

СОБЕСЕДОВАНИЕ БЕЗ УСИЛИЙ

**Советы от карьерного коуча
№1 в России**

СОРОКИНА РАИСА
БИЗНЕС-ТРЕНЕР КОМПАНИЙ
ИЗ СПИСКА FORTUNE-500

Раиса Сорокина

**Собеседование без усилий. Советы
от карьерного коуча №1 в России**

«Издательские решения»

Сорокина Р.

Собеседование без усилий. Советы от карьерного коуча №1 в России / Р. Сорокина — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-600380-4

Хотите чувствовать себя уверенно и непринужденно во время собеседования? В этой книге вы найдете ответы на самые острые вопросы, беспокоящие вас перед интервью, и научитесь держать весь процесс под контролем — от первого звонка менеджера по персоналу до ведения переговоров по условиям контракта. Раиса Сорокина, коуч с 20-летним опытом работы с крупнейшими мировыми компаниями, входящими в список Fortune 500, в своей книге расскажет, как пройти собеседование в компанию мечты.

ISBN 978-5-00-600380-4

© Сорокина Р.
© Издательские решения

Содержание

Благодарности	6
Об авторе	7
О книге	14
Предисловие	15
Без усилий	16
Травма на всю жизнь	17
Как принять отказ	20
Победа над волнением	23
Накануне собеседования	26
Профессиональный имидж соискателя	27
Дресс-код	28
Руководящие принципы при выборе стиля	29
Этикет делового общения	33
Язык тела	36
Подготовка – ключ к успеху	39
Исследование компании	40
Рекомендации и рекомендатели	43
Главное правило поиска работы	45
Четыре критерия отбора кандидатов	46
2 типа интервьюеров	47
3 стратегии	51
Гид по собеседованию	52
Собеседование с HR	52
Собеседование по телефону	54
Skype-интервью	56
Конец ознакомительного фрагмента.	57

Собеседование без усилий Советы от карьерного коуча №1 в России

Раиса Сорокина

© Раиса Сорокина, 2023

ISBN 978-5-0060-0380-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Собеседования вызывают стресс даже у опытных соискателей, поэтому важно заранее продумать и подготовиться к этому волнительному событию. Зачастую они однотипны, но в то же время не похожи друг на друга – очень важно быть готовым к любой ситуации. Книга поможет подготовиться к собеседованию на 100% и продумать все: от одежды до ответов на сложные вопросы HR, даст ценные рекомендации.

*Михаил Жуков,
генеральный директор HeadHunter*

Благодарности

Эта книга появилась на свет благодаря людям, которые посещали мои тренинги, курсы, консультации. Выражаю признательность моим клиентам, которые подтверждали на практике эффективность использования моих методов в подготовке к собеседованию, получая лучшие предложения на рынке труда в самые короткие сроки. А также за их идею написать эту книгу и предоставить тем самым возможность большему количеству людей повторить их успех и достижения.

Об авторе

Раиса Сорокина работает в сфере карьерного маркетинга и кадрового консалтинга, автор популярно-публицистической литературы о поиске работы и построении карьеры. В прошлом бизнес-тренер с 20-летним опытом в продажах, управлении, обучении и рекрутинге в российских и международных компаниях, в т. ч. Schwarzkopf & Henkel, L’Oreal, Avon Products. Сейчас Раиса входит в число лучших карьерных экспертов по поиску работы и является единственным в России HR-копирайтером по созданию профессионального бренда в резюме.

В 2015 году Раиса Сорокина основала bosshunt.ru – информационный ресурс для эффективного поиска работы, в котором публикует обучающие материалы, помогающие овладеть навыками письменной и устной коммуникации, навыками продаж и самопрезентации для развития карьеры и успешного трудоустройства.

С 2021 года является ведущим HR-экспертом и руководителем проекта resumegate.ru – сервиса по самостоятельному написанию продающего резюме с нуля для белых воротничков с примерами обязанностей, навыков, качеств и результатов на разные позиции от начинающего специалиста до топ-менеджера.

Раиса Сорокина обладает экспертизой в стратегическом и тактическом управлении карьерой в 3-х направлениях:

- Управление корпоративной карьерой
- Управление отраслевой карьерой
- Управление брендовой карьерой

Ключевые компетенции:

- Подготовка выпускников, специалистов, руководителей первого и среднего звена, топ-менеджеров к продвижению в карьере и к высокой конкурентоспособности на рынке.
- Написание продающих и функциональных резюме, саммари, сопроводительных и мотивационных писем.
- Разработка и проведение курсов по составлению резюме и обучению навыкам письменной деловой коммуникации.
- Разработка и проведение тренингов по подготовке к прохождению собеседований.
- Проведение интервью-симуляций.
- Карьерное консультирование.
- Написание книг и статей.

Клиенты, с которыми работала Раиса, получают предложения и строят карьеру в крупнейших западных и российских компаниях, таких как: Coogole, «Яндекс», «Роснефть», «Газпром», «Алроса», «Сибур», «Теле2», «Мегафон», «МТС», Henkel, L’Oreal, Procter & Gamble, Unilever, Coca-Cola, PepsiCo, DHL Express, Heineken, Gillette, Johnson & Johnson, Leroy Merlin, Citibank, «Сбербанк», «Альфа-Банк», ВТБ24, «Сколково», Mars, Philips, IPT Group, «2ГИС», X5 Retail Group, «Лукойл», HP, Microsoft, IBM и многие др.

Свой профессиональный бэкграунд автор наглядно представляет читателям этой книги в резюме и саммари.



Раиса Сорокина

КАРЬЕРНЫЙ КОУЧ ПО ПОИСКУ РАБОТЫ

- www.raisatorokina.ru
- raisa@raisatorokina.ru
- г. Москва
- [linkedin.com/in/raisatorokina](https://www.linkedin.com/in/raisatorokina)
- www.bosshunt.ru

ЭКСПЕРТИЗА

Стратегический менеджмент в карьерном коучинге

Карьерный маркетинг

Стратегии поиска работы

Карьерные стратегии

Рекрутинг

Создание личного бренда

Онлайн-обучение

Ораторское мастерство

Навыки продаж

Маркетинг-менеджмент

SWOT-анализ компетенций

Техника SMART

Техника STAR

Тестирование по MBTI

Деловая коммуникация

Этикет электронной переписки

ПРОФИЛЬ

Карьерный коуч по поиску работы №1 в России по мнению издательства «Эксмо». Специализация: карьерный маркетинг и кадровый консалтинг. Копирайтер по созданию профессионального бренда в резюме, тренер по собеседованию, автор книг non-fiction.

ОПЫТ РАБОТЫ

КАРЬЕРНЫЙ КОУЧ ПО ПОИСКУ РАБОТЫ

raisatorokina.ru / г. Москва / 2015 – наст. время

КОПИРАЙТЕР ПО РЕЗЮМЕ

Написание продающих резюме на позиции разного уровня от выпускника и специалиста до менеджера среднего звена и топ-менеджера в сферах: продажи, развитие бизнеса, HR, маркетинг, IT, телеком, экономика и финансы, инвестиции, банки, медицина и фармацевтика, аналитика, консалтинг, юриспруденция, закупки, логистика, производство, нефть и газ, энергетика, агросектор, строительство, клиентский сервис, туризм, администрирование, оптимизация бизнес-процессов, организация мероприятий, PR и реклама, медиа и развлечения, обучение, госсектор. Написание деловых текстов: саммари, сопроводительные письма, мотивационные письма.

Разработала 3 пакета услуги «Продающее резюме»:

- Пакет №1 «Написание резюме для сайта hh.ru».
- Пакет №2 «Написание резюме для кадровых агентств».
- Пакет №3 «Написание 2-х резюме для сайта hh.ru и для кадровых агентств».

Все пакеты включают написание индивидуального резюме и сопроводительного письма.

Достижения:

- Вхожу в число лучших карьерных экспертов по поиску работы.
- Написала 1500+ продающих резюме.
- Рост конверсии откликов и приглашений на собеседования в среднем от 2-х до 6-ти раз, сокращение отказов на 90 - 95%.
- Рекомендуют ведущие кадровые агентства как лучшего специалиста по резюме.
- Разработала кейс «SWOT-анализ компетенций» - рабочий лист исследования карьеры для правильного позиционирования клиентов на рынке труда.
- 300+ положительных отзывов.

ПИСАТЕЛЬ РЕЗЮМЕ	ОПЫТ РАБОТЫ	СТР. 2 ИЗ 2
Написание продающих резюме	ТРЕНЕР ПО СОБЕСЕДОВАНИЮ	
Копирайтинг	Создание обучающих программ, проведение тренингов по подготовке к различным видам собеседований при устройстве на работу, прохождению ассессмент-центров, собеседований середины и конца года.	
Сториайтинг	Обучение навыкам самопрезентации и деловой коммуникации.	
ATS-friendly резюме	Достижения:	
Написание сопроводительных писем	<ul style="list-style-type: none">• Составила 5 тренинговых программ.• Провела 400+ тренингов по подготовке к собеседованию.	
Написание мотивационных писем	Портфель авторских тренингов:	
Написание summary	<ul style="list-style-type: none">• «Первое собеседование», «Эффективное собеседование», «Мастер интервью», «Собеседование без усилий», «Самопрезентация», «МОК».	
<hr/>	АВТОР КНИГ ПО КАРЬЕРЕ И ПОИСКУ РАБОТЫ	
ТРЕНЕР-ИНТЕРВЬЮЕР	Издание книг:	
Проведение тренингов	<ul style="list-style-type: none">• «Я боюсь собеседований! Советы от коуча №1 в России», Издательство «Эксмо».• «Сразить наповал #Резюме. Как получить приглашение на собеседование», Издательство Ridero.• «Сразить наповал #Сопроводительное письмо. Как писать кратко о важном», Издательство Ridero.	
Подготовка к собеседованию	ОСНОВАТЕЛЬ И АВТОР ПУБЛИКАЦИЙ НА BOSSHUNT.RU	
Сторителлинг	bosshunt.ru – информационный ресурс для эффективного поиска работы. Написание информационных и обучающих материалов. Публикации в СМИ и профессиональных сообществах.	
Самопрезентация	Достижения:	
Elevator pitch	<ul style="list-style-type: none">• Написала 500+ публикаций.• Запустила сервис вопросов и ответов с полезными советами: как решить типичные и нестандартные проблемы в период поиска работы и смены карьеры.• Создала курс «Мастер поиска работы: 7 шагов до оффера» в формате рассылки. Более 25 000 подписчиков.	
Selling speech	ПРЕДЫДУЩИЙ ОПЫТ	
ТЕХНИЧЕСКИЕ НАВЫКИ	AVON PRODUCTS / avonworldwide.com / 2014 – 2015	
MS Word MS Excel	Бизнес-тренер	
MS PowerPoint Prezi	L'OREAL / loreal.com / 2012 – 2014	
Canva XMind	Корпоративный тренер Региональный менеджер	
Adobe Acrobat Adobe Photoshop	HENKEL / henkel.ru / 2007 – 2012	
Zoom Skype	Региональный представитель	
LMS Google Classroom	THERMEX / thermex.ru / 2006 – 2007	
<hr/>	Территориальный менеджер по развитию бизнеса	
ЯЗЫКИ		
РУССКИЙ Родной		
ENGLISH C1		



СОРОКИНА РАЙСА

Карьерный коуч
Копирайтер по резюме
Тренер по собеседованию

email: raisa@raisasorokina.ru

сайт: raisasorokina.ru

блог: bosshunt.ru

LinkedIn: [linkedin.com/in/raisasorokina](https://www.linkedin.com/in/raisasorokina)

*Специализация: карьерный маркетинг и кадровый консалтинг.
В рейтинге лучших карьерных экспертов по поиску работы.*

В АКТИВЕ ТРИ КАРЬЕРЫ:

Первая карьера в области управления продажами и HR. Вторая карьера бизнес-тренера. Третья карьера в сфере карьерного коучинга по поиску работы.

Основатель bosshunt.ru – обучающая платформа, которая помогает соискателям создавать резюме и проходить собеседования. 500+ публикаций.

Копирайтер по созданию профессионального бренда в резюме. 8+ опыт написания продающих резюме.

Гуру тренер-интервьюер. 6+ опыт подготовки к прохождению собеседований. В портфеле 5 авторских тренингов.

Разработчик кейса «SWOT-анализ компетенций» - метод исследования карьеры для позиционирования кандидатов на рынке труда.

Работает с клиентами всех уровней:

выпускники, специалисты, руководители низшего и среднего звена, топ-менеджеры.

Целевая аудитория: профессионалы, ориентированные на продвижение по карьерной лестнице с более высоким доходом.

*Коуч №1 в России
по мнению
издательства
«Эксмо».*

*Автор
популярного
карьерного блога
bosshunt.ru*

Автор книг non-fiction:

«Я боюсь собеседований!

Советы от коуча №1 в России», «Сразить наповал.

#Резюме. Как получить приглашение на собеседование»,

«Сразить наповал.

#Сопроводительное письмо. Как написать кратко о важном».

Генеральный директор
HeadHunter М. Жуков:

“...книга «Я боюсь собеседований!» поможет подготовиться к собеседованию на 100%”.

