».
- Целевые - вопросы, ответы на которые непосредственно интересуют работодателя. Например: «Вы злоупотребляли своим положением на предыдущих местах работы?».
- Контрольные вопросы – так называемые индикаторы лжи. При составлении контрольных вопросов используется информация, которую человек будет заведомо отрицать. Эта группа вопросов позволяет оператору увидеть индивидуальную реакцию кандидата на скрываемую правду.

Получив предложение пройти проверку на полиграфе, выясните ее цели и решите, насколько эта процедура приемлема для вас. Работодатель не может заставить вас пройти такую проверку вопреки вашему желанию. У вас всегда есть право отказаться. Но при этом нужно быть готовым к возможному отказу в рассмотрении вашей кандидатуры на должность в этой организации.

Если вы приняли положительное решение, то помните, что главное условие успешного прохождения обследования - искренность.

Не лучший вариант.

Что делать, если вам сделали предложение о работе, а вы не уверены в том, что это лучший вариант для вас? После собеседования у вас появляется больше информации о компании. Вы побывали в офисе, пообщались с представителями вашего предполагаемого работодателя, задали интересующие вас вопросы. Вся собранная информация должна дать вам необходимые факты для размышления.

Задайте себе еще раз вопрос: действительно ли вы хотите работать в этой компании? Если ответ отрицательный, подумайте, почему. Что вас смутило, можно ли изменить ситуацию к лучшему? Обдумайте все эти вопросы заранее, ведь когда вам позвонят с приглашением на работу в эту компанию, вам надо будет что-то отвечать.

Если вас не совсем устраивает предложение, можно провести повторные переговоры, с тем чтобы обговорить более выгодные для вас условия. Если же причина в другом, то лучше отказаться. Не стоит соглашаться на работу только ради того, чтобы избавиться от ощущения неуверенности и неопределенности. Принимая неподходящее предложение сейчас, вы готовите себе проблемы в будущем. Если через несколько месяцев вы опять вернетесь на путь поиска работы, вам придется основательно поработать над своим резюме и подготовкой к собеседованию. Такое непостоянство в глазах последующих работодателей поставит под сомнение вашу рассудительность и ответственность в принятии решений.

Помните, что вы не обязаны принимать первое попавшееся предложение. Не бойтесь отказаться, если работа не отвечает вашим основным требованиям.

Решив отклонить предложение, сделайте это вежливо и профессионально. Напишите короткое письмо со словами благодарности компании за предложение и выскажите сожаление, что не можете его принять. Обязательно объясните причину, поблагодарите за время, уделенное вам, и пожелайте успеха в дальнейших поисках кандидатов. Письмо должно быть искренним, вежливым и дружелюбным.

Если вам отказали.

Если ожидание итогов вашей встречи с рекрутером сильно затянулось, не стесняйтесь самостоятельно связаться с компанией. Если вам отказали - не отчаивайтесь, потому что:

- а) работодатели - тоже люди, и, как все нормальные люди, они могут ошибаться
- б) собеседование, пусть и неудачное, - это монетка в копилку вашего опыта
- в) ну кто вам сказал, что этот упущенный шанс был для вас единственным?!

И главное - не теряйте веру в себя!

Попытайтесь вынести максимум пользы из полученного отказа. Первое, что вам нужно сделать, - перезвонить менеджеру и уточнить причину. Формулировка вопроса должна быть тактичной. Например: «Добрый день, Ирина. Вам удобно сейчас разговаривать? Вам звонит Иван Иванов. Я проходил у Вас собеседование на должность системного администратора. Мне пришел отказ. Я понимаю, что Вы очень заняты, но прошу уделить мне минуту Вашего времени и рассказать о причинах отказа. Для меня это будет очень ценной информацией на будущее». Обязательно в конце разговора поблагодарите менеджера за профессиональную консультацию.

В дополнение самостоятельно проанализируйте все этапы интервью, ответив на вопросы:

- Хорошо ли я подготовился к интервью? Действительно ли я узнал все возможное о компании и предложенной должности?
- Соблюдал ли я необходимый этикет делового общения, начиная с момента прихода и до последней минуты?
- Удачно ли я провел свою презентацию?
- Увязал ли я свои навыки и достижения с требованиями, предъявляемыми к потенциальному работнику?
- Сумел ли я спокойно и уверенно ответить на вопросы?
- Закончил ли я интервью в положительном тоне?

Постарайтесь объективно ответить на эти вопросы, будьте честны, но не слишком казните себя. Сконцентрируйтесь на том, что вам потребуется сделать в следующий раз, чтобы не повторить совершенных ошибок.

Самопрезентация

Навыки проведения самопрезентации вам понадобятся еще до собеседования в компании. Прежде всего, необходимость проведения краткой самопрезентации возникает во время телефонного общения с представителем потенциального работодателя. Это может быть в ситуации, когда вы звоните в компанию с целью уточнить какие-либо детали, связанные с вакансией.

Презентация для собеседования

Презентация для собеседования - это то, с чего вы начнете свое общение с менеджером по подбору персонала при личной встрече. Помните, что у вас есть только один шанс произвести первое впечатление.

