Если человек владеет искусством самопрезентации и умеет выгодно представить себя на собеседовании, ему гораздо проще найти хорошую работу. У работодателя обычно имеется несколько претендентов, которые по документам представляются интересными для рассматриваемой должности.

Конечно, на собеседованиях или в дополнение к ним можно устроить профессиональный экзамен и попытаться достоверно оценить квалификацию претендентов для обоснования выбора.

Но на экзамене экзаменатор обычно задает вопросы, по которым ему известны правильные ответы. На собеседовании такие ситуации являются скорее исключением, чем правилом. В этом и заключается принципиальная разница. На экзамене важно то, что вы говорите. А на собеседовании, в первую очередь, как вы говорите. По тому, как вы говорите, часто делается заключение о ваших деловых и личностных качествах.

На практике квалификация кандидатов оценивается чаще по довольно простой шкале «соответствует - не соответствует». А окончательное решение больше зависит отличных впечатлений, чем от оценки уровня квалификации.

Первые 30 секунд вашего интервью имеют решающее значение. У вас никогда не будет второго случая произвести первое впечатление. Так, американец Ф. Эндикот исследовал причины, по которым в США чаще всего отказывают претендентам на получение работы. Думаете, на первом месте оказалось что-нибудь связанное с профессиональным опытом или квалификацией? Отнюдь нет. Причина номер один: «Жалкий внешний вид», вторая причина «Манеры всезнайки», третья - «Неумение изъясняться: слабый голос, плохая дикция, ошибки». И только на двадцать девятом (!) - «Мало знаний по специальности». Все двадцать восемь предыдущих причин носят личностный характер.

При подготовке к собеседованию и на самом собеседовании многие соискатели работы делают упор на содержание вопросов интервьюера и на содержание своих ответов. Но даже правильные ответы не дадут должного эффекта, если поведение соискателя по форме не является правильным, поэтому очень важно: правильно войти, правильно сесть, правильно смотреть, правильно молчать ...

Советы

Внешний вид. Внешний вид человека - это не только одежда, обувь или прическа. Человек может быть одет достаточно скромно, но держаться с достоинством и уверенно. И не будет иметь жалкого вида. Поэтому нужно одеваться и выглядеть уместно. Универсальной одеждой является деловой костюм. Не должно быть экстравагантностей в цвете, в запахе (резкие духи), в косметике.

Приход на интервью. Лучше прийти несколько раньше, но не торопиться досрочно попасть к интервьюеру. Лучше побыть в офисе, присмотревшись к тому, как он выглядит и что в нем делается, если есть такая возможность (а она часто есть). Это хороший способ лучше узнать фирму, с которой вы имеет дело.

Если вы входите в служебное помещение, не следует стучать в дверь. Довольно типичная ошибка, являющаяся переносом нормы бытового этикета на ситуацию делового общения. Просто откройте нужную дверь, осмотритесь, и выберите, к кому обратиться. А тот, кто стучится в дверь, невольно демонстрирует свою неуверенность, хотя это обычно является следствием незнания правил делового этикета.

Как правильно сесть. Не садитесь, пока интервьюер не предложит вам сесть. Иногда, когда вам предлагают сесть, у вас есть возможность выбора места, а иногда единственный предлагаемый вам стул стоит не лучшим образом. Например, так, что вы оказываетесь к интервьюеру боком. Не нужно стесняться повернуть или переставить стул, создавая удобное пространство общения. Тот, кто ведет себя так, уже закладывает в голову интервьюера мысль о том, что тот имеет дело с кандидатом, достаточно уверенным в себе, инициативным, с организаторской жилкой. А тот, кто пассивно удовлетворяется неудобным местом, уже начинает производить жалкое впечатление.

Поза.Своей позой мы тоже формируем впечатление о себе. Иногда кандидат, пришедший с портфелем, папкой или сумочкой, держит это у себя на коленях. Лучше найти место и отложить свою сумку, освободив руки. Свободные руки могут пригодиться, когда вы начнете рассказывать и убеждать.

Поза должна быть достаточно открытой. Плохо, если руки все время соединены «в замок». Лучше, если они лежат на коленях или на столе (хотя бы одна рука). Старайтесь быть повернутым к интервьюеру, чтобы у него не возникло ощущение вашей отстраненности.

Ноги лучше ставить прямо и уверенно, не скрещивая под стулом. Поза «нога на ногу» некоторым интервьюерам не нравится, будьте осторожны. В какой-то мере можно «зеркалить» позу интервьюера. Если он положил ногу на ногу, то и вам, скорее всего, можно это сделать, если для вас привычна эта поза.