Автор курса «Мастер поиска работы: 7 шагов до оффера» в формате ежедневной рассылки.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ & КАРЬЕРНЫЙ КОУЧИНГ

- Карьерный маркетинг
- Стратегии поиска работы
- Карьерные стратегии
- Кадровый консалтинг
- Создание личного бренда
- Рекрутинг
- SWOT-анализ компетенций
- Проведение тренингов
- Онлайн-обучение

ЭКСПЕРТИЗА

- Сторителлинг
- Копирайтинг
- Сторипрайтинг
- Mock interview
- Elevator pitch
- Selling speech
- Самопрезентация
- Подготовка к собеседованию
- Написание продающих резюме

ОПЫТ РАБОТЫ

Карьерный коуч / raisasorokina.ru

2015 – наст. время

Составитель резюме | Тренер по собеседованию | Писатель non-fiction

Создание продающих резюме, написание деловых текстов: саммари, сопроводительные и мотивационные письма. Подготовка к собеседованиям при устройстве на работу, прохождению ассессмент-центров, собеседований середины и конца года.

Обучение навыкам самопрезентации и деловой коммуникации.

Достижения:

- Российский коуч по поиску работы №1 по мнению издательства «Эксмо».
- Входит в число лучших карьерных экспертов по поиску работы.
- Публикации в СМИ и профессиональных сообществах.
- В портфолио 1500+ продающих резюме. Рост конверсии откликов и приглашений на собеседования в среднем от 2-х до 6-ти раз, сокращение отказов на 90-95%.
- В портфеле 5 авторских тренингов по подготовке к собеседованию.
- Основатель bosshunt.ru – платформа для обучения навыкам эффективного поиска работы. 500+ публикаций.

AVON PRODUCTS / avonworldwide.com

2014 – 2015

Бизнес-тренер

L'OREAL / loreal.com

2012 – 2014

Корпоративный тренер | RSM | RKAM

HENKEL / henkel.ru

2007 – 2012

RSE

THERMEX / thermex.ru

2005 – 2007

ASM

КНИГИ

- **Сразить наповал. #Резюме**, Издательство Ridero 2019
- **Сразить наповал. #Сопроводительное письмо**, Издательство Ridero 2019
- **Я боюсь собеседований!**, Издательство «Эксмо» 2018

ПОРТФЕЛЬ ТРЕНИНГОВ

- **Первое собеседование** – тренинг для выпускников
- **Эффективное собеседование** – тренинг для специалистов без подчиненных
- **Собеседование без усилий** – тренинг для руководителей низшего и среднего уровня
- **Мастер интервью** – тренинг для топ-менеджеров
- **Mock interview** – тренинг-имитация собеседования

УСЛУГА «ПРОДАЮЩЕЕ РЕЗЮМЕ»

- **Пакет №1** – продающее резюме для сайтов по поиску работы
- **Пакет №2** – продающее резюме для кадровых агентств
- **Пакет №3** – продающее резюме для сайтов по поиску работы и кадровых агентств

ЯЗЫКИ

- **Русский** | родной
- **Английский** | C1 (Advanced)

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАВЫКИ

- MS Word
- MS Excel
- MS PowerPoint
- Adobe Acrobat DC
- Adobe Photoshop
- Adobe InDesign
- XMind
- Google Classroom LMS
- Prezi

Портфолио

- Примеры резюме, <https://bosshunt.ru/primery-rezyume>
- Программа тренинга «Мастер интервью», <https://bit.ly/3sTHEm3>
- Примеры сопроводительных писем, <https://bit.ly/3olNksI>
- Примеры мотивационных писем: <https://bosshunt.ru/primery-motivacionnyh-pisem/>
- Шаблон кейса «SWOT-анализ компетенций», <https://bit.ly/3efkcfе>
- Курс «Мастер поиска работы: 7 шагов до оффера», <https://bit.ly/2NXuBBv>
- Сервис вопросов и ответов, <https://bosshunt.ru/dwqa-questions/>

Отзывы клиентов

“Раиса Сорокина обладает исключительными навыками в стратегическом представлении карьерных достижений в резюме. Выполнение кейса по исследованию компетенций было ценным упражнением, поскольку оно требует другого взгляда на многие вещи по сравнению с тем, как я разрабатывал свою собственную версию резюме. Раисе удалось сделать это очень профессионально, очень точно и очень эффективно”, *Коммерческий директор производственной компании*

“Раиса - потрясающий тренер и коуч с огромным багажом знаний. Удивительно, но у нее на все мои вопросы оказались ответы”, *Директор по маркетингу консалтингового агентства*

“После работы с Раисой и прочтения всех ее книг, я поняла, почему издательство «Эксмо» присвоило Раисе звание карьерного коуча №1 в России. На это есть очень веская причина - Раиса точно знает, что нужно, чтобы получить хорошую работу”, *HR-директор строительной компании*

“Раиса обладает обширными знаниями и уникальными навыками, которые помогают ей за очень короткий промежуток времени подготовить к прохождению собеседований. Раиса отлично разбирается в особенностях разных сфер бизнеса и бизнес-задач в целом; знает, как думают и как принимают решение о выборе сотрудников специалисты по подбору и нанимающие менеджеры. Хотелось бы отметить исключительную ориентацию Раисы на клиента и на результат”, *Исполнительный директор розничной сети*

“Среди множества предложений на рынке я выбрала именно Раису Сорокину, потому что впечатлило все: от описания услуг на сайте, личного блога bosshunt.ru до портфолио резюме и большого количества реальных отзывов клиентов. Но все равно мои первоначальные ожидания были намного ниже того, что в итоге я получила после работы с Раисой. Профессионализм, высокое качество и заботливый подход просто поразили”, *Директор правового департамента энергетической компании*

“Я получил очень полезный опыт от профессионала своего дела. Я с радостью рекомендую Раису как гуру тренера-интервьюера всем, кто хочет научиться достойно представлять себя экспертом в своей сфере”, *Операционный директор ИТ-холдинга*

Для большей информации посетите сайт raisasorokina.ru

Для большей информации посетите сайты:

Личный сайт: <https://raisasorokina.ru>

Блог: <https://bosshunt.ru>

Страница «Об авторе»: <https://bosshunt.ru/ob-avtore>

Проект «Создай резюме сам»: <https://resumegate.ru>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/raisasorokina>

О книге

Это единственный в своем роде гид для соискателей, который затрагивает основные аспекты прохождения всех видов собеседований. «Я боюсь собеседований!» – это секретное оружие для кандидатов, чтобы получить работу своей мечты.

Вот лишь некоторые вопросы, на которые даны ответы в этой книге:

Как победить страх перед собеседованием?

Какие требования предъявляют к кандидату сотрудники HR? Для чего задаются те или иные вопросы и как интерпретируются ответы кандидатов? По каким критериям руководители компании принимают решение о найме сотрудников? Какие вопросы и с какой целью задают боссы? Как понравиться будущему боссу?

Как подготовить ответы на ТОП-вопросы?

Как создать яркие примеры на вопросы по компетенциям на базе своего прошлого опыта работы?

Чувствовать себя уверенно и непринужденно на любом собеседовании, давать соответствующие ответы и задавать правильные вопросы самому, держать весь процесс собеседования под контролем – от первого телефонного звонка менеджера по персоналу до ведения переговоров по условиям контракта, – все это станет доступно каждому читателю этой книги.

Предисловие

Первые числа марта, и я жду, когда Анна появится в скайпе для проведения первой коуч-сессии. Из ее резюме и анкеты я узнала, что Анна – директор по маркетингу, проработала 6 лет в крупной западной компании и ушла из нее, не видя для себя карьерных перспектив. Как только она подключилась по видеосвязи, я увидела перед собой уставшую женщину около 40 лет с потухшими глазами. Она рассказала, что находится в поиске работы уже полгода и все собеседования, на которые ее приглашали, были для нее неудачными. Я сразу поняла, что имею дело с клиентом, у которого есть длительный негативный опыт поиска работы, повлиявший на ее психологическое состояние. Она призналась мне, что сомневается в том, что хоть кто-то ее возьмет, и чувствовала себя ненужной и недооцененной. У нее сложилась низкая самооценка и пессимистический настрой. Анна была разочарована безуспешным результатом своего трудоустройства, и все же у нее оставались силы на борьбу за получение желаемой работы. Она просто не знала, что ей нужно делать для того, чтобы получить работу, поэтому и решила обратиться ко мне за помощью.

Я не в первый раз сталкивалась с клиентами, которые находятся в состоянии безысходности. Анна, как и многие другие соискатели, совершала одни и те же ошибки и даже не задумывалась о том, что она делала не так. Несмотря на то, что у Анны был огромный профессиональный опыт, она получала от работодателей отказы. И, что самое важное – она не понимала, почему не проходит собеседования.

Надо признать, что определить основные причины отказов самостоятельно достаточно трудно. 99% из числа клиентов, обратившихся ко мне за помощью, называют неверные причины того, почему они не могут пройти собеседование и в чем заключаются основные проблемы их трудоустройства. Анна в данном случае была не исключением, а правилом.

Только после того, как я объяснила Анне, что поиск работы – это та же работа, требующая определенных знаний и умений, она осознала, что не имеет достаточного опыта, и не понимает многих тонкостей в этой сфере. Анна была для меня далеко не первым моим клиентом, но ее результат одним из самых впечатляющих. Начав вместе работать, мы разработали стратегию и составили план поиска работы. Анна превратилась из пассивного соискателя в проактивного. Мне было приятно наблюдать, как поднималась у нее уверенность, а негатив сменялся позитивом. К концу апреля Анна нашла именно ту работу, которую хотела получить в самом начале своего пути. Она была безмерно рада, а я была рада, что она рада.

Почему мне так быстро удалось помочь Анне, как и многим другим клиентам, вы узнаете в этой книге.

Без усилий

Если вы выбрали эту книгу, то, скорее всего, вы хотели бы научиться отвечать на вопросы на собеседовании. Может быть, вы даже уже проходили тренинги или брали индивидуальные консультации по подготовке к собеседованию. Возможно, вам нужно пройти собеседование уже завтра, а может быть, вы хотите подготовиться заранее. Итак, позвольте мне задать вам несколько вопросов.

Нервничаете ли вы или стесняетесь, когда начинаете рассказывать о себе на собеседовании? Вы все еще не знаете, что именно отвечать на вопросы интервьюера? Вы беспокоитесь о том, что говорите слишком медленно или, наоборот, слишком быстро? Вы разочарованы тем, что несмотря на все время, что вы потратили на подготовку к собеседованию, вы так и не смогли получить оффер? Вы расстроены, что, несмотря на все ваши усилия, вам так и не удастся пройти последний этап собеседования с руководителем или вы проваливаете даже свое первое собеседование с HR? Вы иногда ловите себя на мысли, что никогда не сможете преодолеть свой страх перед собеседованием?

Если вы ответили «да» на какие-то из этих вопросов, то знайте – вы не одиноки. На самом деле, это самые типичные эмоции, которые испытывают большинство соискателей. Многие кандидаты ощущают совершенную безнадежность и приходят к заключению, что они никогда не смогут получить работу в компании, в которой хотели бы работать.

Хочу вас обрадовать! Оставаться невозмутимым, спокойным и собранным перед каждым интервью вполне по силам любому человеку, а не только девушке, о которой поют Rolling Stone в песне «Cool, calm and collected». Более того, научиться проходить собеседования без усилий вполне реально.

После изучения этой книги вам действительно больше будет нечего бояться. Вы оставите позади свои страхи и неуверенность. Избавитесь от давления, стресса и напряжения. Я обещаю вам, что с помощью этой книги вы без усилий сможете преодолеть все барьеры, разрушить все стереотипы и научиться ходить на собеседования и завершать успешные сделки.

Доверьтесь мне. Я помогла многим людям из разных сфер деятельности и теперь я страстно желаю помочь вам. Я старалась изо всех сил и приложила много усилий, чтобы вы смогли продать себя без усилий на собеседовании по самой дорогой цене.

Без усилий?

Я пойму, если вы настроены скептически – особенно, если у вас есть опыт прохождения нескольких неудачных собеседований. Вероятно, вы пытались подготовиться к собеседованию традиционным способом: учили наизусть ответы на вопросы, тренировались перед зеркалом, «разыгрывали» собеседование по ролям с другом. Вы думаете – как можно подготовиться к собеседованию «без усилий»?

Поверьте, я чувствую ваш скепсис.

Под словосочетанием «без усилий» я, конечно, не имею в виду «ничегонеделание». Наоборот, собеседование без усилий будет результатом работы, которую вы проделаете, когда начнете читать эту книгу. Другими словами, «без усилий» – это конец, а не начало. Поэтому вам потребуется приложить усилия на изучение этой книги и выполнение всех кейсов для того, чтобы потом пройти свое настоящее собеседование без усилий.

Травма на всю жизнь

Жизнь – это жесткая штука, и люди получают серьезные травмы. Поэтому, если вы хотите выиграть, нужно быть крепким, как кремень, и готовым к тому, чтобы работать локтями и кулаками.

Дональд Трамп

В начале поиска работы кандидаты имеют боевой настрой и совершают активные действия. Однако, сталкиваясь с первыми отказами, их самооценка снижается, и они начинают терять веру в себя. Из-за страха не найти работу их первоначальные ожидания начинают претерпевать метаморфозы: от начальной цели остается только один небольшой кусок – «Я хочу найти работу и уже не важно, какую, где и за сколько». В итоге все происходит по стандартному сценарию: соискатели готовы принять первое предложение о работе, которое напоминает условия соглашения сделки Фауста с дьяволом: «Когда ты волен, я закабален».

Знакомая ситуация? Что происходит дальше?

Кривая переживаний достигает своего максимального предела. И дальше все становится только хуже: ситуация усугубляется тем, что кандидаты не понимают, что они делают неправильно и начинают прислушиваться к советам «всезнающих доброжелателей» в лице друзей, коллег и близких, и тем самым еще более усложняют себе процесс поиска работы. Еще А. Эйнштейн говорил: «Те важные проблемы, с которыми мы сталкиваемся, не могут быть решены на том же уровне мышления, на котором мы находились, когда их создавали». К сожалению, именно это и является роковой ошибкой соискателей – они не могут изменить свой уровень мышления, не осознавая самой сути проблемы.

