

18+

Георгий Лосев

СОБЕСЕДОВАНИЕ

от «А» до «Я»



Георгий Лосев

Собеседование от «А» до «Я»

«Издательские решения»

Лосев Г.

Собеседование от «А» до «Я» / Г. Лосев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-987083-4

Что конкретно вы узнаете из книги:— Только простые прикладные инструменты, которые вы сможете освоить уже сегодня и применить уже на ближайшем собеседовании— Перестанете бояться — то есть получите контроль над ситуацией, спокойствие и гармонию— Возьмете процесс переговоров в свои руки и успех собеседования перестанет быть делом случая — Узнаете, как себя вести, что делать, что говорить, чтобы вас приняли, желательно на повышенную ставку

ISBN 978-5-44-987083-4

© Лосев Г.
© Издательские решения

Содержание

Собеседование от А до Я	6
На что смотрит HR	8
Как отвечать на вопросы	11
Перейдем к позиционированию	14
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Собеседование от «А» до «Я»

Георгий Лосев

© Георгий Лосев, 2020

ISBN 978-5-4498-7083-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Собеседование от А до Я

Начну с того, что расскажу Вам, почему данная тема актуальна и важна. Существует всего два варианта:

1. Если Вы не работаете, то Вы узнаете, как себя вести, что делать, что говорить, чтобы Вас приняли, желательно на повышенную ставку.

2. Если же Вы уже работаете, то Вы узнаете, как продать себя как сотрудника текущему руководителю, что впоследствии понадобится нам для темы «как получить повышение должности и зарплаты».

В качестве собеседования мы будем рассматривать личную встречу, так как собеседование по дистанционным видам связи – по сути тоже самое. Если вы проходите несколько туров отбора с какими-то дополнительными заданиями, ассессментами, то это специфика конкретно данной вакансии и такие случаи нужно рассматривать отдельно и не в рамках данного урока. Если такая потребность возникнет – напишите мне в личку, обсудим. Скажу только, что всем ясно, что задание делать надо как можно лучше, но, кроме этого, важно еще и как можно быстрее. Или хотя бы в установленные сроки.

Чаще всего отбор происходит так: резюме – собеседование с HR – собеседование с непосредственным руководителем или с человеком, сотрудником компании, заинтересованном в найме вас на работу – принятие решение о вашем найме. Именно эту модель мы и будем рассматривать.

Встреча с HR и с руководителем – это, как правило, 2 одинаковые встречи. HR фильтрует резюме, затем фильтрует людей по результатам собеседования, и далее рекомендует к разговору с руководителем подходящих, по мнению HR, кандидатов или кандидатов, которые могут гипотетически понравиться руководителю и претендовать на должность.

Начнем!

Обычное собеседование проходит так. Соискатель приходит. Кое-как, кое-где садится, руки дрожат, заискивает перед работодателем, что потом сказывается, если его нанимают, затем отвечает на вопросы, при этом всячески пытаюсь проявить себя, показать себя с лучшей стороны, а попадая в стресс собеседования, либо теряется, либо понимает, что его испытывают и пытается кое-как сохранить свое достоинство. По окончании либо вообще не понимает, что дальше, либо ему говорят: мы вам позвоним и дальше идет процесс ожидания и надежды.

Проходили собеседования по данному образцу или сталкивались с подобными ситуациями?

Чтобы ответить на вопрос: «как надо?» По аналогии с написанием резюме, начнем с того, что важно работодателю. Что важно – то и демонстрируем.



На что смотрит HR

HR оценивает, как сильно вы хотите устроиться на данную работу. Об этом прежде всего говорят ваши скорость и инициатива. **1. Ваша заинтересованность.**

Скорость ответа или выполнения заданий показывает, что данная работа для вас приоритетнее, чем другие дела. Если вы задерживаете сроки выполнения задания, значит, что либо вы тугой, ну или слишком дотошно, вдумчиво подошли к делу, то есть не умеете приоритизировать и правильно организовывать свое время, а значит не подходите, либо у вас есть более важные дела. А значит и в случае вашего найма, работа для вас будет не в приоритете.

Инициатива свидетельствует о вашем желании устроиться. Смотрят, какие действия вы предпринимали для устройства на работу от момента подачи резюме до собеседования.

