**Примеры диалога при собеседовании**

**Диалог 1**

* *Почему вы хотите работать именно в нашей фирме?*
* Мне нравится, что в вашей компании присутствует возможность карьерного роста, для меня это один из важных показателей. Также мне потребуется полезный опыт, который я приобрету на вашем предприятии. Хочу подчеркнуть, что я приветствую и организованность вашей фирмы.
* *Рассматриваете ли вы другие варианты устройства на работу?*
* Да, я рассматривал другие варианты, но ваша фирма привлекает меня больше всего.
* *Какое у вас семейное положение, не помешает ли оно вашей работе?*
* Раньше мне удавалось совмещать семейную жизнь с другими делами, надеюсь, что так будет в дальнейшем.
* *Перечислите ваши сильные стороны.*
* Я очень пунктуальный, всегда прихожу вовремя. Придерживаюсь того мнения, что каждая работа должна быть сделана качественно. Положительным качеством я считаю и свое упорство, я иду к поставленной цели до конца.
* *Перечислите ваши слабые стороны.*
* Сложную работу я могу не делать так быстро, как хотелось бы, так как много времени я затрачиваю на анализ проблемы.

Собеседование приходится проходить каждому человеку хотя бы один раз в жизни. Для того чтобы оно прошло успешно требуется настроиться на положительный результат.

Источник:  <http://arenateam.ru/personal/priem/sobesedovanie-primer-dialoga.html>

**Диалог 2**

Собеседование у Оли назначено на 13 часов 13-ого числа текущего месяца, которое выпало на пятницу. Олю будто окружает таинственная цифра 13. Оля решила выкинуть эти мысли из головы, чтобы сосредоточиться только на самом процессе собеседования. Пока она ехала на метро до места назначения, Оля проигрывала в голове не только свои ответы, но и представляла, как она войдет в здание, где находится офис компании, как начнется разговор с работодателем и т.д. Оля сильно нервничала и никак не могла успокоиться, даже счет и глубокое дыхание не помогало.

«Те, кто дает советы по успокоению, приведению нервов в порядок, никогда не проходили собеседование. Иначе знали бы, что их советы полная чушь!» — констатировала Оля, проходя мимо охраны здания, в котором занимала несколько этажей компания «Дрейт». Именно в эту компанию, которая занимается выпуском бытовой техники, Оля шла на собеседование. На ресепшене ее встретила HR менеджер Наташа, с которой они разговаривали по телефону.

* Добрый день, Ольга.
* Добрый день, Наталья.
* Вы пока раздевайтесь, а я позвоню Виктору, узнаю, освободился ли он. Хотите чай или кофе?
* Хорошо. Нет, спасибо.

Оля еще больше стала нервничать, когда услышала, что Виктор, который будет ее интервьюировать может быть занят сейчас, но больше всего ее разозлило, что руководитель позволяет себе опаздывать на встречи. Оля подумала:

**«Ведь он же знает, что ему проводить собеседование в 13 часов. Что за неуважение такое к кандидату?!»**

Часы показывали уже **13:10**.

— Извините, Ольга. У Виктора сейчас проходит совещание. Видимо, задерживается. Вы не спешите? – спросила Наталья, которая неловко себя чувствовала, заставляя ждать кандидата.

— Нет, ничего страшного.- ответила Оля, стараясь сделать голос как можно естественнее.

И как раз в этот момент у Натальи зазвонил телефон.

— Да, хорошо. Мы сейчас поднимемся. – ответила Наталья.

— Ну что, пойдемте? Вы готовы? – обратилась Наталья к Ольге.

— Да.

Они направились к лифту и поехали на пятый этаж. Затем они прошли по коридору до конца и свернули налево. Дверь открылась в приемную, за которой находился кабинет Виктора. В приемной сидела секретарша, блондинка, на вид не больше двадцати пяти лет.

— Вы на собеседование? – спросила она. Оля и подумать не могла, что за такой милой внешностью скрывается такой грубый и неприветливый голос.

— Да, Юля. – ответила Наталья и пошла к двери кабинета. Постучавшись, они обе вошли в кабинет.

— Виктор, это Ольга Попова. Я вас оставлю. Вы мне позвоните, как закончите, хорошо, Ольга?

— Да, конечно. Спасибо.

Наталья ушла, и Ольга с Виктором остались один на один. Оля заметила, что в то время, когда Наталья представляла ее Виктору, он даже не оторвал глаза от ноутбука. Лишь в самый первый раз, он поднял голову, чтобы просканировать вошедших, а затем опять вернуться к своим делам. Когда Наталья ушла, Оля продолжала стоять у двери, так как приглашения пройти и присесть она не получила. Виктор все продолжал стучать клавишами по ноутбуку, не обращая никакого внимания на Олю, как будто ее и не было здесь. Оля не знала, что делать.

Виктор: Вы так и будете там стоять?

*Оля прошла к стулу, села. Снова молчание. Полное игнорирование. Так, наверное, прошло две минуты. «Что же делать? Как начать разговор?» — думала в панике Оля.*

Виктор: Мало того, что вы опоздали, так вы еще и решили молчать? *(произнес Виктор грубо, смотря в упор на Олю*).

*Как раз-таки Оля пришла вовремя на собеседование, в отличие от Виктора, из-за которого ей пришлось ждать его 10 минут. Так он вместо того, чтобы принести извинения, винит ее. Оля не решилась ему об этом напомнить, так как ее мысли были заняты совсем другим, а именно: что ответить?*

Ольга: Извините. Меня зовут Ольга Попова я …

не успела Ольга договорить, как ее сразу же перебил Виктор.