Если вы были в аналогичной ситуации, то знаете, что это очень трудное время, чтобы не впасть в депрессию или, по крайней мере, не находиться в тревожном ожидании. Я такое время называю саспенсовым периодом, которое характеризуется нарастанием напряженного и неопределенного беспокойства и предчувствием чего-то неизвестного и ужасного. Мастером саспенса был Альфред Хичкок, фильмы которого изобилуют такими моментами. В отличие от героев Хичкока соискатель в период поиска работы испытывает на себе все перечисленные выше ощущения и становится главным участником происходящих событий. Когда такое состояние затягивается более чем на 2—3 месяца, это может нанести огромный вред и даже вылиться в глубокую депрессию.

Встречаются двое.

– Помнишь, я тебе тогда говорил, что у меня в жизни началась черная полоса?

– Помню.

– Так это была белая.

Порой после прохождения ряда неудачных собеседований можно потерять равновесие и упасть духом. Слишком со многим приходится сталкиваться одновременно – глупые промахи, критика, потеря уверенности в себе. Вас захлестывают эмоции, вы не можете совладать со своим страхом, подавленностью, разочарованием.

Поражение – не поражение, если только вы не признаете его таковым в своем сознании.

Брюс Ли

Один из моих клиентов описал свои отказы, полученные после прохождения 10 неудачных собеседований, как «травму на всю жизнь». Он постоянно находился в напряжении, а его ответы на вопросы становились все хуже и хуже. Мысль о том, что он может получить отказ, мучила его, что приводило к нервозности и бессонным ночам. Он возненавидел походы на собеседования, и любил повторять фразу: «Замечательный день сегодня. То ли чай пойти выпить, то ли повеситься» (А. П. Чехов).

Но трагедия состоит в том, что он не исключение, а правило. У многих соискателей после получения отказа сдают нервы, они устают и испытывают стресс. Негативный опыт поиска работы и страх отказа наносят травму, которая оказывает влияние на дальнейшую жизнь.

Хотя большинство людей хотят сменить сферу деятельности, получить работу в более крупной компании, на более высокой позиции и с более высоким уровнем заработной платы, вместе с тем отваживаются на такой шаг далеко не все. Все дело в «травме», которая лишает человека возможности реализовать свои карьерные цели в полную силу и добиться большего успеха. Отказы увеличивают стресс и усиливают страх перед неудачей. Более того, получение отказов воздействует на подсознание человека. Кандидаты, получающие отказы, в будущем будут более послушными и зависимыми сотрудниками. Они будут бояться потерять работу, потому что прошлый опыт трудоустройства был чрезвычайно болезненным.

Как грустно, что так много людей думают о смене работы, как о своего рода травме. Когда я стала все чаще и чаще сталкиваться с этой «травмой», я решила исследовать ее истинные причины. Я поняла, что прежде чем найти решение, нужно понять корень проблемы. Так же, как доктор должен сначала поставить диагноз, чтобы назначить лечение. Подумайте: что является причиной ваших несчастий и неудач? Что вы делаете не так? Какие основные ошибки совершаете?

*Неудача – это просто возможность начать снова, но уже более мудро.
Генри Форд*

Ошибка №1

Большинство кандидатов следуют традиционным советам, используют готовые примеры и шаблоны, которые они находят на просторах Всемирной паутины. Интернет – великое изобретение, благодаря которому человек может найти все, что ему нужно. Проблема в том, что нам всем доступна одинаковая информация.

Очевидно, что советы по поиску работы в Google не приносят положительных результатов. Это было легко обнаружить. Я уже знала об этом по своему опыту. Теперь об этом узнали и вы.

Ошибка №2

Вторая ошибка заключается в восприятии соискателями самого процесса собеседования. Собеседование – это не предмет, который нужно изучать. Собеседование – это навык, которым нужно овладеть. Поэтому стать мастером прохождения собеседования может каждый. В собеседовании без усилий нет секретов, а есть правила, следуя которым вы сможете сформировать навык прохождения собеседований. Как и любой другой навык, он приобретается за счет обучения и повторной практики. Ваши действия до и после приобретения навыка отличаются степенью легкости и скорости. Сначала получается плохо, а затем с каждым разом все лучше и лучше. Именно это отличает мастера интервью от аутсайдера.

*Если вы думаете, что на что-то способны, вы правы; если думаете, что у вас ничего не получится – вы тоже правы.
Генри Форд*

В следующей главе я расскажу о причинах отказа, на которые вы повлиять не можете. Тем не менее знание и понимание этих причин поможет вам избежать негативной реакции на отказы и в дальнейшем избежать травмы.

Как принять отказ

*Никто не может заставить вас чувствовать себя неполноценным без
вашего на то согласия.*

Элеонора Рузвельт

Меня часто спрашивают, как мне удалось работать в трех крупнейших компаниях на рынке косметики и каждый раз с повышением в должности: Henkel, L’Oreal и Avon? Никто и не догадывается, что прежде, чем попасть в следующую компанию и перейти на новый уровень, получила отказ в других не менее известных компаниях.

Никто не приходит к успеху, не падая по пути. Неудача – не враг, а критический компонент успеха. Вместо того чтобы смотреть на нее со страхом, нужно начать видеть в ней возможности.

– К сожалению, на данный момент мы не готовы предложить вам работу!

– Так подготовьтесь как следует и предложите!

Помните, что не каждое собеседование, которое вы проходите, может закончиться предложением. Однако, когда закрывается одна дверь, тут же открывается другая. Но мы часто так долго смотрим на первую, что не замечаем вторую.

Почему мы так долго помним отказы? Человечество устроено таким образом, что хорошие дела и имена легко забываются, а плохие, напротив – надолго остаются в нашей памяти. Самым наглядным примером в истории является имя Герострата – жителя греческого города Эфеса, который сжег знаменитый храм Артемиды в своем родном городе, чтобы его помнили потомки. Храм Артемиды – одно из чудес света, однако никто не помнит имени человека, который этот храм построил. Так и соискатели, хранят в своей памяти отказы, а с ними и свою негативную реакцию, направленную в адрес работодателя. Это отрицательно сказывается на всем процессе поиска работы и приводит к осложнениям: количество отказов увеличивается и период трудоустройства затягивается. Чтобы этого не допустить, вы должны научиться адекватно реагировать на отказы и контролировать свои эмоции. Для этого необходимо разобраться в причинах отказа и попытаться посмотреть на эту ситуацию с другой стороны.

В этой главе речь пойдет не о типичных ошибках, которые допускают кандидаты по своей неопытности и незнанию. Сейчас я хочу рассказать вам о скрытых, неявных причинах отказа. Вы должны признать их, понять и принять как должное. Это даст вам возможность двигаться вперед, не оглядываясь назад.

N!B!

Следующие причины составляют очень низкий процент отказов и не являются основными. Вместе с тем моя задача рассказать вам в этой книге обо всем, что касается процесса собеседования. И было бы нечестно с моей стороны умолчать об этом.

Если другому досталась работа, то неизвестно, кому повезло.

Причина №1. Непростойное поведение

Есть компании, которые вводят кандидатов в заблуждение, объявляя о конкурсе на вакансию, хотя на самом деле это не так. Зачем компании так поступают? Все дело в том, что у них уже есть на примете кандидат (часто из штата – внутренний), но по установленным правилам в компании им необходимо провести официальный поиск и рассмотреть других кандидатов (со стороны – извне). Это называется «провести конкурс ради конкурса», и в большинстве случаев решение принимается уже на начальной стадии отбора. Все сотрудники, которые

заинтересованы в назначении своего кандидата, делают вид, что проводят честный конкурс, заведомо зная, кому отдадут свое предпочтение. В ловушке корпоративной игры оказываются соискатели, которые не понимают и не осознают до самого окончания этого шоу, что происходит на самом деле. До тех пор, пока не получают отказ и не узнают, что эта работа досталась действующему сотруднику компании.

Такое поведение компании может сильно ранить. На каждом этапе собеседования в вас вселяют надежду. Интервьюеры даже могут прилететь в ваш город, чтобы лично встретиться с вами. Вас приглашают на собеседование с генеральным директором, и вы успешно его проходите. Все идет как нельзя лучше. И вдруг, как гром среди ясного неба, вам звонят и сообщают: «Мы решили, что нам нужен сотрудник с опытом работы в другой сфере». Или вас оставят в неведении, и вы больше ничего от них не услышите.

Вы не можете сделать что-то большее, чтобы избежать такого сценария. Вы должны относиться к каждому интервьюеру, как к возможности произвести на него впечатление и получить оффер. Но если вы столкнетесь с таким поведением представителей компании, которые вселили в вас надежду, а затем забыли про вас и даже не нашли время на телефонный звонок, чтобы объяснить причины отказа, постарайтесь относиться к такой ситуации спокойно и не теряйте уверенности в себе. Вы сами принимаете решение, как реагировать, и только от вас зависит – позволить себе злиться и негодовать по поводу случившегося или продолжать двигаться к своей цели. Только вам решать – ввязываться в холливар¹ или идти на свое следующее собеседование. Вы проиграли битву, но не войну.

Причина №2. Дьявол кроется в деталях

По результатам тщательной проверки кандидатов посредством телефонных звонков бывшим работодателям и проведенным расследованием службы безопасности, представители компании могут вынести решение не в вашу пользу. Вы даже не узнаете, что послужило решающим фактором отказа. Правду вам никто не скажет. Бывают случаи, когда отказывают по причине того, что у кандидата двоюродный брат находился под следствием, или у дяди были проблемы с законом в прошлом, а может, им не понравилась ваша кредитная история. Определить самому причины отказа практически невозможно. Вы не можете изменить то, что не можете, поэтому двигайтесь дальше.

Причина №3. Аттракцион неслыханной жадности

С каждым годом конкуренция на рынке труда возрастает. Экономическая ситуация в стране напрямую влияет на рынок труда, на котором и в хорошие времена правила устанавливал работодатель. На одну вакансию претендуют сотни человек. После встречи с несколькими квалифицированными кандидатами HR-менеджер начинает думать, что если на рынке есть такие опытные сотрудники, то я смогу найти кого-то еще более опытного и за меньшие деньги. Он полон решимости найти превосходного кандидата, у которого огромный опыт в этой сфере (но он не сверхквалифицирован), обладает всеми необходимыми навыками, амбициозный (но не честолюбивый), уверенный (но не самоуверенный), готовый работать за дешево, до полуночи и даже по выходным.

Если сроки по закрытию вакансии не поджимают, то этот поиск может длиться вечно. Вместо того чтобы нанять того, кто на 90% соответствует требованиям, жадный сотрудник HR будет искать того, кто удовлетворит его ожидания на 100%. В итоге вы получаете отказ, не потому что не подходите на эту вакансию, а потому что новые завышенные ожидания HR превосходят его первоначальные требования. В конечном счете, для компании все может

¹ Holy war – священная война, споры, бесконечные прения непримиримых оппонентов.

закончиться как в известной сказке: они могут остаться у разбитого корыта и сожалеть о том, что не остановили свой выбор на вашей кандидатуре.

Причина №4. Все люди разные

Реальность воспринимается людьми по-разному, и никто не способен истолковывать ее объективно. Чтобы понимать суть процесса создания чего-то нового, нужно осознать, что все высказанные нами идеи воспринимаются каждым человеком по-разному. К примеру, некоторые музыкальные произведения, которые вам нравятся, могут вызвать негативное отношение у других людей. Проблема интерпретации музыки хорошо показывает разницу в представлениях людей: что одним кажется красивым, оригинальным или даже гениальным, другим может совсем не казаться таковым.

Поэтому есть вероятность того, что вы можете просто не вписаться в модель мира человека, который проводит собеседование. Вместо того, чтобы расстраиваться, сконцентрируйтесь на других возможностях и продолжайте принимать приглашения на собеседования и презентовать себя в выгодном свете.

Причина №5. Работодатель выбирает сердцем

Что заставляет людей принимать решения? Люди не только думают, но еще и чувствуют. Даже если вы ответили на все вопросы правильно, вы не можете игнорировать эмоциональную реакцию интервьюеров. Только эмоция приводит к действию. Если вы не вовлечете их в происходящее на эмоциональном уровне, вы не сможете даже силой заставить их взять вас на работу.

Люди забудут, что ты говорил, забудут, что ты делал, но никогда не забудут, что ты заставил их почувствовать.

Майя Энджелу

Величайшая наша слабость – это уныние! Малейшая неудача способна выбить из седла даже суперковбоя! Не поддавайтесь влиянию со стороны и не отступайте от конечной цели! Пусть отказы лишь укрепляют ваш дух. Не позволяйте надолго погрузиться в уныние – воспринимайте отказ как шанс извлечь ценный урок, а не как личную катастрофу.

N. B.!

Когда вы получаете отказы от работодателей – это не означает, что вы плохой кандидат. Отказы после прохождения собеседования – это нормально и необходимо для получения опыта и приобретения навыка собеседования. С вами все в порядке, вы просто не подошли этой компании.

Потерпев неудачу, хорошо отдохните и начинайте все заново – не позволяйте поражениям приводить вас к мысли о полной и окончательной капитуляции!

Всегда опирайтесь на мысль о том, что ваше собственное решение добиться успеха намного важнее всего другого.

