Золотые правила поведения на собеседовании

• Придя в офис, постарайтесь быть со всеми вежливы и терпеливы.

• Добросовестно заполняйте все анкеты и формуляры, которые Вам предложат.

• Представьтесь в начале собеседования. Поинтересуйтесь, как зовут собеседника.

• Внимательно выслушивайте вопросы, не перебивая собеседника.

• Если Вы не уверены, что хорошо поняли вопрос, не стесняйтесь уточнить ("Правильно ли я понял, что...").

• Избегайте многословия, отвечайте по существу.

• Будьте объективны и правдивы, но не слишком откровенничайте.

• Столкнувшись с необходимостью дать негативную информацию о себе, не отрицайте факты, которые соответствуют истине, но обязательно старайтесь сбалансировать их положительной информацией о себе.

• Держитесь с достоинством, старайтесь не производить впечатления неудачника или бедствующего человека; однако воздержитесь от вызывающей манеры поведения.

• Если Вам предложат возможность задать вопросы, обязательно задавайте, но не увлекайтесь (2-3 вопроса).

• Задавая вопросы, прежде всего, интересуйтесь содержанием работы и условиями ее успешного выполнения.

• Избегайте на первом этапе собеседования задавать вопросы об оплате труда

• Обязательно уточните, как Вы узнаете о результате собеседования, постарайтесь обговорить право позвонить самому.

• Завершая собеседование, не забудьте об обычных правилах вежливости.

• Помните, работодатель заинтересован в квалифицированных специалистах, профессионалах. Поэтому постарайтесь продемонстрировать свои соответствующие качества во время беседы. Причины, по которым не получают работу:

• жалкий внешний вид;

• манеры всезнайки;

• отсутствие плана карьеры и четкой цели;

• недостаток искренности и уравновешенности;

• отсутствие интереса и энтузиазма;

• недостаток такта;

• нерешительность;

• мало знаний по специальности;

• отсутствие целеустремленности;

• неумение изъясняться: слабый голос, плохая дикция;

• нежелание начать снизу: ожидание слишком многого и слишком быстро.

• зацикленность на деньгах;

• недоброжелательные отзывы о предыдущих работодателях;

• стремление к самооправданию, уклончивость, ссылка на неблагоприятные факторы;

• нетерпимость при сильно развитых предубеждениях;

• неумение ценить время;

• отсутствие интереса к общественной жизни;

• неспособность воспринимать критику;

• выраженное нежелание учиться;

• желание просто пристроиться;

• неудачная семейная жизнь;

• нежелание смотреть в глаза собеседнику;

• опоздание на собеседование без уважительных причин;

• отсутствие вопросов по работе к потенциальному работодателю .

Самые популярные вопросы на собеседовании.

Расскажите немного о себе… Это прекрасный шанс представить себя в лучшем свете. Работодатель ищет того, кто является управляемым, т.е. чувствует свою ответственность, демонстрирует подчинение дисциплине, восприимчивость к критике, умеет слушать и понимать то, что ему говорят.

Ваш рассказ должен быть построен с учетом этого. Рассказывая о себе, сокращайте формально - биографическую информацию и не увлекайтесь деталями.

Самое главное - упомянуть свой практический опыт, свои знания и навыки, которые могут быть полезны работодателю, а также свое отношение к работе и заинтересованность.

Недопустим ответ: "В резюме все написано". На какую зарплату Вы рассчитываете? В начале беседы лучше попытаться уклониться от ответа сказав, что Вы не считаете нужным обсуждать зарплату в первую очередь.

Если интервьюер настаивает, то назовите сумму, которая является привлекательной для Вас и соответствует ожиданиям, возможностям и нормам организации. Если Вы такой информацией не обладаете, то не занижайте называемую Вами сумму, а отметьте свою

готовность отдельно обсудить этот вопрос после подробного ознакомления с содержанием и условиями работы.

Расскажите о Ваших неудачах? Некоторые после подобного предложения впадают в легкий ступор. Одни пытаются убедить собеседника, что вся его жизнь - сплошная удача, другие пытаются отшутиться, вспоминая последнюю женитьбу или страну, в которой суждено было родиться.

Но для работодателя важно, что вы оцениваете как неудачу, способны ли об этом рассказывать, каким образом преодолеваете трудности. Никто из нас не застрахован от неудач, у каждого, в том числе и человека, сидящего напротив вас, были свои взлеты и поражения. И ценность жизненного опыта состоит не в количестве лет, которые вы отработали в должности, а в жизненном опыте, умении "вставать" после неудач, двигаться вперед после совершенных ошибок.