- Как и в телефонной презентации, начните со своего образования,
- Вторым пунктом сообщите о своем опыте работы.
- Затем, начиная с последнего места работы, рассказывайте, придерживаясь структуры: название компании, краткая характеристика, должность, сколько человек было в подчинении, основные функции, основные достижения, почему уволились.
- Что вы считаете своими сильными чертами?
- Дополнительное образование.
- Дополнительные навыки (владение ПК, иностранные языки, навыки вождения).
- Если вы заинтересованы в поиске работы в иностранных компаниях и их представительствах, подготовьте вашу презентацию для собеседования на том иностранном языке, которым владеете.
- Подумайте также над тем, какие каверзные вопросы вам могут задать на собеседовании и как вы будете на них отвечать.

Примеры подобных вопросов:

- Какое ваше самое большое достижение?
- Чем вы гордитесь?
- Назовите самую большую ошибку, которую вы совершили.
- Назовите ваши слабые стороны.

Отвечая на два последних пункта, не перестарайтесь. Ваши слабости и ошибки не должны быть глобальными. Даже отвечая на подобные вопросы, старайтесь показать себя с лучшей стороны. Например: «Знаете, иногда меня подводит моя чрезмерная пунктуальность».

Подумайте над тем, какие вопросы вы вообще не хотели бы услышать от менеджера по найму персонала, на какой вопрос вам было бы очень сложно ответить. Поверьте, лучше заранее продумать ответы на эти вопросы, чем быть застигнутым врасплох на собеседовании под пристальным взглядом рекрутера.

Имидж соискателя.

Понятие имиджа включает в себя все составляющие, на основе которых складывается представление о человеке. Это и одежда, и прическа, и макияж, и маникюр, и аксессуары, а также речь и манера поведения. Очень важно учитывать все это, отправляясь на встречу с рекрутером. Подавляющее большинство HR-менеджеров могут подписаться под фразой Маргарет Тэтчер: «Обычно я составляю мнение о человеке за десять секунд и потом очень редко его меняю».

Поэтому на интервью с рекрутером перед вами стоят две серьезные задачи: произвести благоприятное впечатление и продержаться на высоте до конца встречи. Это относится не только к тому, что вы будете говорить, но и как вы будете это делать, как при этом будете выглядеть и вести себя.

Для начала приведем несколько общих правил, касающихся поведения:

- Самое главное - не опаздывайте! Это категорически недопустимо.
- Перед встречей отключите мобильный телефон либо переведите его в режим автоответчика.
- Улыбаясь, вы производите впечатление уверенного в себе человека. Кроме того, улыбка заразительна. «Первое, что вы должны сделать, чтобы продать себя, больше улыбаться», - советуют Питер Урс Бенде и Джордж Торок в своей книге «Секреты эффективного маркетинга».
- Следите за осанкой. Садитесь удобно, но не развалившись. Можете слегка наклонить вперед корпус (поза внимательно слушающего человека).
- Поддерживайте визуальный контакт с менеджером. Мысленно очертите на лице собеседника треугольник «лоб-глаза-нос» и держите взгляд в этом поле. Если ваш собеседник - мужчина, в визуальный треугольник можно включить узел галстука.
- Содержание должно подкрепляться формой, то есть вашим внешним видом.

«...Лучше одеться слишком правильно, чем недостаточно правильно». (Джон Миддлтон, «Карьера»),

Отлично, если у вас есть возможность одеться модно (но не вызывающе). Как правило, для собеседования необходим костюм. Простой, в нейтральных тонах. Чем консервативнее ваша профессиональная сфера, тем консервативнее должен быть костюм. Например, если вы претендуете на работу в инвестиционной фирме, наденьте костюм темно-синего или темно-серого цвета.

Во всех случаях надевайте закрытые туфли. Неприемлемо надевать сандалии для участия в собеседовании, если только вы не нанимаетесь спасателем на пляж. Черные туфли подойдут к любой одежде.

Джинсы и спортивная обувь совершенно не подходят в данном случае. Оставьте рюкзаки дома. Вы ведь хотите произвести впечатление профессионала, а не студента на прогулке.

Несколько советов для молодого человека.

- Идеальный вариант - это костюм и галстук. Но приемлем и более демократичный вариант _ брюки нейтрального цвета с рубашкой-поло в тон брюк.
- Чем меньше растительности на лице, тем лучше. Чисто выбритое лицо, хорошая стрижка, ухоженные руки и минимум парфюма.
- Если вы решили взять портфель, то он должен быть в отличном состоянии. В портфель положите только то, что понадобится вам для этой встречи.

Несколько советов для девушки

- Лучший наряд для собеседования - юбка классической длины (до середины колен) и блузка, или костюм.
- Не следует надевать слишком высокие каблуки, выбирайте закрытые туфли. Даже в сорокаградусную жару вы должны быть в чулках.
- Не надевайте броские, звенящие и сверкающие украшения. Макияж должен быть спокойным дневным, никаких черных глаз и кровавой помады. Естественная тональная основа, черная или коричневая тушь, пастельная помада без блеска, прозрачный или в тон помады лак для ногтей - хороший вариант, если вы хотите произвести благоприятное впечатление на рекрутера любого пола.
- Возьмите с собой маленькую или средних размеров дамскую сумочку. Так же, как мужчинам, вам подойдут портфель или папка.

Соблюдение этих простых правил позволит вам совершенно не переживать по поводу вашего внешнего вида во время собеседования. Вы будете чувствовать и вести себя уверенно.