Авраам Линкольн

Победа над волнением

Убеждать кого-то в своем профессионализме на собеседовании – задача не из легких. Если вы понравитесь своему интервьюеру, то получите предложение о работе. Если нет, то уйдете с собеседования с пустыми руками. Так что ставки достаточно высоки. Неудивительно, что вы начинаете нервничать и переживать. Однако вы не должны позволить негативным эмоциям и беспокойству взять верх во время собеседования. Помните, что волнение на собеседовании еще никому не помогало. Дрожащие руки и голос, заикание и сильное потоотделение могут сыграть не в вашу пользу. Ваше нервное состояние может привести к серьезным ошибкам во время разговора.

Сегодня работодатели отдают предпочтение тому кандидату, который уверен в себе и своих силах и способен вести себя естественно и свободно в любой ситуации. Так что очень важно научиться контролировать волнение, чтобы это не стало причиной отказа в работе.

Предлагаю вам 7 проверенных на практике способов, которые помогут вам избежать волнения перед и на собеседовании.

1. Положительный настрой

Специалисты в области мотивации правы: позитивное мышление имеет решающее значение, а особенно перед собеседованием! Посмотрите на само собеседование с другой стороны: ВАУ!!! Отличная новость!!! Вас пригласили на собеседование потому, что ваше резюме пришлось им по вкусу, ваш опыт и квалификацию они сочли достойными восхищения, а вас оценили, как человека, в которого стоит инвестировать. С вами захотели встретиться и потратить свое время на разговор о вашей персоне, чтобы познакомиться с вами поближе. Так что это просто здорово!

Попробуйте воспринимать собеседование не как вызов на допрос, а как приглашение на интервью, на котором вы имеете право задавать вопросы и просить разъяснений. Представьте, что вы идете на программу «Познер» к Владимиру Познеру, или «Наедине со всеми» к Юлии Миньшовой. Выберите ведущего, который вам больше всего нравится. Конечно, я не могу гарантировать, что ваш интервьюер окажется похожим на него, тем не менее ваш настрой и ваше отношение к самому слову «собеседование» изменится в лучшую сторону. Таким образом, вы программируете свой мозг на позитив.

2. Звездная роль

Собеседование в своем роде напоминает некий спектакль, театральное представление, где каждый участник играет свои роли. Эрик Берн² в своей книге «Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры» утверждает, что все люди строго по заранее подготовленному сценарию играют свои роли. Игра по Берну – «это серия транзакций с надувательством, рычагом, переключателем и хитростью, ведущая к сценарному выигрышу». Раз уж все мы в жизни играем роли, так почему бы на собеседовании не сделать то же самое, но подойти к этому профессионально? Наверняка, у вас есть кумиры или люди, которыми вы восхищаетесь. Выберите одного из них и постарайтесь сделать на него пародию. Это может быть актер, певец, бизнесмен, бизнес-тренер, политик и др. Когда вы пойдете на интервью, сыграйте роль вашего кумира.

Измените свое отношение к собеседованию, начав думать, что вы звезда, у которой хотят взять интервью, и вы будете стогать от нетерпения поскорее пойти на собеседование, чтобы

² Эрик Берн – одна из ключевых фигур в современной психологии и психиатрии, создатель транзакционного анализа.

сыграть свою роль на отлично! Вы удивитесь, насколько комфортно вы себя будете чувствовать, а главное, не будете испытывать никакого волнения!

3. Физические упражнения

Физические упражнения не только поддерживают вас в форме, но и помогают снять напряжение. Благодаря ежедневным занятиям в спортзале у вас появится прямая осанка, что придаст вам уверенности в себе во время собеседования. Перед походом на собеседование я рекомендую вам с утра побегать на беговой дорожке, потому что чем больше энергии вы израсходуете, тем более расслабленным вы будете на интервью, а спокойствие будет говорить о вашей уверенности.

4. Глубокое дыхание

Глубокое дыхание является одним из лучших способов снятия волнения перед предстоящим собеседованием. В повседневной жизни о дыхании никто не думает и не вспоминает. Однако человек имеет возможность, сознательно управляя дыханием, использовать его для успокоения и снятия напряжения – как мышечного, так и психологического. С помощью глубокого и спокойного ауторегулируемого дыхания можно предупредить перепады настроения. Увеличение продолжительности выдоха способствует полной релаксации. Ритмичное дыхание успокаивает нервы и психику; продолжительность отдельных фаз дыхания не имеет значения – важен ритм. Таким образом, ауторегуляция дыхания может стать действенным средством борьбы с негативными эмоциями и чувствами.

Найдите тихое место и попробуйте несколько раз глубоко вдохнуть и медленно выдохнуть перед тем, как заходить в офис компании. Когда мы волнуемся, происходит отток крови от головного мозга, а эта техника глубокого дыхания наполнит мозг кислородом, что позволит вам ясно мыслить.

5. Глоток воды

Если вам предлагают в начале собеседования напиток, всегда соглашайтесь и просите только воду. Тогда в любое время, когда вам нужно собраться с мыслями, вы сможете выпить немного воды. Помимо того, что благодаря глотку воды, вы выигрываете для себя время, чтобы подумать над ответом, вода также способствует снятию напряжения.

6. Мощная поза

Знаете ли вы, что всего 2-минутная поза поможет мгновенно повысить вашу уверенность и улучшить ваше выступление на собеседовании? «Мощная поза» – это поза супергероя, которую нужно держать в течение двух минут перед началом интервью. Посмотрите видео на [ted.com](https://www.ted.com)³, в котором социальный психолог Эми Кадди подробно объясняет эту двухминутную позу. Эта поза буквально меняет природу человека. Попробуйте прямо сейчас, чтобы убедиться в этом самим. Уверяю, результаты вас приятно удивят! И не забудьте принять эту позу перед собеседованием!

7. Визуализация желаемого результата

Для того чтобы обрести уверенность в себе, представьте, что вы уже достигли своих целей. Это даст вам дополнительный стимул для движения вперед. Спортсмены и музыканты используют такую визуализацию в качестве «мысленной репетиции». Киноактер и бывший губернатор Калифорнии Арнольд Шварценеггер однажды признался: «Я отправился на турнир, где собирался завоевать титул „Мистер Вселенная“, с чувством, будто я уже его выиграл.

³ Вы найдете ссылку на видео в статье «Как преодолеть страх перед собеседованием?»

Мысленно я уже побеждал на нем много раз и поэтому ничуть не сомневался, что в реальности случится то же самое».

Если вы не уверены в правильности своего имиджа, манерах и поведении, в следующей части книги вы узнаете много полезных советов о том, как произвести благоприятное первое впечатление.

Накануне собеседования

Если в жизни вы старались быть не хуже других, то на собеседовании вам во что бы то ни стало нужно быть лучше всех!

Профессиональный имидж соискателя

*У вас не будет второго шанса произвести первое впечатление.
Коко Шанель*

Когда вы выглядите как профессионал, то с вами и обращаться будут соответствующим образом. Уделите время подготовке своего внешнего вида и оцените роль, которую играет ваш образ в прохождении собеседования.

Первое впечатление создается о человеке в течение 30 секунд, и если вы надеетесь на то, что оценивать прежде всего будут ваши профессиональные навыки и компетенции, то вы глубоко заблуждаетесь. Как гласит старая добрая пословица: «Встречают по одежке, а провожают по уму». Помните сами, как только вы положили на кого-то глаз, ваш мозг молниеносно начинает оценивать этого человека. Также поступают и интервьюеры в начале собеседования: они сканируют кандидата с головы до пят.

Ваш интервьюер делает первые выводы о вас еще до того, как вы успеете сказать первое слово.

N.B.!

Ваша задача: оставить яркий и запоминающийся след в памяти интервьюеров и произвести незабываемое (конечно, в хорошем смысле этого слова) впечатление.

Дресс-код

Согласно моему опросу, более 100 HR-менеджеров отметили, что 60% кандидатов не соблюдают основные правила действующего дресс-кода в компании. Многие компании строго относятся к соблюдению делового дресс-кода и отдают предпочтение соискателям, которые соответствуют корпоративной культуре и имиджу компании. Дело в том, что репутация самой компании напрямую зависит от того, как выглядят и как себя ведут ее работники. Внешний вид сотрудников, представляющих компанию, настолько же важен, как и имидж компании в целом. Поэтому соискатели должны осознавать тот факт, что их внешний вид и поведение оказывают существенное влияние как на получение работы, так и на построение успешной карьеры.

Взгляд на корпоративный дресс-код в разных отраслях отличается в зависимости от сферы деятельности компании и от должности: от ультраконсервативного до радикального. Однако 95% компаний требуют от сотрудников соблюдения традиционного и консервативного дресс-кода.

Вот три самых распространенных типа делового дресс-кода.

- Business Best – Премиальный деловой

Исключительно строгий дорогой деловой костюм обычно темно-синего цвета с яркой белой блузкой и обувью черного цвета.

- Business Traditional – Традиционный деловой

Обычный деловой костюм. Возможно использование разных цветов и оттенков костюма и блузки: серый, черный, коричневый, белый, бирюзовый, розовый, голубой, зеленый и др.

- Business Casual – Простой деловой

Промежуточный между традиционным деловым и свободным стилем, позволяющий выглядеть профессионально и в то же время расслабленно. Допустимо появляться без галстука, заменить костюм на непарные брюки (юбку, платье) и пиджак, использовать трикотаж и более широкую цветовую гамму.

Перед тем как идти на собеседование, узнайте, какой дресс-код принят в компании, в которую вы устраиваетесь. Вы можете заранее посетить офис компании, чтобы получить представление о корпоративном стиле. Если этот вариант является для вас затруднительным, вы всегда можете зайти на веб-сайт и узнать недостающую информацию. Если вы увидели, что одеты не так, как большинство сотрудников в компании, то вам остается только проявить по максимуму свои навыки общения и язык тела, чтобы компенсировать этот явный промах. Если вам повезет и вас пригласят на второе собеседование, исправьте эту ошибку.

Руководящие принципы при выборе стиля

- Разумность
- Практичность
- Компетентность
- Надежность
- Профессионализм

Правила:

1. Одевайтесь в соответствии с должностью, на которую вы претендуете.

Вам следует подбирать одежду, основываясь на том, что подходит, например, для позиции «дизайнер», а что для позиции «финансовый директор». Правильный выбор одежды повышает вашу самооценку и придает уверенности.

2. Превышайте свои стандарты.

Лучше одеться на два уровня выше, чем вы привыкли одеваться на работу, и на один уровень выше, чем для должности, на которую вы претендуете.

3. Подбор цветовой гаммы.

Известно, что доминирующие цвета в одежде оказывают психологическое воздействие на вашего собеседника. Специалисты рекомендуют использовать в образе три основных цвета. Первый оттенок является основным, второй – подчеркивает первый цвет, а третий – расслабляющий и объединяющий все три цвета.

Беспроблемным вариантом выбора в качестве основного оттенка одежды станет белый цвет. Он отлично гармонирует практически со всеми яркими и пастельными тонами. Примером комбинации темных и светлых оттенков является светло-синяя блузка с темно-синей юбкой.

N.B.!

Основой подобранного комплекта является его нижняя часть, поэтому не рекомендуется делать ее очень яркой.

Главное, чтобы костюмчик сидел

Как театр начинается с вешалки, так и подготовка к собеседованию начинается с подбора гардероба.

РУКОВОДСТВО ДЛЯ МУЖЧИН

Костюм

По статистике, 53% работодателей отдают предпочтение костюмам темно-синего цвета, в то время как 39% – серого или темно-серого цветов. Костюмы коричневого цвета могут быть приемлемы для интервью в некоторых компаниях, но не следует останавливать свой выбор на этом цвете. Светлый костюм может быть исключением из правил только в летние жаркие дни. По статистике, чем темнее цвет костюма кандидата, тем более выгодно он подчеркивает его стиль и демонстрирует силу, власть и уверенность.

Рубашки

Правила:

№1. Выбирайте рубашку с длинными рукавами.

№2. Выбирайте белую, кремовую или бледно-голубую рубашку.

Известно, что белый цвет говорит о честности, интеллекте и стабильности, поэтому именно белый цвет должен стать вашим первым выбором. Художники, рекламщики и другие творческие личности настроены против белых рубашек; в таком случае альтернативой может стать бледно-голубой оттенок.

Убедитесь, что размер вашей сорочки идеально вам подходит; манжеты должны заканчиваться на запястье.

Галстуки

Лучше не идти вовсе на собеседование, чем явиться в костюме, но без галстука. Галстук должен дополнять ваш костюм. Неправильно подобранный галстук может испортить даже самый дорогой костюм. В то время как изысканный галстук способен творить чудеса, придав лоск вашему старому костюму. Шелковый галстук оказывает сильное воздействие. Большинство искусственных волокон слишком блестящие, имеют резкие контрастные цвета и могут существенно ослабить ваш имидж.

Правило: Ширина галстука должна быть соизмерима с шириной лацканов пиджака: чем шире лацканы, тем шире галстук.

N.B.!

Надевать ли галстук на интервью или нет – решать вам. Но не говорите потом, что я вас не предупреждала.

Обувь

Лучший выбор – кожаные ботинки черного или темно-коричневого цвета. Избегайте других материалов и цветов.

Носки

Носки дополняют костюм. Соответственно, они должны быть такого же цвета, как и костюм. Например, синего, серого или коричневого цветов. Когда носки сливаются с цветом вашего костюма, они удлиняют ваш силуэт.

Аксессуары

Правильные аксессуары могут улучшить профессиональный имидж любого соискателя.

Ремень с небольшой простой пряжкой должны дополнять обувь, поэтому придерживайтесь следующего правила: для синего и серого костюма потребуется черный ремень и черные туфли. Тогда как для коричневого и бежевого костюмов потребуется ремень коричневого цвета. Если вы можете себе позволить – купите ремень хорошего качества.