Рекомендуется на следующий день после отправки резюме позвонить и спросить, посмотрели ли резюме, когда/куда приезжать на собеседование. Если ответа нет, то не стесняйтесь, спросите, когда будет ответ, звоните периодически, интересуйтесь.

Нормально звонить раз в 2 дня. Чаше не надо, иначе HR-у может стать стыдно, что он обещает дать вам ответ в определенное время, но не дает и в какой-то момент, он соврет вам, сказав, что вы не подошли, только ради того, чтобы вы отстали.

Приезжайте на собеседование минут за 5—10 до начала. Вот почему это важно: **2. Пунктуальность.**

a. Время вашего приезда свидетельствует не только о вашей пунктуальности, но также о вашем умении грамотно рассчитывать и распоряжаться временем, а также об отношении к работе.

Представьте себе, что сам бог позвал вас на встречу со словами: «Приезжай в такие-то место и время, и получишь то, о чем даже мечтать не смеешь». Опоздали ли бы вы? Или, представьте, что вашего самого близкого человека похитили террористы и сказали вам: «приезжай в такие-то место и время, иначе уьем». Опоздали бы?

Что-то мне подсказывает, что вы бы были точно в назначенных месте и времени. Дело в том, какой важностью вы наделяете событие. В данном случае: насколько вам важно данное собеседование. А желание работать – один из главных критериев принятия решения о найме.

b. Зачем при прочих равных нанимать того, кто опоздал, если есть тот, кто не опоздал?

c. Если начальная ставка зарплаты, к примеру, от 20 000 до 60 000 рублей, по результатам собеседования, то вероятность перемещается к 20-ти, и ваше опоздание – действительно объективная причина. Вы можете спросить, почему 40, а не 60? И вам ответят: «так как, вы опоздали на собеседование». Будет обидно, не правда ли?

d. Если вы задержитесь, вы можете пропустить важную информацию в случае группового собеседования, так как начнут без вас. Семеро одного не ждут.

e. Если вы придете за 5—10 минут, в случае собеседования 1 на 1, естественная реакция экзаменатора – начать спешить с предыдущим кандидатом, чтобы не заставлять вас ждать, что даст подсознанию работодателя сигнал: «он молодец, приехал заранее, а я что-то должен ему, так как заставил его ждать».

f. У вас будет 5—10 минут, чтобы подготовиться к собеседованию. Вдруг понадобится почистить ботинки, поправить прическу, глотнуть воды, сходить в туалет, освежить информацию о компании?

g. Если вы приедете за пол часа, час до собеседования, вы можете доставить неудобства работодателю, это тоже ни к чему.

Помню на одном из групповых собеседований нам дали задание придумать друг для друга по одному прилагательному, чтобы познакомиться и запомнить имена друг друга. Среди прочих были: Юра Долгорукий, Лена Легкая, я был Гоша классный, и был один Рустам – опоз-

давший. Вы сами бы кого наняли классного или опоздавшего? Лучше быть классным, чем опоздавшим, не так ли?

Короче, не опаздывайте :) Есть и еще, но думаю уже более чем достаточно причин сделать так, как я говорю – приехать на 5—10 минут раньше. Это же не сложно для вас? Справитесь?

Одевайтесь в деловом стиле. Если вы девушка – не перебарщивайте с макияжем, избегайте глубокого декольте. Главное – выглядеть опрятно. Быть с чистой головой, ногтями, не вонять. Если вы знаете, что можете вспотеть – возьмите с собой сменную одежду, если у вас запах изо рта... – избавьтесь от него, не будьте таким. **3. Внешний вид.**

Я бы не рекомендовал выглядеть из ряда вон, даже если это из ряда вон прекрасно. Самые подходящие слова для внешнего вида – это «чисто» и «аккуратно».

Не переключай внимание работодателя от поиска в тебе пользы для себя, к размышлению про твою одежду, ибо тебя не возьмут, так как: “ не помню ничего про кандидата, помню, только внешний вид».

