

Собеседование

Собеседование – это оценочный диалог между кандидатом и предполагаемым работодателем, в котором каждая из сторон имеет возможность проанализировать и оценить соотношение данного кандидата с данной должностью.

Важно помнить, что, как правило, предложение о работе получает не самый квалифицированный кандидат, а человек успешней показавший себя во время собеседования. Прохождение интервью – это навык, которому можно научиться и который нужно улучшать с практикой.

ЦЕЛИ, ПРЕСЛЕДУЕМЫЕ ВО ВРЕМЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

Существует два вида целей:

1. цель, преследуемая кандидатом
2. цель, преследуемая работодателем

Цели, преследуемые кандидатом:

1. *Перейти на следующий этап в процессе найма.*
2. *Показать значимость своих навыков и знаний для данной конкретной должности.*
3. *Больше узнайте о позиции на которую Вы претендуете.*
4. *Собрать полный интересующий Вас пакет информации о компании.*

Цели, преследуемые работодателем:

- 1. Оценить навыки кандидата и выбрать того, кто больше целеустремлен.*
- 2. Оценить степень соответствия кандидата данной позиции.*
- 3. Разрекламировать компанию.*

ВИДЫ СОБЕСЕДОВАНИЙ

1. Традиционное собеседование
2. Поведенческое собеседование
3. Ситуационное собеседование
4. Стрессовое собеседование

1. Традиционное собеседование

В его основе лежит диалог и живое общение. Потенциальный работодатель спрашивает кандидата о прошлом опыте работы, об образовании и его увлечениях в жизни. Четкий и логический рассказ о себе, залог успеха на такого рода собеседованиях.

2. Поведенческое собеседование

Данный вид собеседования основан на убеждениях, что прошлое предвестник будущего и, что система действий личности говорит о человеке лучше, чем одиночный факт из его биографии. Интервьюеры использующую данный вид собеседования, как правило, пытаются «прощупать» Вас со всех сторон и рассчитывают, что Вы расскажите даже о самых незначительных моментах Вашей профессиональной деятельности.

Для данного собеседования очень важно, чтобы Вы подробно знали все детали Вашего резюме. И общим рассказом здесь не обойтись. Также, необходимо чтобы у Вас в запасе был не один приготовленный пример.

3. Ситуационное собеседование

Данный вид собеседования в корне отличается от двух предыдущих. На данном собеседовании возможный работодатель проверяет Вашу способность к анализу проблемы логическим путем. Практика и понимание логики процессов, является единственными способами подготовки к данному рода собеседованиям.

Часто, обсуждаемые ситуации будут из тех областей, в которых у Вас не было опыта ранее. Ожидается, что Вы будете думать сразу, на месте, примените клише для нахождения решения и продемонстрируете свои аналитические способности.

4. Стрессовое собеседование

На собеседовании менее всего рассчитываешь столкнуться с неприкрытым хамством в свой адрес. Но такое случается. И зачастую не по причине того, что рекрутер — неотесанный чурбан, а оттого, что вам «посчастливилось» стать жертвой стрессового интервью — модной и широко применяемой нынче процедуры.

Работодатель хочет быть уверенным в том, что в критический момент общения с трудным клиентом, налоговым инспектором, начальником и т.д. сотрудник не потеряет самообладания и поддержит имидж компании на должном уровне.

Приемы при стрессовом интервью:

1. Монолог
2. Изоляция
3. Неудобный вопрос
4. Подчеркнутое неуважение

1. Монолог

Во время разговора собеседник не даёт вам вставить слово в его речь, в которой регулярно появляются ремарки такого рода: «Вот видите, и на это вам тоже нечего ответить» и др.

Совет: Не поддаваться раздражению, обиде на собеседника и постараться после окончания монолога спокойно выразить свою позицию по обозначенным в ходе разговора вопросам. А для этого нужно внимательно следить за речью оппонента и подмечать ключевые темы беседы.

2. Изоляция

На интервью попросту не разговаривают с вами, держат долгую паузу после ваших ответов на односложные вопросы. Так проверяют ваше умение завладеть вниманием собеседника, не смущаясь того, что вы ему неинтересны.

Совет: Продолжайте доброжелательно разговаривать, выводите собеседника на диалог, задавайте ему вопросы, радуйтесь даже минимальному вниманию — словом, старайтесь увидеть хоть искру интереса и раздуть из нее пламя.

3. Неудобный вопрос

Интервьюер неожиданно или целой чередой задаёт вопросы, носящие личный или компрометирующий характер, например, «Как часто вы злоупотребляете алкоголем?», «Почему вы до сих пор не замужем?» и др.

Подобным образом вас провоцируют на агрессивные, заносчивые поступки или слова. Такая проверка на прочность обычно очень хорошо срабатывает и позволяет отсеять на собеседовании тех кандидатов, которые могут повести себя неадекватно в конфликтной ситуации.

Совет: Вы имеете полное право отказаться отвечать на подобные вопросы. Это добавит вам больше положительных очков в глазах невежливого интервьюера. Не впадайте в долгие рассказы на заданные темы: первая любовь, семейный разлад, сосед-алкоголик, на работе не оценили по достоинству и т.д. На любые вопросы можно ответить в спокойной манере в тех рамках, которые вы считаете допустимыми для доверительного разговора.

4. Подчеркнутое неуважение

Например, интервьюер опаздывает на собеседование, оставляет вас одного или наедине с анкетой на 40-60 минут в закрытой на ключ комнате, задает действительно серьезные профессиональные вопросы, перемежающиеся вопросами на эрудицию в режиме блицтурнира «Что? Где? Когда?» и пр.

Вас вынуждают почувствовать себя не в своей тарелке. Интервьюеру становится ясно, как вы обычно реагируете на хамство, неуважение и дефицит времени.

Совет: Главное — устоять, не потерять самообладания, выдержки, уважительного тона к собеседнику и высокой степени концентрации. От вас ждут чёткого, адекватного реагирования.

Кроме упомянутых ситуаций, вы можете столкнуться и с другими. Например, с вами неожиданно начнут говорить на иностранном языке, знание которого вы указали в анкете/резюме; вас попросят станцевать, спеть или придумать новогоднее корпоративное мероприятие и т.д.

Общий совет:

Единый рецепт успешного преодоления стрессового интервью — хладнокровие, рассудительность, высокая степень собранности и демонстрация неизменного уважения к собеседнику. По мере накопления опыта вы научитесь достаточно быстро распознавать провокационные моменты и с легкостью их обходить.