Украшения

Мужчины могут носить обручальное кольцо, наручные часы и запонки с французскими манжетами.

Пальто

Самые надежные и наиболее утилитарные цвета: бежевый и синий. Придерживайтесь исключительно этих двух цветов.

Памятка для мужчин

Деловой костюм – темные цвета (исключение – черный цвет) обычно выглядят более профессионально.

Рубашка – белая с длинными рукавами.

Ремень – темного цвета, который сочетается с цветом вашего костюма или обуви.

Галстук – нейтральные, сплошные цвета или в полоску.

Обувь – черные или темно-коричневые ботинки с темными носками.

Ювелирные изделия – обручальное кольцо и часы.

Волосы – аккуратно подстрижены и уложены.

Аксессуары – профессиональный портфель.

РУКОВОДСТВО ДЛЯ ЖЕНЩИН

У женщин больше возможностей для творчества в подборе наряда для собеседования, чем у мужчин, однако и больше шансов совершить ошибку.

Костюм

Самый идеальный вариант – это темно-серый костюм с белой блузкой. Все более популярным становится деловое платье с пиджаком.

Намного шире у женщин выбор палитры цветов: от сиреневого до красного. Обратите внимание, в то время, как мужчинам не рекомендуется черный цвет костюма, для женщин черный цвет является допустимым.

Блузки

Блузка должна быть с длинными рукавами. Лучше всего выбирать блузки из натуральной ткани, особенно хлопчатобумажные и шелковые. Приемлемая цветовая гамма здесь гораздо шире, чем у мужчин, но также имеет свои ограничения. Наиболее оптимальным по-прежнему являются блузки белого, кремового или серого цвета. Бледно-розовый и бледно-голубой может также подойти, но к выбору таких оттенков следует относиться с осторожностью. Выбирайте эти оттенки при условии, что они гармонично вписываются в ваш общий стиль. Светлые цвета являются дружелюбными и привлекают внимание к вашему лицу.

Обувь

Отдайте предпочтение кожаным туфлям. Цвет вашей обуви должен всегда быть такой же или темнее, чем тон вашего костюма. Важна и высота каблука: около 2 1/2 дюйма – это вполне приемлемо. Избегайте высоких каблуков. Закрытый или немного открытый носок и носок туфли не должен быть чрезмерно заостренным.

Колготки

Самый безопасный и консервативный цвет колготок: естественный тон кожи. Колготки имеют склонность рваться в самый неподходящий момент, так что держите запасную пару в вашей сумочке.

Аксессуары

Черный или серый костюм идеально сочетается с черным ремнем и черными туфлями; коричневый и бежевый – соответственно с коричневым или темно-бордовым ремнем и туфлями. Для женщины ремень – это функциональная вещь, поэтому он должен быть незаметен.

Украшения

Избегайте большого количества украшений. Одного браслета на запястье будет достаточно.

Макияж

Ключевым в make-up для похода на собеседование является естественность. Макияж глаз должен быть едва заметным.

N.B.!

Идем на интервью – забываем о помаде! Но если вы все-таки не можете обойтись без помады, используйте ее очень экономно и выбирайте нейтральные и приглушенные тона.

Памятка для женщин

Деловой костюм – темные цвета.

Рубашка – блузка, которая сочетается с цветом вашего костюма.

Обувь – закрытая. Говорим нет открытым пальцам, ярким цветам, лакированной коже.

Ювелирные изделия – одно или два украшения. Этого будет вполне достаточно.

Колготки – нейтральный цвет.

Волосы – прическа, длинные волосы убраны.

Макияж – дневной легкий макияж, тонкий аромат и идеальный маникюр.

Аксессуары – профессиональный портфель.

Общее для мужчин и женщин

- Убедитесь, что блузка/рубашка тщательно отглажены, а обувь отполирована.
- Посетите салон красоты, в частности парикмахера и мастера маникюра, чтобы на собеседовании выглядеть ухоженным (-ой).
- Используйте дезодорант без запаха и избегайте наносить парфюм.
- Никогда не пейте спиртные напитки за день до собеседования! Алкоголь влияет на ваши глаза, цвет кожи и ясность ума.

N.B.!

Отсутствие маникюра, неприятный запах изо рта, перхоть, запах пота, неухоженные волосы, помятая одежда, сильный парфюм, яркий макияж, грязная обувь могут свести на нет все ваши усилия по созданию благоприятного первого впечатления.

Этикет делового общения

*Хорошие манеры важнее добродетели.
Оскар Уайльд*

ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА

- *Будьте во всем пунктуальны*
- *Будьте вежливы*
- *Уважайте собеседника*
- *Улыбайтесь*
- *Соблюдайте правила рукопожатия*
- *Одевайтесь, как принято в компании*

ПУНКТУАЛЬНОСТЬ

Многие работодатели считают, что если вы опаздываете на собеседование, то вы никогда не будете приходить на работу вовремя. Нужно ли еще о чем-то говорить? Проложите несколько маршрутов, узнайте, как туда добраться, и заложите на дорогу больше времени, чтобы приехать пораньше. Прежде чем заходить в офис компании, соберитесь с мыслями, а затем откройте дверь работодателя примерно на пять минут раньше назначенного времени.

Однако, если вы все-таки пришли на собеседование позже назначенного времени, ваш единственный шанс все исправить – это признать, что вы опоздали, извиниться, а затем поблагодарить их за терпение. Вы совершили ошибку. Мы все их делаем время от времени. Хуже всего, если вы сделаете вид, что ничего не произошло и будете надеяться, что интервьюеры не заметили вашего опоздания. Поверьте, они не только заметили, но и отметили.

Скамейка запасных

Но знаете ли вы, что прийти на собеседование слишком рано почти так же плохо, как и опоздать? Вы взволнованы. Вам не терпится. Вы готовы. Но вы пришли слишком рано. Вы хотели, как лучше, однако получилось, как всегда. Они знают, что вы там... сидите... ждете... Люди начинают спрашивать: «Кто этот человек?» Это может выглядеть как проявление отчаяния с вашей стороны. Это звучит глупо. И тем не менее это действительно является одной из причин, из-за которой кандидата могут отправить на скамейку запасных.

N.B.!

Вы должны прийти на собеседование не раньше, чем за 10—15 минут до назначенного времени.

Конечно, необходимо иметь в запасе несколько минут на случай форс-мажорной ситуации. И как только вы находите здание, где располагается офис компании, а у вас еще есть свободное время, то оставайтесь в своем автомобиле или прогуляйтесь. Используйте это дополнительное время, чтобы собраться с мыслями, просмотреть свое резюме и вакансию, настроиться на успех. Вдохните и выдохните. Осталось 10 минут – вот теперь пора!

N.B.!

Прийти на собеседование слишком рано – показать свою нервозность и беспокойство; прийти на собеседование поздно – показать свою небрежность и невнимательность. Поэтому прийти на собеседование нужно вовремя, а на место проведения – чуть раньше.

Что делать, если собеседование задерживается?

Интервьюеры имеют на это право, и некоторые из них, к сожалению, злоупотребляют своими полномочиями. HR-менеджеры злятся, когда кандидат опаздывает на собеседование даже по уважительной причине, но в то же время сами считают, что заставлять вас ждать вполне нормально. Бывают случаи, когда кандидатам приходится ждать интервьюера более часа без каких-либо объяснений или извинений.

Это ожидание сильно влияет на ваш настрой, особенно если вы склонны нервничать перед собеседованием. Вы сидите в холле, гадаете, когда начнется интервью, волнуетесь и постепенно ваша уверенность исчезает. Затем появляется интервьюер и спрашивает вас, почему вы выглядите таким уставшим.

N.B.!

Такой сценарий не должен быть правилом. Не ждите более 30 минут!

Если вам пришлось ждать интервьюера, то используйте это время в своих интересах: возьмите с собой примеры ваших ответов на вопросы, резюме, записи про компанию и просмотрите их. Если необходимо, воспользуйтесь комнатой отдыха, чтобы освежиться и успокоиться. В случае, если про вас совсем забыли или не предупредили о времени задержки, через 15 минут ожидания напомните о себе и уточните, когда придет интервьюер. Также вы можете перенести встречу на другой день, объяснив причину. Например, у вас запланированы важные дела, которые вы не можете отменить.

ВЕЖЛИВОСТЬ

Вас начинают рассматривать под микроскопом с первой же минуты вашего прихода в офис. Каждое ваше движение оценивается. Некоторые HR-менеджеры специально просят сотрудников в офисе последить за вами, а потом запрашивают у них обратную связь. Нет смысла говорить о том, что вы должны быть вежливыми и доброжелательными. Кто-то однажды сказал мне: «Приятно быть важным, но важнее быть вежливым».

Обращайтесь по имени

Имя человека – самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке.

Дейл Карнеги

Представьте на ресепшене, как только приедете, сообщите, с кем вы встречаетесь и в какое время. Когда вы знакомитесь с интервьюером или несколькими интервьюерами, обращайтесь к ним по имени. Если вы не расслышали имени интервьюера, то лучше переспросите. Казалось бы, это такая мелочь, но рекрутеры терпеть не могут, когда к ним обращаются: «Девушка». Сделайте им, пожалуйста, такое одолжение: называйте их по имени. Это так просто!

Ваш телефон зазвонил во время собеседования?

Эта банальная оплошность тоже может стоить вам работы. Если с вами такое случится, действуйте как можно быстрее. Отклоните звонок и переведите телефон в беззвучный режим. Сразу принесите свои извинения и поблагодарите собеседника за понимание. Объясните, что возможно по причине волнения, вы забыли отключить звук.

УВАЖЕНИЕ

Уважайте любые формы различий, такие как социальное положение, религия, национальность, культура, возраст, пол и прочие.

N.B.!

На собеседовании нельзя обсуждать религию, политику, национальное происхождение или возраст.

УЛЫБКА

Самое первое и лучшее, что вы можете сделать, – это улыбнуться и установить зрительный контакт с интервьюером с первой минуты вашей встречи.

N.B.!

Улыбайтесь! Улыбайтесь! И еще раз улыбайтесь! Улыбка с высокой вероятностью порождает ответную улыбку.

РУКОПОЖАТИЕ

Рукопожатие – это профессиональный протокол для каждого человека. Если вы занервничали и забыли начать встречу с рукопожатия, то первое впечатление о вас сложится как о нерешительном и неуверенном человеке.

Рукопожатия возникли, как способ продемонстрировать рыцарям, что у них нет скрытого оружия. Крепкое рукопожатие говорит об общительности и дружелюбии – наиболее предпочтительные качества в кандидатах. Слабое рукопожатие говорит о замкнутости и застенчивости.

Типичное профессиональное рукопожатие в начале встречи длится от двух до пяти секунд и обязательно сопровождается открытой улыбкой. Прощальное рукопожатие может длиться немного дольше, но правило улыбаться и в данном случае тоже никто не отменял.

Рекомендации для рукопожатия:

- Используйте только одну руку и всегда держите ее вертикально.
- Не протягивайте руки параллельно полу и ладонью вверх – это означает покорность.
- Не протягивайте руку прямо ладонями вниз, это говорит о вашей агрессивности.

Простое правило для хорошего рукопожатия: Ваши руки должны быть чистыми и ухоженными.

Теперь вы знаете, что надевать на собеседование и какие правила делового этикета необходимо соблюдать, чтобы произвести хорошее первое впечатление. Но это еще не все. Как я уже писала, на собеседовании все имеет значение. В передаче информации участвуют не только слова, но и ваш язык тела. Коммуникация похожа на айсберг. Его верхушка соответствует тому, что вы говорите, а подводная часть – как вы это делаете. Как влияет язык тела на интерпретацию ваших ответов и создаваемое вами впечатление на собеседовании, вы узнаете из следующей главы.

Язык тела

Смысл того, что вы хотите сказать в большей мере, передается тем, как вы выглядите в момент речи, а отнюдь не вашими словами.

Аллан Пиз

Наш язык тела – это, как правило, то, о чем мы никогда не думаем или думаем в последнюю очередь. Однако это то, что наш мозг улавливает в самом начале, осознаем мы это или нет. Ваши жесты играют особенно большую роль во время собеседования. Они могут сообщить вашему интервьюеру, что вы себя некомфортно чувствуете и вряд ли справитесь с этой работой или, наоборот, вы уверены в себе и своих силах. Поэтому вы должны взять под контроль свой язык тела, чтобы выглядеть спокойными, собранными и невозмутимыми.

Либо вы управляете вашим поведением на собеседовании, либо ваше поведение управляет вами.

Влияние на собеседника формируется при взаимодействии 3 основных коммуникационных каналов:

7% – Что мы говорим? Информация: набор слов и предложений.

38% – Как мы говорим? Звук: уверенность, тембр, интонация, акцент, ударение.

55% – Что мы при этом делаем? Язык тела: взгляд, движение тела, поведение.

Невербальный язык тела является самым первым языком общения на этапах эволюции человеческой цивилизации. Люди устроены таким образом, что воспринимают и обрабатывают любую информацию в первую очередь визуально и на основе исключительно зрительного восприятия формируют образ собеседника.

В повседневной жизни большинство людей не придают важного значения тому, как их телодвижения воспринимаются окружающими людьми. Однако в нашем случае на этапе собеседования очень важно научиться понимать язык тела и уметь им управлять. Вы должны сделать все возможное, чтобы контролировать движения вашего тела и подавать позитивные сигналы своему собеседнику на собеседовании.

Если вы говорите: «Я – проактивный и целеустремленный», а ваш язык тела говорит: «Я – бомба замедленного действия и сам не знаю, что от меня ожидать», то вы, скорее всего, запустите интервьюера и не произведете на него должного впечатления. Интервьюер будет думать: «Ну, правильные ответы у него все закончились, и начинается очередное втирание очков».