Зрительный контакт. Некоторые придерживаются ошибочного мнения, что смотреть в глаза собеседнику неприлично. А некоторые просто не задумываются об этом. И во время собеседования слишком часто смотрят в потолок или в сторону, а не на интервьюера. Это одна из распространенных ошибок.

Информация передается от человека к человеку не только словами, но интонацией, позой, жестами, мимикой. Когда вы внимательно смотрите на говорящего интервьюера, вы включаете все каналы восприятия информации. Вы лучше поймете его. И произведете впечатление заинтересованного человека, уверенного в своих силах. А отведенный в сторону взгляд это не только потеря информации, но и элемент жалкого внешнего вида.

Также очень важно смотреть на интервьюера, когда вы говорите. Ваша речь становится более убедительной. Наблюдая за выражением лица, позой и движениями слушающего вас человека, вы легче можете понять, как он воспринимает ваши слова. И при необходимости скорректировать свой ответ или рассказ.

Жестикуляция.Трудно убедительно говорить, если ваши руки связаны. Но многие сами себя связывают, соединив, например, руки «в замок» или прилепив их к коленям. Умеренная и правильная жестикуляция делает вашу речь более убедительной. Интересно, что жестикуляция тесно связана со зрительным контактом. Тот, кто не смотрит на собеседника, обычно не делает никаких полезных жестов. Но чаще позволяет себе «сорные» движения. Например, крутит в руках авторучку или теребит что-нибудь. «Сорные» жесты обычно, причем часто неосознанно, воспринимаются как признаки волнения и неуверенности кандидата.

Не перебивайте интервьюера независимо оттого, что вы уже поняли вопрос и готовы дать ответ. Не торопитесь.

Если вы не поняли вопрос, то переспросите интервьюера, правильно ли вы его поняли.

Это поможет вам уточнить вопрос и увеличить время на обдумывание ответа.

Отвечайте просто и исчерпывающе. Отвечая на вопрос, Давайте только ту информацию, которая к нему относится. Чем проще изложенное, тем лучше. Не отклоняйтесь от сути вопроса. Не затягивайте. Говорите четко и ясно. Сосредоточьтесь на чем-то одном, не старайтесь охватить все за один раз. Не говорите больше, чем нужно. Но если вы замолчали и смотрите в сторону или в пол, у собеседника может возникнуть мысль, что вам нечего больше сказать. Так что правильная пауза должна сопровождаться правильной позой, правильным взглядом и правильным выражением лица. Часто при этом может быть получена информация, позволяющая точнее построить дальнейший ответ или рассказ. Будьте терпеливы.

Следите за голосом. Необходимо говорить в естественном темпе, не слишком тихо (может сложиться впечатление неуверенности в себе), но и не слишком громко (это вызывает, как минимум, раздражение).

Мимика.Типичный американский призыв «smile!», улыбайтесь. Работодатель скорее пригласит на работу благополучного победителя. Если вы улыбаетесь, то у вас больше шансов показаться именно таким человеком. А если вы говорите все время со скучным или напряженным выражением лица, то у вас меньше шансов произвести позитивное впечатление. Но, разумеется, все хорошо в меру. Не следует улыбаться непрерывно, это тоже плохо. Если же улыбка приходит на ваше лицо достаточно частым гостем, в том числе в паузах, которые вы делаете после ваших ответов, это обычно воспринимается хорошо.

Тот, кто не только говорит правильные вещи, но и говорит эти вещи правильно, при прочих равных скорее произведет на работодателя хорошее впечатление и получит предложение работы **Неожиданности на собеседовании.**

Как правило, собираясь на собеседование, вы ожидаете встречи со специалистом по подбору персонала, с непосредственным руководителем или директором компании. Вы предполагаете, что будете отвечать на вопросы, расскажете о своём опыте, зададите ряд интересующих вас вопросов и, если всё пойдёт нормально, получите приглашение на работу.

Однако не всегда собеседование проходит по запланированному вами сценарию. Неожиданности могут возникнуть по разным причинам: они могут быть созданы намеренно либо возникнуть по причине внешних обстоятельств. Надо помнить, что специалисты по подбору и руководители тоже люди, и ничто человеческое им не чуждо.

Что же может произойти? Возможно, вам придётся ждать интервьюера. Он может быть на выезде, задержаться или просто проверять вас на терпение. Другой вариант – вам могут предложить заполнить анкеты или пройти тесты, а собеседование назначить на другой раз по результатам анкетирования или тестирования.