Запомните формулу: «чисто» + «аккуратно» = опрятно

Возьмите с собой пару листов А4 и 2 ручки. Одну для себя, другую – предложить экзаменатору, если у него не будет. **4. Что у вас с собой.**

Если у вас есть промо-материалы, например отзывы с предыдущих мест работы, кейсы выполненных ранее работ, сертификаты, грамоты, подтверждающие вашу квалификацию – берите. Ксерокопии! Оригиналы поберегите. Может еще пригодятся, вы можете их забыть, экзаменатор может их случайно порвать или пролить на них что-то, к чему рисковать.

Не забудьте распечатанное описание вакансии и целевое резюме под вакансию. Целевое – это написанное специально для данного собеседования, они могут пригодиться.

Информация о работодателе (история, продукция, клиенты, конкуренты, проблемы и т.д.) Если у вас есть такая информация – берите и обязательно обсудите с работодателем, чтобы похвастать своей осведомленностью. Например, вы можете сказать: «я тут искал информацию, я правильно понял, что вы производите это/работали с этим клиентом/ у вас такие-то задачи...»

Можете взять с собой также что-то на память: визитку, мини-подарок, чтобы запомниться и выделиться из сотен других кандидатов. Но прям мини-мини, чтобы это не показалось лестью или подкупом. Особенно это важно для гос. учреждений, вдруг это воспримут как взятку – это нам ни к чему.

Визитка, на которой написаны ваши контакты и название той компании, в которую вы сейчас устраиваетесь – БРОНЕБОЙНАЯ ШТУКА! Я вас уверяю, никто, кроме вас или кого-то из моих учеников так не сделает, и вас точно запомнят. Подарите такую визитку на память работодателю.

Очень многие кандидаты приезжают: Дай листок, дай ручку, куда приехал не помню, это одно из десятка собеседований, все в голове смешалось, чем буду полезен не знаю, когда и сколько мне заплатят?

Все такие горе-кандидаты сразу останутся позади вас в рейтинге работодателя. И опять же, это легко – распечатать, сделать копии материалов, взять 2 ручки И так далее.

. Задавая вам вопросы, работодатель стремится понять, что он получит от найма вас на работу. Он выстроит свое субъективное мнение о вашей квалификации и о вас. **5. Ваши компетенции и личные качества**

И здесь важнее именно личные качества, ведь работодатель в первую очередь будет оценивать, нравится ли ему человек и сможет ли он с ним работать, потому что о вашей квалификации написано в резюме. Именно поэтому так важно перед собеседованием подготовить истории. Об историях и о том, как отвечать на вопросы сейчас расскажу подробнее.



Как отвечать на вопросы

Нужно ответить на часто задаваемые вопросы самым привлекательным и завлекающим способом, чтобы показать, что именно вас должны взять на работу. Но есть миллиарды вопросов, которые вам могут задать. Как же подготовиться?

Прямо сейчас... Я дам схему, которая позволит вам ответить на абсолютно любой вопрос.

Нужно записать 10 самых интересных моментов, которые вам запомнились, которые сходу приходят на ум. Моментов, связанных с вашим опытом работы. Если вы еще студент, то может вы где-то подрабатывали, или у вас были моменты, которые вас подтолкнули к выбору профессии.

Когда вы напишите список, напротив каждого пункта запишите пару слов, которые опишут то, что это говорит о вас.

Если, к примеру, вы еще в детском возрасте делали и продавали лимонад на улице, и сейчас стремитесь к должности в продажах, то вы можете записать: способен к продажам.

Но в каждом из ваших пунктов могло быть что-то, что шло не так, поэтому также запишите пару слов, которые могли принести негативный аспект в ваш характер, возможно вы были не очень хорошо организованы или не слишком бережно обращались с деньгами, или вы позвали продавать лимонад нескольких друзей, которых плохо знали и у вас что-то не заладилось, что привело к закрытию этого мелкого бизнеса. Так с помощью этой ситуации вы сможете выделить, что у вас проблемы с организацией.

Сейчас поясню

Например, я расскажу про себя. У меня в бизнесе была ситуация, когда мне нужно было звонить по заявкам и продавать франшизу. Я был не прочь звонить и разговаривать с людьми, но заявок было слишком много, я в них путался, а записывать информацию о разговорах мне было лень, поэтому я каждый раз звонил человеку и не помнил, ни что это за человек, ни о чем мы до этого говорили.