Собеседник может совершенно ошибочно сделать такие выводы и не разобраться в истинной причине вашей неуверенности и озабоченности, но сигналы вашего языка тела он уже получил. Такого рода сомнений интервьюерам, как правило, достаточно, чтобы понизить ваш рейтинг в общем списке претендентов на вакантную позицию.

Конечно, интервьюеры будут продолжать слушать то, что вы говорите, и вы даже не будете догадываться о том, что происходит, пока не получите отказ.

N.B.!

Использование позитивных сигналов тела во время интервью может иметь решающее значение при получении новой работы.

Типичные ошибки кандидатов

- Периодически трогают галстук. Этот жест может быть истолкован следующим образом: ваше внимание не сосредоточено или вам просто не свойственно носить галстуки.
- Расслабленная поза на стуле с руками в карманах или на поясе. Эта поза может заклеить вас как самоуверенного и агрессивного человека.

- Оттягивание воротника от шеи. Это может показаться достаточно невинной реакцией в разгар дня, но интервьюер может предположить, что вы напряжены или говорите неправду. То же самое касается и касаний шеи во время, до или после вашего ответа.

- Перемещение руки в область лба, когда вы отвечаете на вопросы, которые вызывают у вас затруднения. Это общая бессознательная реакция человека на стресс. На подсознательном уровне человек кладет руку на лоб, когда размышляет, например, как реагировать на сложный вопрос: «Почему вы не зарабатываете больше в вашем возрасте?» или «Какие главные достижения в вашей жизни?» Эта привычка так укоренилась, что контролировать ее чрезвычайно трудно. Поэтому единственный способ не демонстрировать данную привычку – это быть подготовленным и знать ответы на все вопросы интервьюера.

- Сглаживание невидимых пушинок на вашем костюме. Этот жест выглядит со стороны как нервный тик. Если даже у вас появились какие-то проблемы с костюмом, лучше проигнорировать это и не привлекать внимание еще больше.

КАК ПРИМЕНИТЬ ЯЗЫКА ТЕЛА В СВОЮ ПОЛЬЗУ: 4 СОВЕТА

1. Поддерживайте зрительный контакт

Выполняйте ежедневно следующее упражнение: в течение 2,5—3 секунд смотрите в глаза собеседника с целью разглядеть его цвет глаз. Для начала вы можете потренироваться дома с помощью зеркала, рассматривая цвет своих глаз. Это покажется вам немного странным, но это поможет вам чувствовать себя уверенно. Затем попытайтесь смотреть в глаза вашего партнера или друга во время беседы. Чем чаще вы будете это делать, тем комфортнее вы будете чувствовать себя на важной встрече с незнакомыми людьми при установлении зрительного контакта.

2. Держите прямую осанку

Самое лучшее положение – это прямая осанка. Вы можете время от времени наклоняться слегка вперед, проявляя таким образом интерес к своему собеседнику. Не наклоняйтесь назад (вы будете выглядеть слишком расслабленно), не двигайтесь на стуле (вы будете выглядеть нервным) и не вторгайтесь в личное пространство вашего интервьюера (соблюдайте дистанцию – на расстоянии вытянутой руки).

3. Не скрещивайте руки на груди, не поддерживайте подбородок руками, не скрещивайте ноги

Когда человек нервничает, он обычно скрещивает руки, подносит руки к лицу, меняет положение ног и т. д. Эти невербальные сигналы могут быть естественным проявлением вашего беспокойства. Компетентные интервьюеры не будут слишком поспешно вас критиковать за то, что вы немного понервничали. Однако, как только вы перешагнете границу дозволенного, вас тут же отправят в нокаут.

4. Используйте жесты

При ответах на вопросы помогайте себе руками, объясняя какие-то детали вашей работы. Например, держите открытыми ладони, делая на них акцент. Когда вы говорите, открытые ладони помогут вам продемонстрировать, что вы дружелюбный человек и вам нечего скрывать. Этим методом пользуются большинство политиков и звезд телевизионных шоу для привлечения внимания и увеличения доверия к словам, которые они произносят.

Что делать, если владение языком тела является вашей ахиллесовой пятой? У меня для вас есть хорошая новость: языком телодвижений можно научиться управлять, и лучшим стартом для этого будет изучение книги Аллана Пиза «Язык телодвижений».

Подготовка – ключ к успеху

Вы смогли бы пробежать марафон на 10 км, если до этого не тренировались несколько месяцев или никогда не бегали? Вы смогли бы побороть Майка Тайсона без предварительной подготовки? Скорее всего, нет. Так почему вы идете на собеседование без надлежащей подготовки и надеетесь получить предложение?

Значительная часть мужества состоит в том, чтобы подготовиться к делу заранее.

Эмерсон

Подготовка к прохождению собеседований не так уж сильно отличается от подготовки спортсменов к соревнованиям. Чем больше вы тренируетесь и практикуетесь, тем увереннее вы себя будете чувствовать в день X и тем больше у вас будет шансов для победы над другими кандидатами.

Пренебрегаете подготовкой – готовьтесь к проигрышу (Fail to prepare, prepare to fail).

Когда вы закончите танцевать и кричать от радости, после того как получили приглашение на собеседование, приступайте к работе детектива. В этой главе вы узнаете о том, что нужно сделать, прежде чем отправиться на собеседование.

Исследование компании

Недавно на собеседовании первый вопрос, который задали моему клиенту, был следующим: «Сделайте презентацию нашей компании. Представьте, что я ничего не знаю о компании». Вы смогли бы ответить на такой вопрос без подготовки?

Есть много причин, по которым стоит выделить время на проведение исследования компании. Вот лишь некоторые из них:

1. Исследование поможет вам найти нужные контакты для получения большего количества приглашений на собеседования.
2. Вы узнаете, какие существуют ТОП-компании в вашей отрасли, в каких компаниях сейчас идет подбор персонала и какие вакансии у них есть.
3. Знание фактов о компании и отрасли позволит вам уменьшить волнение и чувствовать себя более уверенными на собеседовании.
4. Вы сможете ответить на один из самых распространенных вопросов на собеседовании: «Почему вы хотите здесь работать?»
5. Вы сможете принять правильное решение о том, подходит ли вам данная компания.

8 ШАГОВ В РОЛИ ДЕТЕКТИВА

Шаг 1. Посетите веб-сайт компании

Лучше всего начать сбор информации с корпоративного сайта компании. Посетите страницу «О компании»/«О нас», где вы узнаете об истории компании, ее руководстве, миссии и продуктах/услугах. Не забудьте поискать на сайте информацию касательно темы построения карьеры. У многих компаний есть специальный раздел на сайте, который называется «Карьера», где вы сможете найти имена и email людей, отвечающих за подбор персонала в этой организации, а также узнать про программы стажировок.

Шаг 2. Проверьте страницы компаний в социальных сетях

Страницы компаний в социальных сетях дают ценную информацию о политике и культуре компании. Вы сможете получить представление о том, как происходит взаимодействие с клиентами компании. Помимо того, что вы узнаете о самой компании из первых рук, вы также узнаете мнения подписчиков, которые оставляют комментарии под сообщениями.

Компании стали все больше и больше использовать социальные сети, как платформу для публикаций вакансий, сообщать информацию о новинках и делиться ссылками на разные темы. Большинство компаний также имеют страницу и в LinkedIn. Возможно, вы найдете там ценную информацию, включая имена ключевых лиц компании, в том числе и их контактные данные.

Шаг 3. Наведите справки об интервьюерах

В крупных компаниях, как правило, собеседования проводят разные люди в зависимости от уровня вакансии, тогда как в небольших – один человек отвечает за закрытие всех позиций. Поэтому важно выяснить как можно больше информации о всех возможных интервьюерах, которые будут проводить с вами собеседование. Посмотрите интервью с главными лицами компании.

Вот четыре самых эффективных способа, которыми вы можете воспользоваться для того, чтобы больше узнать о своих потенциальных интервьюерах:

1. Профиль в LinkedIn. Вы узнаете информацию об образовании и профессиональном опыте.

2. Сайт компании. У многих компаний на сайтах есть информация о сотрудниках и об их роли в компании.

3. Публикации в профильных изданиях. Чтение статей ваших потенциальных интервьюеров в отраслевых изданиях поможет вам найти с ними общий язык на собеседовании.

4. Социальные сети. Информация в публичных аккаунтах поможет вам узнать человека с другой стороны.

Шаг 4. Расширьте свои знания об отрасли

Важно быть в курсе последних новостей, связанных с вашей сферой деятельности, особенно если вы новичок в этой области. Как проводить исследование отрасли? Начните со следующих источников:

1. Прочтите последние публикации в отраслевых изданиях.
2. Подпишитесь на страницы групп в LinkedIn.
3. Подпишитесь на страницы социальных сетей ключевых игроков в отрасли.

Шаг 5. Ознакомьтесь с культурой компании

Культура компании играет важнейшую роль в том, как вы будете чувствовать себя на работе. Найдите и прочитайте отзывы сотрудников о работе в компании. Самым лучшим ресурсом для изучения культуры иностранных компаний является сайт Glassdoor.com – кадровый портал, где вы сможете узнать, что думают о компании нынешние и бывшие сотрудники. Вы также сможете найти на этом сайте информацию об уровне заработной платы и рекомендации по прохождению собеседований в конкретные компании.

Шаг 6. Изучите финансовое состояние компании

Найдите в Интернете последние новости о финансовых показателях компании, в которой вы проходите собеседование. Часто именно из статей в СМИ можно узнать информацию об увольнениях, сокращениях, найме персонала и экономических перспективах. Прежде всего ищите ответы на следующие вопросы:

- Сколько лет компания на рынке?
- Приносила ли компания прибыль в течение последних нескольких лет?
- Идет ли сейчас найм персонала в компанию или происходят увольнения?
- Произошло ли недавно слияние с другой компанией или оно только готовится?

Владея информацией о финансовом положении компании, вы получаете преимущество за столом переговоров о зарплате, а также у вас появляется понимание того, насколько эта компания соответствует вашим карьерным целям.

Шаг 7. Поиск клиентов компании

Сделайте еще один шаг в исследовании – пообщайтесь с клиентами компании. Обратитесь к одному из клиентов и попросите ответить его на следующие вопросы:

- Каково это вести бизнес с компанией «Х»?
- Какие ее основные преимущества?
- Чем компания «Х» отличается от конкурентов?
- Что делает их успешными (или неуспешными)?

На собеседовании расскажите о проведенном исследовании и включите в свои ответы комментарии клиентов. Вашу информированность оценят руководители компании и вы заработаете себе пару лишних очков.

Шаг 8. Сосредоточьтесь на своих интересах

Проанализируйте всю информацию, которую вы узнали и соотнесите ее со своими карьерными целями.

Ответьте на следующие вопросы:

- Что компания ценит больше всего?
- Что вы цените больше всего?
- Какая рабочая атмосфера в компании?
- В какой атмосфере вы предпочитаете работать?
- Есть ли продвижение внутри компании?
- Поощряется ли проявление инициативности?
- Развито ли профессиональное обучение?
- Вы уверены, что работа в этой компании поможет вам достигнуть ваших карьерных целей?

Согласитесь, теперь у вас есть ясное видение того, насколько эта компания соответствует вашей цели поиска работы.

N.B.!

Проводите исследование компании перед каждым собеседованием.

Это поможет вам подготовить ответы на следующие вопросы интервьюера:

- Расскажите мне три самые важные вещи о компании.
- Что вы знаете о нашей компании?
- Почему вы хотите работать в нашей компании?

Рекомендации и рекомендатели

- *А у вас есть рекомендации с прошлой работы?*
- *Нет.*
- *Зря не попросили. Без рекомендации сложно найти место.*
- *С такой было бы вообще невозможно!*

Хорошие рекомендации крайне важно иметь, так как они подтверждают вашу квалификацию. Однако не все знают, как их получить и как их использовать. Плохие рекомендации, их отсутствие или слишком большое количество могут стать препятствием на пути к получению предложения о работе.

КТО МОЖЕТ ДАВАТЬ РЕКОМЕНДАЦИИ?

Очень внимательно подходите к выбору рекомендателей. Большую их часть должны составлять рекомендации от коллег. Они не обязательно могут быть от людей, занимающих высокие должности. Любого, кто сможет рассказать о ваших навыках и квалификации, включайте в список рекомендателей. Старайтесь выбирать коллег, которые хорошо вас знают, смогут подтвердить ваши профессиональные компетенции и рассказать о вашей личности. Не включайте в список тех, с кем у вас не сложились отношения, и тех, кто будет о вас отзываться не слишком восторженно. Например, рекомендации от ваших коллег, с которыми вы находитесь в дружественных отношениях, могут принести больше пользы, чем рекомендация от бывшего босса, с которым вы не очень хорошо расстались.

Также вы можете выбрать своих друзей – это тоже вполне приемлемо. Они смогут рассказать о ваших личных качествах и карьерных целях.

СКОЛЬКО РЕКОМЕНДАЦИЙ НУЖНО ИМЕТЬ?

Как только вы выбрали самые лучшие рекомендации, сократите свой список. Обычно достаточно от трех до пяти рекомендаций. Для тех, кто претендует на высокие должности, необходимо иметь в своем арсенале от пяти до семи рекомендаций.

КАК ПОДГОТОВИТЬ РЕКОМЕНДАЦИИ?

1. Включите Ф. И. О. ваших рекомендателей, их контакты: номер телефона и адрес электронной почты. Что касается рекомендаций от коллег, то не давайте их личных номеров телефонов и email. Сохраняйте конфиденциальность.