Возможно и такое: явившись на собеседование, вы обнаруживаете несколько, а иногда и довольно много кандидатов на вакансию, и собеседование будет проводиться одновременно со всеми. Это значит, что вы попали на групповое собеседование. Обычно такие групповые интервью проводятся с соискателями на низовые должности (промоутеры, официанты, продавцы и т. п.) Также подобные собеседования даже с опытными кандидатами проводят компании сетевого маркетинга или работодатели-мошенники.

Ещё один возможный «сюрприз» – перекрёстное собеседование. На таком собеседовании вы присутствуете один, а компания-работодатель представлена 2-3

интервьюерами. Для кандидата такая обстановка является стрессовой. Вам важно определить, какую роль играет то или иное лицо. Очень часто один из собеседников начинает играть роль «плохого полицейского». Он задаёт бестактные вопросы, ведёт себя грубо. Это преднамеренная тактика, которую используют для того, чтобы проверить вашу реакцию на нестандартные ситуации. Постарайтесь оставаться спокойными, не позволяйте вывести вас из себя, оставайтесь вежливыми и улыбчивыми. Ещё один фокус, к которому могут прибегнуть интервьюеры – это прерывание собеседования или пауза. Дело в том, что большинство людей неуютно чувствуют себя в тишине и стараются её как-то заполнить. В таком случае вы рискуете наговорить лишнего, о чем потом будете жалеть.

Итак, если вы хотите успешно пройти собеседование, к нему надо готовиться как психологически, так и по сути:

- соберите о компании и её деятельности как можно больше информации, а также, по возможности, постарайтесь узнать о тех людях, которые будут проводить интервью;
- попросите помощи у других людей – наставников по вузу, бывших выпускников, которые уже устроились на работу в эту компанию; можно потренироваться в проведении интервью с друзьями и получить отзыв, какое впечатление создает та или иная история или высказывание;
- подготовьте несколько вопросов для интервьюера о людях, возможности роста в компании или работе, которую вам надо будет выполнять, но помните, что вопросы не должны касаться вещей, которые можно узнать при помощи простого поиска;
- приготовьтесь отвечать на базовые вопросы, о которых спрашивают почти на всех интервью (их легко можно найти в интернете), а также подготовьте список своих достижений, которые во время интервью держите перед собой;
- придите заранее, возьмите с собой несколько экземпляров резюме, блокнот, ручки, портфолио с подтверждающими документами; мобильный телефон отключите;
- излагайте свои мысли чётко и ясно, а если что-то непонятно, не бойтесь спрашивать;
- приводите примеры из своей жизни в качестве иллюстрации своих возможностей;
- будьте вежливы, не забудьте поблагодарить работодателя за время и усилия, потраченные на беседу с вами;
- к собеседованию по телефону или скайпу отнеситесь с полной серьёзностью (заранее протестируйте камеру и микрофон, оденьтесь по-деловому, разговор по телефону ведите в тихом месте);
- если вас приглашают на собеседование, постарайтесь уточнить, будет ли это собственно интервью, или анкетирование, тестирование или что-то ещё, а также сколько времени это займёт.

И не воспринимайте отказ в должности на свой счёт. Вы не получили работу потому, что выбрали более квалифицированного претендента. Если вам отказали, поблагодарите за раздумья. Кто знает, может, человек, которого они выбрали, не подойдёт или сам откажется от работы. И тогда работодатель пригласит вас. Ставьте перед собой реальные цели – и вы найдёте то, что ищете**Какую зарплату просить на собеседовании**

Каждый соискатель хочет получить зарплату побольше. Но какую зарплату просить на собеседовании, чтобы не «продешевить» и, в то же время, не «спугнуть» потенциального работодателя?

Многие молодые специалисты определяют зарплату по принципу «у меня такие-то

потребности, значит, именно столько и буду просить». Такой подход в корне не верен. Работодатель на рынке труда выступает в качестве покупателя, и «покупает» он, условно говоря, не обладателя диплома и определённого опыта работы, а ту прибыль, которую в дальнейшем должен принести соискатель его компании. Таким образом, вам нужно доказать, что вы действительно нужны компании, и правильно определить собственную цену.

Если у вас есть хотя бы минимальный опыт работы, свою стоимость вы уже должны знать, и вопрос о желаемой заработной плате не застанет вас врасплох. С одной стороны, меняется уровень зарплат, с другой стороны, с приобретением опыта «дорожаете» вы как специалист. Время от времени, раз в полгода-год, нужно интересоваться существующим уровнем заработной платы на рынке труда. Как это сделать?

