

РЕКОМЕНДАЦИИ ПСИХОЛОГА: КАК ПОДГОТОВИТЬСЯ К СОБЕСЕДОВАНИЮ?

Уважаемые выпускники! Без преувеличения можно сказать, что хорошо прошедшее собеседование – ключевой и важнейший этап при трудоустройстве. От того, какое вы произведете впечатление на руководителя компании, и от того, сочтет ли он вас соответствующей кандидатурой для вакантной должности, зависит, куда повернется ваш дальнейший карьерный путь. А значит, вам необходимо и к самому собеседованию подготовиться с максимальной тщательностью.

Франческо Петрарка говорил: *«Раз нельзя быть внешне тем, чем хочешь быть, стань внутренне таким, каким должен стать».*

Что же стоит предусмотреть, как настроиться и что учесть, чтобы все прошло так, как вы бы того хотели? Об этом мы хотим рассказать Вам в этой статье.

1. Пожалуй, самое основное, что вы должны помнить и знать, – это то, что **собеседование – это переговоры двух равных сторон**, в которых участвуют обе заинтересованные стороны: работодатель, у которого есть определенные ожидания и риски ошибиться и взять на работу не того специалиста, и вы как соискатель, в свою очередь, со своими ожиданиями и рисками. Основная ошибка людей, ищущих работу, состоит в том, что они сами изначально превращают процесс собеседования в покупку ковра на восточном базаре, нивелируя тем самым свои интересы и изо всех сил стараясь понравиться, при этом часто достигая противоположного результата. Поэтому если вы изначально настроитесь на беседу как на поиск взаимовыгодного сотрудничества, она

произойдет на порядок более успешно, нежели вы будете пытаться изо всех сил презентовать себя.

2. Что такое взаимовыгодное сотрудничество? Это значит, что **учтены интересы обеих сторон**. И для того чтобы ваши переговоры прошли максимально успешно, вам необходимо к ним подготовиться, а именно: выписать отдельно на листок бумаги ваши требования к работе и профессиональные компетенции, а также те требования, которые, на ваш взгляд, предъявляет руководитель компании к новому сотруднику. Собственно, эти два списка должны в первую очередь основываться на тексте вакансии, а потом – быть дополнены некими субъективными требованиями каждой из сторон. Например, вам важно, чтобы у вас были доверительные отношения с коллегами и доброжелательный микроклимат в коллективе, чтобы компания была лояльно настроена по отношению к своим сотрудникам, чтобы в ней присутствовал карьерный рост. Т. е. мы говорим о так называемых вторичных выгодах, которые имеют колоссальное значение при нашей психологической оценке – нравится нам наша работа или нет. Чтобы иметь возможность найти работу, максимально соответствующую вашим ожиданиям, вам необходимо в первую очередь собственные ожидания тщательно формализовать, выписать, проанализировать и даже при необходимости проранжировать. Это все необходимо для того, чтобы на собеседовании не забыть задать важные вопросы и обратить внимание при разговоре на значимые нюансы. Собственно, при беседе вы можете, если это уместно, просто ненавязчиво открыть блокнот и подсмотреть в нем, все ли из подготовленных заранее пунктов вы обсудили, поскольку само собеседование так или иначе – процедура в известной степени волнительная, и что-то действительно для вас важное можно просто забыть спросить. Продуманный заранее список

вопросов – ваша спасительная палочка, ведь, как известно, лучший экспромт – тот, что тщательно подготовлен.

3. Очень важный фактор при проведении переговоров (а собеседование ничем от переговоров не отличается) это знать и **понимать мотивацию и цели вашего оппонента**. От того, насколько четко и внятно вы осознаете, кто нужен вашему потенциальному работодателю, зависит, как вы сможете вести беседу. Только в шахматах белые начинают и выигрывают. В жизни и в переговорном процессе выигрывает тот, кто лучше подготовлен, кто больше осведомлен о целях и намерении своего визави и кто умеет правильно договариваться. Что значит «правильно»? Это честно искать компромисс во взаимных требованиях и – самое важное – максимально попытаться дать собеседнику услышать то, что он услышать хочет. Разумеется, если вы не обладаете необходимой профессиональной компетенцией, но понимаете, что интересующая вас компания нуждается именно в таком специалисте, придумывать себе несуществующие навыки не стоит. Вы не только потеряете репутацию человека профессионального и адекватного, которую восстановить будет крайне сложно, если вообще возможно, но и заработаете массу сложностей и напряжения психологического характера. А вот если вы понимаете, что в целом данная вакансия вас как специалиста устраивает, и вы предполагаете, что человек на данной должности, на ваш взгляд, должен обладать теми или иными качествами (коммуникабельность, клиентоориентированность, презентабельный внешний вид), непременно продемонстрируйте это. Тщательно продумайте, в чем вам стоит пойти на собеседование, какой образ хорошо бы транслировать и какое впечатление о себе оставить. Чем большее количество нюансов вы учтете, чем тщательнее подготовитесь – тем больше у вас шансов на успех.

4. Внимательно слушайте собеседника и постарайтесь в вашем диалоге задать ему максимум вопросов. Преимущество в переговорах всегда у слушающего. Согласитесь, куда проще изначально узнать как можно больше о ценностях компании, требованиях к соискателю и потом озвучить то, что от вас хотят услышать, или понимающе кивать, нежели пытаться попадать пальцем в небо. Разумеется, опытные специалисты по подбору персонала прекрасно об этом знают, и поэтому они изначально задают соискателю вопрос: «расскажите о себе?», а возможность задать вопрос себе оставляют на потом. Однако тут стоит помнить, что планы — планами, а живое общение всегда несет в себе элемент непредсказуемости. Поэтому если у вас в беседе появится возможность ненавязчиво повернуть разговор таким образом, что больше вопросов задавать будете вы, а не вам, у вас будет осязаемое и непереоценимое преимущество – показать себя при необходимости таким, каким вас хотят видеть.

5. И самое важное – настройтесь на успех психологически! Послушайте с утра любимую музыку, оденьтесь так, чтобы вы сами себе нравились и чувствовали себя комфортно, настройтесь на самое благоприятное развитие событий и – внимание! – отпустите ситуацию. Когда вы внутренне готовы к любому развитию событий, вы – победитель! Ведь только по прошествии времени станет понятно, ваша ли это работа и правильную ли ставку вы сделали. Поэтому готовьтесь тщательно и –

УДАЧИ ВАМ НА НОВОМ ПОПРИЩЕ!

Практический психолог
Церфас Д.И.