2. Подготовьте краткую справку, объясняющую ваши профессиональные связи.

3. Получите разрешение у лиц, чьи рекомендации вы собираетесь использовать. Предупредите их заранее о возможных звонках работодателей, чтобы они их не пропускали.

4. Отправьте им копию своего резюме. Человек, с которым вы работали пять лет назад, может уже не помнить детали вашего профессионального опыта. Поэтому ваша задача – подготовить их к возможным вопросам HR-менеджера. Они должны владеть следующей информацией: сколько лет вы работали вместе, когда ушли из компании и по каким причинам, каких результатов вы достигли, какими навыками вы владеете, какими личными качествами вы обладаете и др.

5. Благодарите каждого своего рекомендателя. Если вы не получите предложение, не забудьте сообщить им, что вы снова будете использовать их рекомендации. Оставайтесь с ними на связи.

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ У ВАС ЗАПРАШИВАЮТ КОНТАКТЫ ДЕЙСТВУЮЩЕГО РУКОВОДИТЕЛЯ?

«Можем ли мы связаться с вашим нынешним работодателем?» Этот вопрос часто заставляет соискателей нервничать, потому что их работодатель не знает, что они ищут работу. Примеры ответов:

«Мой нынешний работодатель не знает, что я ищу работу, и если вы ему позвоните, то поставите под угрозу мое положение в компании. У меня есть три рекомендации от коллег, которым вы можете позвонить. Они очень хорошо знакомы с моей работой».

«Мой непосредственный босс не знает, что я ищу более высокую позицию, и я бы предпочел, чтобы ему не звонили. Я ежедневно работаю с региональным менеджером в рамках своих обязанностей, и вы можете связаться с ним. Я указал его контакты в начале списка. Другие два человека – мои бывшие руководители. Я уверен, что они смогут ответить на любые ваши вопросы».

ЧТО НЕ НУЖНО ДЕЛАТЬ?

Не указывайте в резюме: «Рекомендации по запросу». Почти каждый соискатель допускает эту ошибку. Дело в том, что это не нужно видеть вашему потенциальному работодателю. Понятно и так, что вы должны предоставить рекомендации, если они потребуются.

Чем лучше вы понимаете, о чем думает интервьюер, как реагирует на ваши ответы и как принимает решения о найме кандидата, тем больше у вас будет возможностей успешно пройти собеседование. В следующей главе вы проникните в голову интервьюера.

Главное правило поиска работы

Понимать, как думает работодатель и по каким критериям принимает решение о найме сотрудника, является важным навыком для соискателя. Ни один работодатель не просыпается утром с мыслью: «Какой замечательный сегодня день. Пожалуй, я возьму к себе в компанию менеджера, который сильно нуждается в работе». Цель работодателя не в том, чтобы взять вас на работу, потому что она вам нужна. Это ваша цель. А в том, чтобы взять вас, потому что вы подходите компании. Согласитесь, что работодатели при выборе сотрудника думают исключительно о своих интересах, точно так же, как вы о своих.

Менеджер по найму хочет знать о вас все детали, и вместе с тем его главный интерес состоит в изучении того, как ваши навыки и компетенции могут быть использованы в их компании и какую пользу вы принесете, если вас возьмут на работу.

Почти все без исключения кандидаты на собеседовании перечисляют свои профессиональные компетенции и положительные качества, которыми они обладают. Каждый называет себя «командным игроком», «коммуникабельным» и «проактивным». И что в итоге? Опять эта работа досталась другому кандидату: тому, кто говорил то, что хотели слышать HR-менеджеры.

Что делать?

Вместо того чтобы пересказывать свое резюме, переключите свое внимание на ключевые навыки и качества, которые имеют самое непосредственное отношение к вакансии.

Главное правило: определите основные потребности работодателя в сотруднике и постарайтесь удовлетворить их на все 100%.

Это кажется таким простым правилом, но многие кандидаты пренебрегают им. Они продолжают ходить на собеседования и рассказывать о компетенциях, которые не имеют никакого отношения к заявленным требованиям в описании вакансии.

На собеседовании работодатель хочет выяснить, имеете ли вы необходимую квалификацию и будете ли выполнять требования корпоративной культуры. Если ваши навыки и принципы работы отвечают потребностям компании, вы будете наняты.

N.B.!

Вы должны стать созвучны ожиданиям работодателя, соответствовать его требованиям и удовлетворить его потребности.

Прежде чем вы пойдете на собеседование, вы должны знать, что работодатели принимают решение о найме сотрудников на работу по четырем основным критериям. О них и пойдет речь в следующей главе.

Четыре критерия отбора кандидатов

№1. НАВЫКИ И СООТВЕТСТВИЕ

На собеседовании недостаточно будет сказать: «Я справлюсь с этой работой. Дайте мне шанс, и вы сами все увидите», чтобы получить предложение о работе. Вы должны продемонстрировать сочетание определенных профессиональных и технических навыков, которые требуются для работы, на которую вы претендуете. Вы должны доказать, что подходите для этой работы и понимаете, какую роль ваша должность играет в этой компании.

№2. МОТИВАЦИЯ И ЭНТУЗИАЗМ

Я лучше нанял бы человека с энтузиазмом, чем человека, который все знает.

Д. Рокфеллер

HR-менеджеры не просто так ищут мотивированных и энергичных кандидатов. На это есть несколько причин:

Во-первых, такие кандидаты работают продуктивнее.

Во-вторых, с теми, кто любит свою работу и получает от нее удовольствие, легко контактировать.

В-третьих, они оказывают положительное влияние на других сотрудников.

Когда дело доходит до предложения о работе и встает выбор между двумя одинаково квалифицированными кандидатами, рекрутеры всегда отдадут предпочтение мотивированным и энергичным кандидатам.

№3. РАБОТА В КОМАНДЕ

Умение обращаться с людьми – это товар, который можно купить точно так же, как мы покупаем сахар или кофе. И я заплачу за такое умение больше, чем за что-либо другое на свете.

Д. Рокфеллер

Почти каждая работа требует совместной деятельности всех сотрудников компании и эффективного взаимодействия между смежными службами для выполнения слаженной результативной работы. Поэтому способность работать с другими людьми является ценным навыком для работодателей. Работа в команде требует сочетания нескольких качеств – коммуникативных навыков, умение выстраивать долгосрочные отношения с коллегами и быть открытыми для сотрудничества.

№4. УМЕНИЕ РЕШАТЬ ПРОБЛЕМЫ

Каждая работа заключается в предвидении, выявлении, предупреждении и решении проблем, с которыми приходится сталкиваться в любой сфере деятельности ежедневно. Эти требования применимы к любой должности и для любой организации. Вы должны убедить специалиста по подбору персонала, что вы можете справляться с любого рода проблемами и привести реальные примеры и весомые аргументы для этого.

2 типа интервьюеров

Распространено ошибочное мнение, будто любой человек, которому доверили функцию подбора персонала в компании, обладает соответствующими навыками. Возможно, только половина из них знает, как интервьюировать кандидатов, другая же понятия об этом не имеет. Следовательно, на любом собеседовании вы можете столкнуться с одним из двух типов интервьюеров:

1. Некомпетентный интервьюер, который не знает, что он делает, а еще хуже то, что он не знает, что он не знает, что делает.

2. Компетентный интервьюер, который точно знает, что он делает, и имеет готовый сценарий собеседования.

Они оба представляют трудности, но только в том случае, если вы не знаете, как с ними себя вести.

НЕКОМПЕТЕНТНЫЕ ИНТЕРВЬЮЕРЫ

Вы когда-нибудь уходили с собеседования с ощущением, что могли бы получить эту работу, но интервьюер не задал вам вопросов, которые бы позволили продемонстрировать свои навыки и квалификацию в полной мере? Скорее всего, вы столкнулись с неопытным интервьюером, который не осознает того, что он неправильно проводит собеседование и принимает решение о найме сотрудника, основываясь на своих личных предпочтениях: понравился или не понравился ему кандидат.

Таких интервьюеров можно определить по следующим признакам.

1. Стол интервьюера завален различными документами, и он не может найти ваше резюме, которое передали ему несколько минут назад.

Ваша реакция:

Сидите спокойно во время поиска и наведения порядка на столе. Посмотрите на окружающую вас обстановку. Дышите глубоко и медленно. Сохраняйте спокойствие. В случае, если такая ситуация затягивается, вы можете предложить свою помощь и сказать: «У меня есть резюме в распечатанном виде» или: «Я могу отправить резюме на Вашу почту со своего телефона».

2. Интервьюер постоянно отвлекается на телефонные звонки и проходящих мимо сотрудников.

Ваша реакция:

При возникновении перерыва во время собеседования, проанализируйте ход интервью и внесите корректировки в свои ответы. Запишите, на чем вы остановились, чтобы возобновить ваш разговор с того момента, где вас прервали.

3. Интервьюер в ходе собеседования часто акцентирует внимание на проблемах с сотрудниками.

Это означает, что у интервьюера был неудачный опыт в приеме сотрудников на эту позицию.

Ваша реакция:

Внимательно слушайте, а затем спросите: «Почему некоторые сотрудники не справляются со своими обязанностями на этой должности и кому, напротив, удается выполнять их лучше всех?» Ответы интервьюера дадут вам представление о том, как именно продать себя на эту позицию.

4. Интервьюер задает закрытые вопросы – вопросы, которые требуют односложных ответов (либо да, либо нет) и не дает вам возможности рассказать о своих знаниях и умениях.

Ваша реакция:

Секрет состоит в том, чтобы продолжать отвечать на закрытые вопросы, как на открытые. Просто представьте, что интервьюер в конце своего вопроса добавляет: «Пожалуйста, дайте мне краткий, но убедительный ответ».

5. Интервьюер без остановки говорит о работе в компании.

Если вам не нравится отвечать на вопросы интервьюера, то, возможно, для вас монолог интервьюера – это мечта, которая стала реальностью. К сожалению, вы можете получить отказ, потому что интервьюер решит, что у вас нет необходимых навыков. И все потому, что у вас не было возможности об этом рассказать.

Ваша реакция:

Если вы понимаете, что вам достался интервьюер-болтун, то приложите максимум усилий, чтобы превратить монолог в диалог. Старайтесь не перебивать собеседника, покажите свою заинтересованность компанией и разговором. Как только наступит пауза, скажите, что вы под впечатлением от компании, и объясните, почему вы идеально подходите для этой работы.

Если интервьюер не делает пауз, то дождитесь окончания собеседования и его финальной реплики: «У вас есть ко мне какие-нибудь вопросы?» Воспользуйтесь этой возможностью и задайте следующий вопрос: «Могу ли я вам подробнее рассказать о своей работе в компании „X“? Я думаю, что этот опыт имеет непосредственное отношение к данной позиции» или «Я могу предложить решение ваших проблем, так как имею успешный аналогичный опыт в компании „Z“. Например...».

Один мой клиент проходил собеседование с менеджером, который тридцать минут говорил о специфике работы и ни разу не сделал паузы. По ходу его монолога он делал заметки, задавал уточняющие вопросы и в конце собеседования перехватил инициативу:

«Я понимаю, почему навыки обслуживания клиентов настолько важны для вас. На моей последней должности я внес изменения в политику обслуживания клиентов. Мой анализ подтвердил следующие факты: наши клиенты были недовольны тем, что телефонные линии были все время заняты и злились на качество обслуживания. Я реализовал новую систему, которая позволила быстрее отвечать на звонки. Затем я разработал программу обучения для сотрудников и руководства. В этом году мы увидели значительное улучшение. Что, по-вашему, нужно сделать в вашей компании в первую очередь, чтобы решить эту проблему?»

Мой клиент взял под свой контроль разговор и показал работодателю, что он услышал его проблемы и знает, как их решить. В таких случаях важно направлять разговор на ваши сильные стороны и приводить примеры, которые подтверждают навыки решения проблем.

А теперь рассмотрим ситуацию, если перед вами оказался опытный интервьюер.

КОМПЕТЕНТНЫЕ ИНТЕРВЬЮЕРЫ

У опытных интервьюеров есть сценарий собеседования: они знают, что, когда и почему спрашивать кандидата. Им необходимо получить как можно больше информации, чтобы принять объективное решение в пользу того или иного кандидата.

Примерный план собеседования:

1. Small talk

Любое собеседование начинается со small talk (светская беседа) – это разговор на тему, чаще всего не связанную с повесткой самой встречи (в данном случае – это собеседование). Вы

можете обсуждать погоду, трафик на дорогах, настроение и др. Такой разговор длится не более пяти минут. Цель small talk – создать благоприятную психологическую атмосферу и заложить основы для взаимной симпатии и доверия.

Приведу два примера small talk:

Пример №1:

Интервьюер: Добрый день!

Соискатель: Добрый день!

И: Быстро нашли наш офис?

С: Да.

И: Как добирались: на личном или общественном транспорте?

С: На личном.

И: Пробки были?

С: Нет. Доехала быстро.

И: Повезло вам.

С:...

И: Вот мы и пришли. Садитесь с этой стороны, пожалуйста.

С: Спасибо.

Пример №2:

Интервьюер: Добрый день!

Соискатель: Добрый день!

И: Быстро нашли наш офис?

С: Да. Схему, которую вы выслали мне на почту, очень помогла. Спасибо большое!

И: Ну, здорово, что она хоть кому-то помогла! (Обе смеются.) А как вы добирались: на личном или общественном транспорте?

С: В это время самые пробки, как в центр, так и из центра, поэтому я решила не рисковать и поехала на метро, а затем пешком шла до вашего здания. Погода чудесная сегодня, особенно после недели дождей.