Итак, прежде всего надо собрать максимальный объём информации по зарплатам из различных источников: сайтов по поиску работы, печатных изданий, сайтов кадровых агентств и сайтов-«зарплатомеров», форумов о работе и профессиональных сообществ, а также опубликованных данных исследований рынка труда. Затем эти данные необходимо проанализировать. Разумеется, нужно искать те описания вакансий и анкет кандидатов, которые максимально соответствуют вашему опыту в данный момент времени. Вам придётся переработать большой объём информации, поскольку не в каждом объявлении или анкете соискателя указывается уровень заработной платы и есть подробное описание. Подсчитайте среднее арифметическое значение, учитывайте, что запросы соискателя часто бываю завышенными, а предложения работодателей – заниженными. И не все данные – достоверны.

Также нужно по возможности задействовать в качестве информантов своих коллег по отрасли или профессии, знакомых HR-менеджеров, сотрудников кадровых агентств и т. п.

Информацию о средней заработной плате выпускников вашей специальности предыдущего года может подготовить профконсультант на основании данных мониторинга трудоустройства. Ну и, наконец, ещё одним ориентиром для оценки своей «стоимости» будет уровень зарплат, предложенных заинтересованными работодателями. Надо только суметь сделать так, чтобы работодатель озвучил зарплату первым.

Все вышеуказанные рекомендации пригодны в том случае, если вы устраиваетесь не в государственное учреждение. В некоторых государственных организациях есть возможность начислять доплаты из внебюджетных и других фондов, в некоторых – нет, поэтому в последнем случае торг будет неуместен. Уточните у руководителя подразделения размер вашей заработной платы и принимайте решение, готовы ли вы работать в государственной структуре. Кстати, работники государственных организаций имеют социальные гарантии, что, к сожалению, не всегда бывает в коммерческих компаниях, особенно мелких.

Итак, как разговаривать по поводу оплаты труда. Идя на собеседование, нужно иметь готовые ответы на вопросы

- Сколько Вы сейчас получаете?
- Какова граница оплаты, ниже которой Вы не намерены опускаться?
- Какую оплату Вы считали бы хорошей для себя на новой работе?
- Какой вариант оплаты Вы предпочитаете: небольшой оклад плюс процент от продаж

или средний оклад, мало зависящий от продаж?

- Каково Ваше отношение к установлению пониженной оплаты на испытательный срок?

Если вы не будете готовы к ответу, то в такой ситуации вы можете дать невыгодный ответ, о котором потом будете сожалеть.

Сколько Вы сейчас получаете?

Этот вопрос задают довольно часто. Соискатели иногда отказываются отвечать на этот вопрос, ссылаясь на коммерческую тайну или другие причины. Своим отказом кандидат как бы демонстрирует закрытость, недоверие, плохую управляемость. Поэтому лучше назвать либо среднюю цифру, либо интервал, либо сумму в динамике. Если кроме оплаты были какие-то существенные дополнительные компенсации (например, медицинская страховка, компенсация проезда и питания), это также следует упомянуть. И если вы решили несколько приукрасить, то проявляйте чувство меры, чтобы не попасться на вранье.

На какую зарплату Вы рассчитываете?

Этот вопрос, указанный в той или иной форме, может послужить началом возможного этапа торга по условиям найма. Но вам невыгодно вести торг до того, как вы сумеете серьёзно заинтересовать работодателя собой и получить в явной или косвенной форме предложение работы.

Поэтому, если этот вопрос задан в начальной стадии собеседования, желательно уйти от прямого ответа. Скажите, что вам хотелось бы уточнить ряд деталей по содержанию работы и задачам, которые должны быть решены. Уходя предложенным способом от точного ответа об ожидаемой оплате, вы таким образом попутно укрепляете свой имидж «человека дела».

Как быть, если интервьюер не переходит к другим вопросам, настаивая на конкретном ответе? В такой ситуации продолжение попыток уйти от конкретного ответа уже может работать против вас. Лучше ответить более конкретно. Но и здесь желательно своим ответом оставить пространство для манёвра и торга. Ещё до собеседования вы должны определиться с нижней границей, но без крайней необходимости называть её нежелательно. Работодатель это воспринимает как свидетельство готовности работать за эту сумму. Лучше назвать ту сумму, которую вы определили заранее как реальную и хорошую для вас на данном этапе. Например: «Двадцать пять тысяч рублей я бы считал хорошей суммой. Но это нужно обсуждать отдельно, если вы готовы сделать мне предложение».

Услышав сумму, работодатель может задать резонный вопрос «Почему?» Можно дать такой ответ: «Я сейчас столько получаю». Или такой: «Думаю, что мои квалификация и опыт стоят этого». Если же вы продемонстрируете безразличие к вопросу оплаты, работодатель может подумать, что вам приходится очень плохо, раз вы готовы выходить на работу, не обсуждая условия оплаты.