В итоге получилось так, что я позвонил женщине, с которой не разговаривал до этого ни разу и спросил, почему она не приехала на встречу. Она растерялась, извинилась, прилетела ко мне из другого города на следующий день и подписала договор.

Только потом я понял, что договаривался о встрече не с ней, и буквально вынудил человека прилететь ко мне. Было неловко и смешно. Очевидно, мне не хватало дисциплины. Я пишу – негативные прилагательные о себе – не дисциплинирован, ленив. И позитивные – способен к продажам, наглый и напористый.

Когда вы это сделаете, у вас будет список из 10 вещей и напротив каждой будет несколько прилагательных и словосочетаний. И теперь вам нужно выбрать 3—5 наиболее интересных. Особенно те, в которых прилагательные показывают, что вы подходите для своей работы.

Когда вы определились с этими пунктами, именно на них вы и будете опираться на собеседовании. И мы сделаем из них истории. Для этих 3-5-ти пунктов запишите предысторию, проблему, решение и результат. Так у вас получится история.

Вернемся к примеру на основе моей истории.

Предыстория: в бизнесе была ситуация, когда было много заявок и мне приходилось звонить самому.

Проблема: не вел историю разговоров.

Решение: В этот момент я осознал всю значимость моих недостатков, и что они могут навредить и мне и окружающим людям, поэтому я стал искать способ решения и познакомился с потрясающим человеком, который был намного лучше меня в данном вопросе. Он порекомендовал мне технику «спичка». Каждый день ровно в 15:00 я должен был ломать спичку. Так нужно было делать каждый день без перерывов 60 дней подряд.

Результат: сначала, конечно, у меня не получалось, но в итоге я добился своего. Сейчас мне без внутреннего сопротивления удастся делать то, что необходимо ровно тогда, когда это нужно. Я этим очень горжусь.

Теперь, когда вас попросят рассказать о себе, вы пойдете по заготовленным фактам о себе и, если вас попросят рассказать подробнее, вы расскажите историю. А поскольку вы подготовились, история расскажет те интересные моменты о вас, которые вы и задумали.

Таким образом вы сможете ответить на практически любой вопрос. Вас спросили про недостатки – Бум! У вас готовая история, в которой вы расскажете про свою слабость, но при этом результат истории показывает, что вы смогли обойти это слабое место. То же самое про вопросы о ваших сильных сторонах. На все случаи у вас будет готова история.

Мы делаем это для того, чтобы вы не говорили клише, которые не дают ничего, типа «я трудоспособный открытый человек». На примере истории вы это покажете, и работодатель сам сделает о вас подобный вывод. Это будет уже его личным мнением о вас, а не тем, что вы сами про себя говорите. Естественно, своему мнению о вас люди верят больше, чем вашим словам о себе, особенно в контексте собеседования.

*прямо сейчас выпишите 10 интересных моментов из жизни и прилагательные, которые характеризуют вас на основании выписанного. **ЗАДАНИЕ:***

– сделать 3—5 историй. По принципу: предыстория – проблема – решение – результат.

Домашнее задание

У меня есть отдельная книга: «Собеседование. Вопросы-ответы», в ней более 100 вопросов, которые могут попасться на собеседовании, стратегии ответов на них, техники, фишки и примеры блестящих ответов. В самом конце данного материала, в качестве бонуса, я дам фрагмент из этой книги с 10-ю самыми популярными вопросами и важными вопросами.



Перейдем к позиционированию

Чаще всего у соискателей идет так называемая подстройка снизу. Вы сидите, как на экзамене, вас оценивают, вам важно, что о вас подумают. Вы глубоко в оценочном фрейме. Что выглядит, будто вы умоляете взять вас на работу и хотите ее любой ценой.

Как результат, вам делают одолжение, нанимая вас, дают вам ставку по низшей планке и изначально недостаточно ценят вас как сотрудника. Вас выбирают среди других таких же кандидатов, как помидор на базаре: «ну ладно, возьмем этого». Вроде подешевле и не гнилой.