И: Да, вам повезло с погодой. Надеюсь, так же повезет и на собеседовании!

С: Спасибо!

И: Вот мы и пришли. Садитесь здесь, пожалуйста.

В первом диалоге соискатель отвечал односложно на вопросы интервьюера и не был расположен к small talk. Во втором – соискатель давал подробные ответы интервьюеру и поддерживал разговор. Из примера №1 можно сделать вывод, что кандидат был закрытый, застенчивый и замкнутый. Второй кандидат, наоборот, оказался открытым и располагающим к себе. Он смог установить контакт с интервьюером, и его шансы на получение работы в несколько раз больше.

N.B.!

Нужно готовиться не только к ответам на вопросы, но и к small talk, который не только открывает собеседование, но и дает представление о ваших навыках общения.

2. Рассказ интервьюера о компании и должности

Затем интервьюер напомним вам, на какую позицию компания ищет сотрудника, сказав следующее: «Мы ищем сотрудника на позицию „X“. Я бы хотела узнать больше о вашем

опыте и сильных сторонах». И далее перейдет к вашему резюме, попросив вас рассказать о себе подробнее.

3. Вопросы от интервьюера

Интервьюер спрашивает вас о вашем опыте работы и навыках, описанных в вашем резюме.

В большинстве случаев, интервьюер отводит себе 20% времени на вопросы и оставляет 80% времени для ответов кандидату. Опытный интервьюер, как правило, больше слушает и анализирует, нежели говорит. Ваша задача – рассказать о ваших обязанностях и профессиональных достижениях на каждом месте работы, а также продемонстрировать свои навыки, сопровождая их примерами. Вам необходимо убедить интервьюера в том, что вы достаточно квалифицированы для этой должности и удовлетворяете всем требованиям.

4. Вопросы кандидата

В конце собеседования вам предложат задать свои вопросы. Вам заранее стоит подготовить такой список вопросов, который будет свидетельствовать о вашем интересе к этой должности и компании. Этому посвящена отдельная глава в книге «Вопросы кандидата».

5. Завершение

Интервьюер поблагодарит вас и предоставит информацию о следующих шагах.

3 стратегии

Есть три основные стратегии, которые используют компетентные интервьюеры, чтобы собрать как можно больше информации о кандидате:

1. Поведенческая
2. Стрессовая
3. Ситуационная

Давайте рассмотрим каждую из них по порядку.

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ

Поведенческая стратегия стала почти неотъемлемой частью любого собеседования. Она основана на предположении, что прошлое кандидата может предсказать его будущее поведение.

Если я знаю, как вы вели себя в определенных ситуациях на прошлом месте работы, я буду знать, как вы будете себя вести в таких же ситуациях в следующий раз.

Примеры поведенческих вопросов:

«Как вы решаете проблемы с дебиторской задолженностью?»

«Расскажите мне, с какими проблемами на предыдущей работе вы сталкивались?»

Поведенческая стратегия стремится к балансу, поэтому, если интервьюер находится под большим впечатлением от кандидата, он будет задавать вопросы и про неудачный опыт. Например:

«Отлично, а теперь расскажите мне о времени, когда у вас что-то не получалось» или «Расскажите о вашей самой большей неудаче».

Ответам на такой тип вопросов посвящена шестая часть «Момент истины».

СТРЕССОВАЯ СТРАТЕГИЯ

Если находиться в условиях стресса является частью вашей работы (например, если вы работаете в продажах), то интервьюер будет задавать вам стрессовые вопросы, чтобы проверить, как вы действуете под давлением. Примеры вопросов:

«Что бы вы сказали, если бы я заявил, что ваше резюме никуда не годится?»

«Я не уверен, что вы подходите для этой работы. Можете убедить меня в обратном?»

Всякий раз, когда вы чувствуете, что напряжение во время собеседования нарастает, то оставайтесь невозмутимыми, спокойными и собранными. Как говорят американцы: «Stay cool, calm and collected».

Все, что нужно знать, чтобы успешно отвечать на стрессовые вопросы, вы узнаете в главе «Стрессовое собеседование».

СИТУАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ

Ситуационная стратегия дает интервьюеру возможность приблизить собеседование к рабочей ситуации. Это своего рода ролевая игра, целью которой является моделирование реальных условий вашей будущей работы. Интервьюер хочет узнать, насколько вы разбираетесь в том, чем вам предстоит заниматься.

Как правильно вести себя на таком типе интервью, вы узнаете в главе «Ситуационное собеседование».

Все, что вам нужно знать, чтобы подготовиться к любому виду собеседования, вы узнаете в следующей части.

Гид по собеседованию

Собеседование с HR

Собеседование с HR – это биографическое или скрининговое собеседование, основной целью которого является уточнение анкетных данных кандидата из резюме.

ЧТО БУДЕТ ПРОВЕРЯТЬ HR-МЕНЕДЖЕР?

1. Информацию в резюме и сопроводительном письме.
2. Соответствие кандидата по 4 критериям отбора
3. Ожидания по заработной плате
4. Предоставление заведомо ложной информации
5. Сокрытие важных сведений

Чаще всего дальнейшая судьба кандидата находится в руках менеджера по персоналу. Именно он решает, дать вам пропуск на второй этап или отправить вас на скамейку запасных. Надеюсь, что в ближайшем будущем будут использоваться более прогрессивные и объективные методы подбора персонала на начальном этапе, но пока мы имеем то, что имеем.

N.B.!

Выучите свое резюме наизусть. Не должно быть никаких расхождений в информации из резюме с вашими ответами на вопросы.

СТРУКТУРА ПРОВЕДЕНИЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ С HR

Продолжительность: 40—60 минут

- 1-я часть. Знакомство. Установление контакта (3 минуты).
- 2-я часть. Вступление. Краткий рассказ рекрутера о компании и вакансии (5—7 минут).
- 3-я часть. Основная. Вопросы кандидату (25—40 минут).
- 4-я часть. Завершение. Вопросы кандидата (5—7 минут).
- 5-я часть. Прощание. Договоренности о последующем взаимодействии (2—3 минуты).

Темы для обсуждения на собеседовании с HR:

- Опыт работы
- Образование
- Цели и планы на будущее
- Семейные обстоятельства
- Ожидания по зарплате и условиям работы
- Ответы на вопросы кандидата о вакансии

СОВЕТЫ ПО ПРОХОЖДЕНИЮ СОБЕСЕДОВАНИЯ С HR

Говорите на одном языке

Вы когда-нибудь оказывались в компании людей, которые работают в другой профессиональной сфере, нежели вы? Как вы себя чувствовали? Как ориентировались в теме разговора? Затруднительно? Некомфортно?

Теперь представьте на этом месте HR-менеджера, который в разговоре с вами о профессиональном опыте чувствует то же самое. Специалисты по подбору персонала не обязаны быть

экспертами в вашей области и могут не понимать многое из того, что вы говорите. Как вы думаете: кому удастся произвести впечатление на HR – кандидату, в ответах которого большое количество профессиональных терминов, или кандидату, ответы которого понятны?

N.B.!

Хотите быть не только услышанным, но и понятым, говорите на общедоступном языке.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Ваша задача – донести значимую информацию о себе с точки зрения требований вакансии и компании. Используйте подсказки, которые содержатся в описании вакансии в разделе «Требования». Это ключевые слова и выражения, которые уже знакомы вашему интервьюеру. Поэтому все, что вам нужно – это включить их в рассказ о себе и ответы на вопросы.

N.B.!

Ищите ключевые слова в описании вакансии перед каждым собеседованием.

Собеседование с HR-менеджером может проходить по телефону, по скайпу или в офисе компании. Давайте рассмотрим особенности подготовки к двум первым форматам.

Собеседование по телефону

Телефонное интервью – это первый этап предварительного отбора кандидатов, на котором происходит первоначальный отсев кандидатов, так называемый естественный отбор. Это собеседование необходимо для того, чтобы сузить круг отобранных кандидатов по резюме и определить, кого приглашать на личное собеседование в офис компании.

Возможно, вам кажется, что нет смысла беспокоиться о подготовке к прохождению телефонного собеседования. Но собеседование есть собеседование, даже если вам не нужно идти в офис компании. Чтобы произвести впечатление на потенциального работодателя по телефону, вы должны быть так же хорошо подготовлены, как если бы вы отправились на личную встречу.

Главное отличие телефонного интервью от любого другого интервью – внезапность. Звонок от рекрутера для вас всегда будет неожиданным, хотя и долгожданным. Следовательно, к нему никогда нельзя быть готовым на 100%, в противоположность собеседованию, которое запланировано заранее.

Я предлагаю заранее принять меры, чтобы успешно пройти собеседование по телефону.

Советы по подготовке к телефонному собеседованию

1. Тайм-аут

Как правило, телефон всегда звонит в самое неподходящее время и застает вас в самом неудобном месте. Я провожу много телефонных собеседований для работодателей, и поражаясь, какое большое количество кандидатов сообщают мне, что им сейчас удобно говорить. Вместе с тем я слышу крики детей, включенный телевизор, посторонние звуки и т. д.

Я рекомендую брать тайм-аут после телефонного звонка. Вы можете сказать: «Спасибо большое, что позвонили. К сожалению, мне сейчас не очень удобно разговаривать. Не могли бы вы перезвонить через час?»

2. Экспресс-подготовка

Выполните следующие действия:

1. Найдите тихое место.
2. Зарядите мобильный телефон.
3. Откройте на компьютере сайт с вакансией.
4. Положите перед собой свое резюме и ответы на вопросы.
5. Сделайте несколько глубоких вдохов, чтобы ваше дыхание пришло в норму.

Теперь вы все держите под контролем и готовы к прохождению собеседования по телефону.

3. Улыбка

Улыбайтесь во время телефонного интервью. Улыбка улучшит тембр голоса и сделает его более дружелюбным.

Возможно, это вам покажется довольно странным советом, но энергия в вашем голосе очень важна. Тембр голоса должен вызывать доверие у собеседника.

4. Уточняющие вопросы

Сложность собеседования по телефону заключается в том, что вы не можете видеть реакцию интервьюера на ваши ответы. Задавайте уточняющие вопросы:

«Это то, что вы хотели узнать?»

«Хотите, чтобы я подробнее рассказал о...?»

5. Позитивные сигналы

Вы должны избегать употребления в своей речи слов-паразитов («ну», «как бы», «типа», «соответственно» и т. д.) и междометий («ааа...», «мммм...», «эээ...»). Вместо этого постарайтесь время от времени подавать позитивные словесные сигналы, такие как: «Отлично», «Да, да», «Интересно», «Здорово» и т. д.

6. Заметки

Во время телефонного интервью нелишним будет делать заметки. Ваши записи помогут вам в дальнейшем подготовиться ко второму собеседованию. Ваш собеседник по ходу разговора тоже может письменно фиксировать ваши ответы. Так что, не переживайте, если возникнут небольшие паузы. Будьте терпеливы.

7. Наушники и диктофон

Рассмотрите вариант использования гарнитуры. Вам будет проще делать заметки, и вы сможете сосредоточиться на разговоре. Вы также можете записать свой разговор на диктофон, чтобы после завершения собеседования прослушать свои ответы и провести работу над ошибками.

В наше время, когда технологии развиваются все более стремительно, заметно растет популярность проведения собеседования по Skype. Вы не представляете, сколько раз скайп-интервью начинались с извинений кандидатов, что они не в совершенстве знают, как работать со Skype. Это не то, что хочет услышать работодатель. Потренируйтесь несколько раз использовать эту программу, чтобы вы знали, как подключаться, повторно подключаться, настраивать громкость и т. д. Для успешного прохождения Skype-интервью требуются особые навыки и тактики, о которых вы узнаете ниже.

Skype-интервью

Skype-интервью – это самый близкий вариант к личному собеседованию, разница лишь заключается в том, что собеседники не находятся в одном помещении. Если во время собеседования по Skype у вас возникнут технические накладки, и вы будете выглядеть неубедительно, то шансов встретиться с сотрудником HR лицом к лицу у вас не будет. Единственный способ избежать досадных промахов во время видеointервью – как следует подготовиться.

ПОЛНОЕ РУКОВОДСТВО ПО ПОДГОТОВКЕ

Регистрация учетной записи в Skype

Имя пользователя. Если вы еще ни разу не пользовались Skype, то вам нужно скачать приложение, установить его на рабочем столе и зарегистрироваться. Для регистрации используйте в качестве логина свои имя и фамилию. Не придумывайте нелепые ники вроде svetlanka.22, tanechka и т. д. Помните, что вы можете зарегистрировать несколько учетных записей в Skype в зависимости от ваших целей: деловое общение или общение с друзьями и близкими. Лучшим вариантом для ника будут ваши инициалы или имя на латинице, например, raisasorokina.

Фото. Добавьте фотографию из вашего резюме.

С помощью профессионального фото и серьезного имени пользователя вы демонстрируете HR-менеджеру свои навыки деловой коммуникации и производите благоприятное первое впечатление еще до знакомства с ним по видеосвязи.

Советы по техническому обеспечению

Идите в ногу со временем: установите новейшие версии всех программ; используйте интернет-канал с максимальной пропускной способностью. Ваша задача – правильно оборудовать ваше место перед экраном, чтобы избежать размытости изображения, отставания звука или неправильного кадрирования, обрезающего у вас ухо или подбородок. Для этого необходимо обеспечить подходящие обстановку и фон, удачное освещение и качественный звук.

Освещение. Установите два источника света позади камеры: один – справа, под углом 30°, а другой – слева, под углом 20°. Еще один источник света расположите позади себя. Свет не должен падать сверху – это создает нежелательные тени.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.