

КАК ВЕСТИ СЕБЯ НА СОБЕСЕДОВАНИИ

Ну вот, очередная попытка трудоустроиться оказалась неудачной. Скорее всего, вы никогда не узнаете, почему тот или иной менеджер по



персоналу предпочел взять на работу кого-то другого, а не вас. Но многие моменты можно учесть заранее, если попытаться взглянуть на ситуацию глазами рекрутера (так называется человек, который проводил с вами беседу). Оценка человека, восприятие его как «подходящего» или «неподходящего» базируется на множестве явных и неявных признаков. Конечно, очень важно то, что вы рассказываете о себе, ваш опыт и профессионализм. Но еще более значимым оказывается то, как вы все это говорите, как выглядите – ваша поза, жесты, выражение лица.

Опытный рекрутер с первых минут контакта относит соискателя к определенному типу. В процессе собеседования это впечатление уточняется, но обычно не меняется.

1. «Неудачник». Сделайте все возможное, чтобы вас не зачислили в эту категорию: так выглядеть нельзя. Всем своим видом «неудачник» транслирует рекрутеру: «Я бедствую, мне очень нужна эта работа, пожалейте меня и возьмите». Из чего же складывается именно такое впечатление о соискателе?

Он входит в комнату, робко постучавшись. Потом открывает дверь ровно настолько, чтобы туда заглянуть, как будто ждет, что его сразу от туда выгонят. Когда ему предложат сесть, устраивается на краешке стула, как бы готовясь сразу вскочить. Если стул стоит неудобно, такой человек не станет его передвигать. Руки он сцепляет в замок, судорожно держится за собственные колени или за сумку. Есть и другой вариант: пальцы совершают «сорные движения» - что-нибудь крутят, теребят.

Взгляд «неудачника» устремлен куда угодно, но не собеседника. Он смотрит в пол, в дальний угол комнаты или фиксирует какую-то точку, находящуюся за спиной у рекрутера, которому хочется оглянуться и посмотреть, что там такое. Голос этого человека обычно слишком тихий. Иногда (совершенно неожиданно) отдельные слова или фразы на этом фоне звучат слишком громко, так, что собеседник вздрагивает. Речь сбивчива, многословна. Если в разговоре возникает пауза, соискатель впадает в панику и начинает по второму разу излагать то, что было сказано.

Увы, рекрутеры «неудачникам» сочувствуют, но на работу их не берут. Более того, по данным исследований, «жалкий внешний вид» соискателя менеджеры по персоналу называют причиной № 1 отказа в приеме на работу.

2. «Мистер всезнайка». В отличие от «неудачника», такой тип соискателя встречается относительно редко, чему рекрутеры могут только порадоваться. Всем своим видом «всезнайка» демонстрирует: «Это собеседование – чистая формальность. Оцените, что такой кандидат, как я, готов у вас работать. Я тут, конечно, самый умный» Из чего же складывается первое впечатление?

Он входит в комнату, широко распахнув дверь («эффектное появление») и садится на стул свободно, чуть ли не развалясь. Жесты его рук размашистые, «барские». Соискатель старается перехватить инициативу в разговоре: отвечает, не дослушав вопроса, долго и увлеченно рассказывает о себе, своих достижениях, часто уклоняясь от темы. Он даже склонен критиковать работу рекрутера («У вас тут все неправильно устроено»). Часто

претендует на должность с высоким окладом и статусом, явно не соответствующим его стажу или опыту работы.

Казалось бы, «всезнайка» - полная противоположность «неудачнику». Но и у него практически нет шансов успешно пройти собеседование. Обнаружив, что к ним на собеседование пришел «мистер всезнайка», рекрутеры вздыхают и готовятся к утомительному и бесполезному разговору. Бесполезному, так как они заранее знают, что этот соискатель работать не будет.

3. «Достойный кандидат». На собеседование пришел человек, уверенный в своем профессионализме: «Я уважаю и себя, и вашу фирму, поэтому пришел именно сюда». Из чего складывается такое впечатление?

Этот человек садится, подвинув стул так, чтобы было удобнее вести разговор, организуя тем самым зону общения. Он смотрит в лицо рекрутеру, когда слушает его или говорит сам. При этом устанавливается хороший контакт, собеседники лучше понимают друг друга. Кандидат может видеть, какое воздействие он оказывает. Он сопровождает речь сдержанными, не слишком размашистыми жестами, которые помогают словам звучать более убедительно. Его голос не слишком громкий и не слишком тихий, речь грамотна, логична. Выражение лица приветливое, иногда человек улыбается. Формулирует ответы на вопросы кратко и по существу. Если считает, что уже сказал все, что нужно, умеет держать паузу в разговоре, ждет следующего вопроса.

Отдельно стоит сказать о **внешнем виде** соискателя. Ваш костюм, прическа, аксессуары должны выглядеть **уместно** именно в той фирме, где проходит собеседование. Есть еще и такое правило: если вы претендуете на место начальника, одевайтесь так, чтобы вас легко было представить занимающим это самое место. И секретарша должна выглядеть как стопроцентная секретарша. А что делать, если вы понятия не имеете, как одеваются люди в данной организации? Тогда уж лучше пусть ваша одежда будет выглядеть излишне строго, чем экстравагантно или чересчур ярко. Однотонный деловой костюм всегда вас выручит.

Как проверить, являетесь ли вы в глазах рекрутеров «достойным кандидатом»? Во многих кадровых агентствах проводятся специальные тренинги и семинары на тему «Как правильно проходить собеседование». Но не у каждого безработного есть возможность их посещать. Можно отрепетировать перед зеркалом свои жесты, подобрать наиболее выигрышную позу, поворот головы, положение рук. А еще лучше потренироваться с хорошим знакомым. Пусть он потом выскажет свое мнение «работодателя» о том, что ему понравилось или не понравилось в процессе собеседования.

Но, предположим, все было сделано правильно, а вас не приняли. И вы задаете себе вопрос: «Ну, чем я им не понравился?» Не нужно переживать, причина могла совершенно не зависеть от вас (простейший пример – на работу в последний момент взяли чьего-то знакомого). Скажите себе: «Если я им не подхожу, значит, и они не подходят мне». Жизнь на этом не заканчивается, и впереди – новая работа.