Если на собеседовании вам предложат самому задавать вопросы, никогда не начинайте с вопросов оплаты труда. Демонстрация интереса к зарплате до того, как вам сделают предложение, обычно не повышает вашей ценности в глазах работодателя.

Но если вы почувствуете, что всерьёз заинтересовали работодателя и он готов перейти к обсуждению условий найма, не стесняйтесь вести переговоры об оплате труда и других возможных компенсациях.

Устраиваясь на работу, вы фактически совершаете акт купли-продажи на рынке

труда, и торг здесь вполне уместен. Полезные советы можно найти, например, в книгах по технике продаж.

Итак, ваши переговоры прошли успешно, и вы достигли желаемой цели. Но соискатели часто задумываются, что будет, если работодатель не сдержит своего слова. Некоторые компании, как правило, это иностранные фирмы, используют Job Offer – «приглашение на работу». По сути дела, это протокол о намерениях на фирменном бланке и заверенный печатью. В нём указывается, на какую вакантную должность вы должны выйти и с какого числа, ваши функции, что представляет собой денежное вознаграждение и прочие важные условия работы.

Нужно понимать, что ваши договорённости, заключённые на собеседовании и закреплённые на бумаге в виде «джоб-оффера», налагают определённые обязательства не только на работодателя, но и на вас. Строго говоря, «джоб-оффер» не имеет юридической силы. Но в любом случае, его наличие позволяет вам чувствовать себя более уверенно, а работодатель будет относиться к своим обещаниям более ответственно.

Звонить или не звонить?

Студенты и выпускники часто обращаются с вопросом: нужно ли звонить работодателю после отправки резюме, или следует ждать, пока работодатель позвонит сам. Некоторые и не прочь проявить активность, но не знают, как правильно спросить, стесняются или боятся получить отказ.

Активная позиция нужна в любом деле, не менее важна она и при поиске работы. Не в ваших интересах пускать всё на самотёк. Причин, по которым не звонит работодатель, может быть много. Например, резюме затерялось среди множества откликов, или специалист ушёл в отпуск, или завален срочной работой.

Что из этого следует? Во-первых, резюме должно быть написано так, чтобы у специалиста по подбору персонала возникло желание сразу вам позвонить. А чтобы этого добиться, нужно, чтобы ваше резюме было правильно составлено, были указаны все достижения и ключевые для данной должности навыки. И, конечно же, очень важно, чтобы резюме было отправлено не само по себе, а вместе с сопроводительным письмом. Зачастую именно правильно написанное письмо побуждает работодателя открыть и прочитать ваше резюме. В завершении сопроводительного письма нужно написать, что вы перезвоните через столько-то дней или такого-то числа, чтобы согласовать время собеседования. Этим самым вы продемонстрируете свой решительный настрой и заинтересованность именно в этой вакансии. Если работодатель позвонит вам до этого времени, то вопрос решится сам собой. Если не позвонит, то вы обязательно должны позвонить сами, причем в указанный срок. Если в объявлении о вакансии не был указан телефон, то его нужно будет найти.

Ещё один полезный совет: прежде чем звонить в компанию, очень важно навести справки не только о самой компании (которая и так может быть на слуху), но и о ключевых сотрудниках, которые могут принимать решение о вашем приеме на работу. Чтобы найти таких людей, можно использовать сайты по работе, корпоративный сайт, поиск в Интернете, соцсети, отраслевые издания и т.д.

Далее звоните, просите соединить с нужным сотрудником (HR-менеджером, рекрутером, начальником отдела и т.п.) и говорите примерно следующее:

- Я такой-то. Тогда-то я отправил вам резюме на такую-то вакансию. Как я вам писал в сопроводительном письме, я перезвоню через столько-то дней, чтобы договориться о

времени собеседования, на котором я более подробно расскажу, какую пользу я смогу принести вашей компании.

То же самое касается звонка после собеседования. Вы вполне можете позвонить и спросить о результатах, мотивируя это тем, что вы планируете своё время и действия по поиску работы и хотели бы знать, есть ли необходимость ещё какое-то время ждать ответа или следует продолжить поиски. Тем самым вы держите в контроль над ситуацией, показываете решительный настрой и предупреждаете реакцию типа «зачем вы нам звоните, мы сами, если что, позвоним».

Даже если вам в итоге откажут в приеме на работу, не отчаивайтесь. Ведь получение отказа, даже от престижного работодателя – это всего лишь сиюминутная неудача в поиске работы. К тому же совершенно не факт, что у вас всё бы сложилось удачно, если бы вы трудоустроились в эту компанию.

Будьте смелее и вы обязательно найдете работу вашей мечты!