Наша с вами цель, чтобы работодатель боролся за вас, понимая, что вы для него – подарок судьбы, и, если он не успеет, вы достанетесь другой фирме, так как вы клад на рынке труда. Тогда работодатель будет заманивать вас, пытаться купить вас, переманить к себе, заманить плюшками, бонусами, деньгами и т. д. И, конечно, после найма, к вам сразу будут относиться, как к ценному приобретению.

Важно понимать, что компания нуждается в сотрудниках. Как говорил товарищ Сталин: «кадры решают все». По сути, у компании есть проблемы и потребности, Вы – решение. Если вы – профессионал своего дела, то проведите аналогию с медициной. Компания – больной, а вы хирург. Кто кого должен привлекать? И кто кому должен быть благодарен? Кто кому нужен, и кто кому помогает? Правильный подход к медицине и найму и врача и сотрудника – выбирать лучшее, что вы можете себе позволить.

Я не пытаюсь вызвать в вас высокомерие, вы должны объективно оценивать себя, свою квалификацию. Если вы не профессионал – учитесь. На рынке полно говносотрудников и крайне мало действительно стоящих кадров.

Устраивайтесь только в те компании, которым вы сможете принести пользу. И набирайтесь опыта и умений для дальнейшего роста. Если вы не дотягиваете до вакансии, это быстро выяснится и вас либо уволят, либо будете просиживать штаны без признания. Ни о каком росте речи идти не может и не будет.

Правильное отношение к собеседованию – переговоры. Работодатель оценивает вас и чем вы будете ему полезны, вы точно так же оцениваете работодателя, и если вы друг другу подходите – тогда начинаете **ВЗАИМОВЫГОДНОЕ** сотрудничество.

Вы должны позиционировать себя на равных, если вам это сложно, то позиционируйтесь чуть-чуть, слегка-слегка выше, считайте себя человеком, который пришел помочь и действительно желайте и старайтесь помочь, покажите свое намерение работодателю. Тогда к вам начнут относиться как положено.

Кейс:

Представьте, вы пришли собеседоваться на высокую руководящую должность. Заходите в кабинет, и ваш экзаменатор говорит: «Здравствуйте, сейчас начнем, не будете ли вы так любезны, принесите, пожалуйста, мне кофе»

Как бы вы ответили, чтобы сохранить нужное позиционирование?

Правильный ответ: «Здравствуйте, о я тоже не откажусь от чашечки кофе, к кому обратиться, чтобы нам с вами сделали?»

Здесь стоит также упомянуть про ваше состояние.

– это внутренний эмоциональный настрой, позволяющий успешно применять карьерные технологии (все те стратегические и тактические техники, секреты, советы, фишки, лайфхаки, приемы, методы, которыми я с вами делюсь). **Ресурсное состояние**

Основные составляющие ресурсного состояния:

- Энтузиазм = энергичность + открытость
- Уверенность
- Доброжелательность

Вы можете сколько угодно читать правильные книги или слушать мои правильные рекомендации, но если Вы пришли на собеседование и...:

– Был ли у вас опыт работы на аналогичной должности?

– Да, у меня б..б-б..бы..б..б-лять, ой простите.

Все самые дьявольские техники и божественные умения вам не помогут.

Чтобы почувствовать и войти в нужное состояние представьте себе такую ситуацию: «Ваш ребенок/младший брат/племянник/сын подруги попросил вас помочь решить задачу по математике 5-го класса (или в чем угодно, где вы разбираетесь на уровне «божество»):

1. Вы спокойны, вы уверены в себе, так как вы точно знаете, как что нужно делать, вы профессионал, а также так как вас никто не оценивает, вы дома, от ваших действий ничего не зависит, ответственности нет.

2. Вы доброжелательны, вы искренне хотите и можете помочь своему ребенку, вы желаете ему добра.

3. Вы хотите лучшего для ребенка и помогаете ему с удовольствием, вы хотите, чтобы у него все получилось, чтобы он разобрался скорее всего даже больше, чем он сам этого хочет. Вы мотивированы.

Оптимизм – это когда ребенок тупит, но вы взяли непреклонную решимость добиться своего. То есть вы не ноете: «я плохой учитель/ты тупой, у нас не получится И тому подобное». Вы знаете, что ребенок – умный, а вы – отлично сможете ему все рассказать и научить. То есть вы верите в конечный результат и не сомневаетесь в нем.

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.