

## **ПОРАДИ ДЛЯ УСПІШНОГО ПРОХОДЖЕННЯ СПІВБЕСІДИ**

Успішне проходження співбесіди — це справжнє мистецтво. Мистецтво спілкування, вміння відчувати міру у своїх словах і здатність контролювати свої несвідомі реакції. Щоб пройти співбесіду і отримати бажану посаду, треба вміти поставити себе на місце працедавця, зрозуміти і відчувати, які вимоги будуть ставитися до людини, яка претендує на цю роботу. Вивчення цього мистецтва вимагає часу, але навчитися йому можна.

Для досягнення позитивного результату вам потрібно пройти два етапи — підготовку до співбесіди і власне розмову. Перший етап — підготовка до співбесіди.

### **Підготовка до співбесіди**

Спочатку потрібно зібрати якомога більше відомостей про фірму і людей, з якими ви збираєтеся зустрітися. Про організацію, в яку ви йдете на співбесіду, вам потрібно знати: чим вона займається, які перспективи в напрямку її діяльності, протягом якого часу існує, її юридичний статус, якої думки про організацію преса, чи має партнерів за кордоном, наскільки стабільним є склад керівництва. Знайти необхідну інформацію вам допоможе продукція компанії, рекламні брошури, статті в газетах, журналах та Internet. Певне, достатньо суб'єктивне враження “зсередини” про організацію може дати спілкування з людиною, яка є чи була її співробітником.

Вам потрібно психологічно підготуватися, щоб ваше хвилювання не виявилось сильнішим за вас. Одним допомагає те, що вони ніби дивляться на себе збоку, як у кіно, інші кілька разів продумують можливі варіанти протікання подій, треті уявляють щось дуже приємне і спокійне, коли відчують, що почали хвилюватися. Отже, вам потрібно виробити свій спосіб заспокоєння в складній ситуації.

На співбесіді роботодавці питають дивні речі. Питання, названі “підступними”, не носять образливого відтінку і мають практичний сенс. На відміну від безневинних: про освіту, досвід роботи, місце проживання — підступні приховують у собі каверзу. Їх задають, щоб подивитися на реакцію

кандидата в несподіваній для нього ситуації, перевірити на кмітливість, винахідливість, володіння мовою.

Якщо ви зможете якимось чином повернути відповідь у русло того, що має безпосереднє відношення до роботи, це, однозначно, дасть вам додаткові бали. Наприклад, якщо ви проходите співбесіду на посаду, пов'язану з фінансами, і вам задають питання, що б ви робили з великим кушем грошей, який несподівано звалився на вас, найвдаліше розповісти про те, як ви будете інвестувати гроші в вигідну справу. За яку суму ви би погодилися продати нашу комерційну таємницю промисловому шпигунові? Почувши подібні запитання з вуст HR-менеджера, кандидат, ще не встиг набити руку в мистецтві кадрової дипломатії, напевно знікковіє, почне судорожно шукати вихід зі скрутного становища і тим самим повністю перекреслить позитивне враження, які він, можливо, вже встиг призвести.

Один із найкращих шляхів підготуватися до співбесіди – заздалегідь підготувати відповіді на деякі питання, що найбільш часто зустрічаються в ході співбесіди:

***Розкажіть про себе?*** Одне з найбільш “незручних” питань. Думка фахівців щодо цього відрізняється: одні вважають, що таким чином роботодавець цікавиться освітою та досвідом роботи. Інші, що треба розповісти про все, і про захоплення в тому числі, а треті вважають, що необхідно попросити уточнити, що саме цікавить роботодавця. Також, бажано, питання про особисте життя і сімейний стан по можливості мінімізувати.

***Назвіть свої недоліки?*** Питання на кмітливість і почуття міри. Не намагайтеся “жартувати” краще помірно відбутися жартами, наприклад: “Я, буває, так захоплююсь роботою, що перестаю відчувати хід часу”. Але краще відповісти нейтрально: “У мене є, звичайно, недоліки, але вони ніяк не впливають на роботу”. Справжні недоліки краще не видавати ні під яким приводом.

**Яка була ваша найсерйозніша помилка?** Це такий “психоаналітичний” підхід, часто на нього відповідають “найбільша помилка попереду”. Але переконайтеся, що у співрозмовника є почуття гумору.

**Чому хочете працювати у нас?** Зазвичай це продовження питання “про нашу компанію” — спроба остаточно збити кандидата з пантелику і витягнути з нього якусь таємну причину працевлаштування. Про гроші спочатку краще промовчати. Почніть здалеку — підлестіть трохи: компанія багато років на ринку, а це говорить про стабільність (вам саме це і потрібно), компанія — революціонер на ринку (вам саме це і потрібно), цікаво попрацювати в такій-то сфері, влаштовує посада, обов'язки, розташування офісу зручне і т. д.

**Як довго плануєте працювати у нас?** Тобто, які у вас цілі-мотиви і наскільки ви щирі. “Щоб відповісти на питання, я повинен попрацювати трохи і зрозуміти, чи подобається колектив, чи цікаві завдання доводиться вирішувати, чи близька мені атмосфера в колективі. Якщо все сподобається, то наша співпраця буде довгою і взаємовигідною”.

**Чим ви сподіваєтеся займатися через 5, 10 років?** Як правило, роботодавець шукає честолюбних і перспективних працівників. Хоча можуть бути і винятки.