Только человек, способный признавать и делать выводы из своих ошибок, умеет двигаться вперед. Назовите ваши сильные и слабые стороны?

Еще один вопрос, который для многих становится камнем преткновения. За этим вопросом кроется не столько желание действительно узнать о ваших положительных и отрицательных качествах, сколько способность к открытости, умение отвечать на неудобные вопросы, уверенность в себе.

Не выдавайте штампов, у каждого из нас достаточно много недостатков, "имеющих право на жизнь" - кто-то теряет работоспособность под взглядами недоброжелателей, некоторые не выносят рутинной работы, и большинство из нас с трудом поднимаются с утра, чтобы успеть на работу вовремя. Подумайте, что действительно присуще именно вам и не бойтесь быть откровенными. Ведь только уверенный в себе человек может говорить о своих недостатках.

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. Здесь важно правильно выбрать тон, стараться выглядеть объективным.

Более того, если Вас не спросят о достижениях, постарайтесь найти возможность рассказать о них. Какие у Вас есть вопросы? Нужно иметь в запасе хорошие вопросы. Нельзя, как это делают некоторые, 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. Если Вам удастся в Ваших вопросах продемонстрировать глубокое понимание проблем отрасли, к которой относится организация, Вы останетесь в выигрыше. Разумеется, это не все часто задаваемые вопросы.

Случается, что интервьюеры задают вопросы на деликатные темы, например: • о Ваших политических взглядах;

• о семейных неурядицах;

• о планах относительно рождения детей;

• о проблемах со здоровьем;

• о затруднительном финансовом положении и т.д.

Услышав такой вопрос, ни в коем случае не пугайтесь! Не уходите от ответа, ответьте кратко, не вдаваясь в подробности, продемонстрируйте свою интеллигентность и выдержанность.

Кроме того, Вы должны быть готовы к разнообразным чисто профессиональным вопросам.

Требования к внешнему виду. Вас оценивают целиком, в большинстве случаев бессознательно сопоставляя идеальное представление и реальное наличие субъективного взгляда на Вас:

• Первое, что попадёт им в глаза — Ваше лицо, если в костюме не будет ярких деталей, то позвольте нанимателю увидеть нечто приятное, чистое и улыбающееся.

• Второй важной деталью, на которой остановятся взгляды, будет Ваша одежда — оденьтесь в чистое, глаженное, неяркое.

• Следующее, конечно же, обувь (обувь удобная, не вызывающая, но и не спортивная).

• То, что воспринимается людьми подсознательно — кинестетические сигналы. Почти никто из начальников сознательно не настраивается на мысли о «стройности, уверенности, подходящем темпе и так далее». Ваши движения, положения корпуса в пространстве (осанка), амплитуда и темп, пластичность — составляющие того глубинного чувства «всё путём», которое необходимо человеку напротив Вас, а Вам - уж тем более.

• Прическа и косметика. Волосы должны быть чистыми, аккуратно подстриженными или уложенными. Девушкам не рекомендуется использовать яркий макияж и маникюр.

• Ну и, конечно, звук Вашего голоса станет завершающей нотой в начале знакомства с, вероятно, Вашим будущим начальником.

Это лишь общие факторы воспринимающих систем вашего собеседника, которые будут им задействованы все одновременно или по отдельности. Удовлетворите их максимально — и успех Ваш. Несколько советов о том, как нужно держать себя на собеседовании.

Как войти, если Вы входите в служебное помещение, не следует стучать в дверь. Довольно типичная ошибка, являющаяся переносом нормы бытового этикета на ситуацию делового общения. Просто откройте нужную дверь, осмотритесь и выберите тех, к кому обратиться.

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.

Поза

Своей позой мы тоже формируем впечатление о себе. Поза должна быть достаточно открытой. Иногда кандидат, пришедший с портфелем, папкой или сумочкой, держит это у себя на коленях. Лучше найти место и отложить свою сумку, освободив руки. 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.

Жестикуляция

Трудно убедительно говорить, если Ваши руки связаны. 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. "Сорные" жесты обычно, причем часто неосознанно, воспринимаются как признаки волнения и неуверенности кандидата.

Зрительный контакт

Некоторые придерживаются ошибочного мнения, что смотреть в глаза собеседнику неприлично и во время собеседования слишком часто смотрят в потолок или в сторону. Это одна из распространенных ошибок. 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. 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.

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 выражением лица. Иногда интервьюер может паузой испытывать претендента. 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. Тот, кто не только говорит правильные вещи, но и говорит эти вещи правильно, скорее произведет на работодателя хорошее впечатление и получит предложение работ