**Чи можемо ми бути впевненими, що Ви не втечете при першій можливості?** Очевидною відповіддю було б “Звичайно, так!”, Але, швидше за все, це не те, що від вас хочуть почути. Замість цього, поясніть, чому ви хочете отримати цю роботу і чого ви від неї очікуєте. Навряд чи хтось повірить кандидату, який скаже, що буде відданий справі і ні за що не піде, навіть, на значно кращу посаду. Зауваження: Якщо немає ніяких особливих обставин, вам слід пообіцяти пропрацювати на цьому місці якийсь певний проміжок часу, особливо якщо вам ще немає 35. Але ви повинні бути впевнені, що виконаєте свою обіцянку.

**Що ви збираєтеся робити, якщо...** (Звичайно треба опис якої-небудь критичної ситуації на вашому робочому місці)? За вашої реакції прагнуть

визначити, чи готові ви до таких ситуацій і наскільки запропоновані вами дії в'яжуться з прийнятими на фірмі способами реагування.

Наостанок, хочемо вас трохи заспокоїти: більшість співбесід проводять лінійні менеджери, ваші майбутні начальники. Тому на співбесіді іноді важливіше не зміст відповіді на підступне питання, а його подача. Так, пустіть пил в очі. Будьте спокійні, відповідайте впевнено, вимовляйте слова чітко, задавайте зустрічні питання. Боятися немає чого, ви — кращий, а це чергова зустріч з людиною, звичайною людиною.

Ви також маєте право поставити зустрічні питання щодо умов роботи людині, яка проводить співбесіду:

Як буде приблизно виглядати мій робочий день?

Кому я безпосередньо буду підпорядковуватися?

Наскільки важлива ця робота для компанії?

Які програми навчання і підготовки надаються?

Які є можливості для службового чи професійного зростання?

Чому це місце залишив попередній працівник?

### **Поради психолога: Проходження співбесіди**

При проходженні співбесіди, ви повинні спробувати сподобатися керівникові, викликати у нього симпатію. Є правило “90 секунд”, яке означає, що коли людина виходить до аудиторії, то в аудиторії про нього складається враження протягом 90 секунд, саме стільки людина повинна приділити часу для створення позитивної думки про себе. Часто велике значення має не те, що сказано, а те, як це сказано.

Нашому сприйняттю властиво, що п'ять шостих інформації про людину, яку ми сприймаємо, — невербальної комунікації (міміка, жести, манера), що необхідно враховувати, перебуваючи перед керівником. Слід намагатися уникати коротких слів “так”, “ні”, відповідь давати розширено, але не більше 1-2 пропозицій.

Не слід показувати, що втратили надію працевлаштуватися, не слід розповідати про свої проблеми, не намагатися викликати до себе співчуття, жалість.

### **Щоб справити приємне враження, Вам потрібно знати ще кілька**

#### **правил:**

- ✓ одяг повинен бути не занадто консервативний і разом з тим не надто модерний, незалежно від віку претендента,
- ✓ вітаючись з представником компанії, не подавайте руку першим,
- ✓ сідайте, коли вам пропонують це зробити,
- ✓ уважно слухайте і притримуйтеся того напрямку в бесіді, який задає співрозмовник,
- ✓ під час бесіди намагайтеся бути стриманим, але не бійтеся жартувати,
- ✓ намагайтеся зрозуміти, навіщо задане кожне запитання. Відповідайте чесно описуючи свої кращі риси,
- ✓ не займайтеся зайвою саморекламою — краще описувати свої позитивні риси в межах поставленого запитання з ілюстраціями конкретними фактами,
- ✓ ні в якому разі не брешіть, але пам'ятайте про міру своєї відвертості,
- ✓ не критикуйте колишніх керівників і колег,
- ✓ знайдіть необхідний рівень врівноваженості, самостійності, ввічливості,
- ✓ не демонструйте співрозмовнику негнучкість поглядів, нетерпимість до критики, зайву матеріальну зацікавленість, відсутність цілей і задач, небажання вчитися,
- ✓ причини колишніх звільнень краще пояснювати аргументовано, але без зайвих емоцій,
- ✓ намагайтеся уникати обговорення ваших особистих і фінансових проблем,
- ✓ варто назвати заробітну платню, яку ви хотіли б отримувати, але тільки тоді, коли вас про це питають,
- ✓ після співбесіди варто подякувати співрозмовнику за увагу.

У деяких компаніях прийнято прощатися приблизно так: “Дякую. Якщо нам буде потрібна ваша допомога, ми зателефонуємо пізніше.” І це може означати як те, що вони мають провести співбесіди з іншими бажаними, так і ввічливе “ні”. Можна запитати, коли вам зателефонують, і, якщо визначений термін пройшов, делікатно з’ясувати, в чому справа.

А до того варто проаналізувати те, як відбувалася співбесіда, що вам вдалося з задуманого, що ви робили правильно, а що — ні. Якщо ж можливе місце роботи справило на вас неприємне враження, то варто добре подумати, чи приймати таку пропозицію. Не забувайте, що знайти роботу не важко, якщо об’єктивно оцінити співвідношення власних бажань і здібностей.

*Джерело:*

<http://www.jobfair.ru/articles/87/>

[http://www.bbb7.ru/o\\_rabochih\\_konfliktah\\_\\_prohozhdenie\\_sobesedovaniya\\_na\\_rabotu\\_sovety\\_psihologa.html](http://www.bbb7.ru/o_rabochih_konfliktah__prohozhdenie_sobesedovaniya_na_rabotu_sovety_psihologa.html)