Виктор: Вы думаете, я не знаю, как вас зовут? Или может быть вы считаете, что у меня плохая память? – сказал еще грубее и жестче Виктор.

Ольга: Нет, я не это имела в виду, я….

Виктор: А что же вы имели в виду?

*Оля поняла, что такие пререкания пора заканчивать и решила первой положить им конец. Иначе до добра они не доведут.*

Ольга: Ничего. Вот мое резюме.- Оля протягивает бумагу Виктору, но он не берет их. Тогда Оля кладет их ему на стол и продолжает.- Я готова ответить на все ваши вопросы.

*Виктор немного опешил, так как ему хотелось еще немного поиграть в кошки-мышки, но спорить не стал и сказал:*

Виктор: Хорошо. Вот вам мой первый вопрос: Расскажите мне о себе.

Ольга: Это ведь не вопрос, а утвердительное предложение. Разве не так? – *Оля и сама решила немного поиздеваться над интервьюером, помня о том, что нельзя перегибать палку.*

Виктор: Вот как. А вы, видимо, филолог по образованию?

Ольга: Если бы вы прочли мое резюме, то увидели в разделе «образование», что у меня специальность маркетинг, а не филология.

*Виктору было неприятно слушать это обвинение, и он был удивлен таким отпором Ольги. Но решил не отступать.*

Виктор: Что вы можете о себе рассказать?

Ольга: **(неправильный ответ!!!)**

Виктор: Меня интересует все, что напрямую относится к работе. У меня мало времени. Вы будете отвечать на вопрос? – *разгорячился Виктор не на шутку.*

Ольга: В моем активе присутствуют банк идей, депозит вдохновения и вклад совершенства. Я энергичный, целеустремленный и позитивный человек. Владею главными техниками продаж, разбираюсь в основных компьютерных программах, знаю и умею, как эффективно коммуницировать с людьми и работать в команде. – *Оля старалась говорить непринужденно, не выдавать свою тревогу, а главное, не тараторить, так как ответ на этот вопрос она заранее подготовила и выучила наизусть.*

*Виктор был потрясен ответом Ольги, а особенно ее темпом речи и тембром голоса. Он был приятно удивлен и даже забыл сразу задать свой следующий вопрос.*

Виктор: Почему вы хотите уйти из компании, в которой уже четыре года проработали?

*Оля заранее продумала ответ на этот вопрос. Она понимала, что никто на собеседовании, да и вообще в жизни в целом, не говорит правды.*[*Вся жизнь -театр, а люди в ней актеры*](https://bosshunt.ru/igrat-na-sobesedovanii-po-krupnomu/)*. Держа в голове эту простую истину, Оля решила немного поиграть.*

Ольга: Вам ответить честно или дать стандартный ответ?

Виктор: А есть стандартный ответ на такой вопрос?

Ольга: Будто на другие вопросы их нет.  (**употребление** **сленга недопустимо на собеседовании)**. Стандартный ответ таков: на нынешней работе нет никаких перспектив для карьерного роста. (

Виктор: А какой будет честный ответ?

Ольга: Не вижу дальнейшего развития в этой компании для своей сферы деятельности.

Виктор: А разве это не то же самое?

Ольга: Как вам будет угодно. – ответила Оля.(

*Виктор и сам понимал, что собеседование- это игра, но еще никогда не сталкивался с таким кандидатом. Он продолжал:*

Виктор: Что конкретно входило в ваши должностные обязанности?

Ольга: Я отвечала за выполнение планов продаж в регионе «Центр». Я организовывала работу полевой команды, разрабатывала стратегию развития своей территории. Проводила переговоры с ключевыми клиентами и партнерами компании. Также в мои обязанности входило создание активной рабочей базы клиентов по своей территории.

Виктор: До того, как устроиться в эту компанию, вы работали еще в двух компаниях. Что вы можете о них рассказать?

Ольга:  В каждой из них я проработала по три года. Это довольно небольшие российские компании. Первое мое место работы было в фирме «Бэмби», где я работала мерчендайзером и занималась сбором заказов у клиентов и выкладкой товаров в магазинах. Вторая компания называется «Корни», она выпускала краски, шампуни, бальзамы, маски для волос. Там я работала торговым представителем, отвечала за продажи своего отдела, взаимодействовала с дистрибьютерами, проводила промо-программы.

Виктор:  Почему вы уходили из этих компаний?

Ольга: По той же причине, почему я хочу покинуть и нынешнюю компанию-  из-за отсутствия карьерного роста.

Виктор:  Почему вы выбрали нашу компанию?

Ольга: Прежде чем отправлять резюме на вашу вакансию, которую я увидела на сайте НН, я провела небольшое исследование о вашей компании. То, что я прочла и увидела- мне понравилось. Я узнала, что вы на российском рынке уже 10 лет и входите в десятку лучших производителей водонагревателей. У меня дома стоит водонагреватель вашей марки, который безукоризненно работает, но я никогда не задумывалась, что за компания его производит. Для меня не имеет значение марка и известность, в первую очередь я оцениваю качество и с этим у компании все на высшем уровне. Ваша компания позиционирует себя как профессионального разработчика в области бытовой техники. Я буду рада присоединиться к вашей команде профессионалов и, используя свой опыт, знания и навыки, полученные на предыдущих местах работы, применить их в вашей компании.

*Здесь мы ненадолго прервемся и оставим наших героев для того, чтобы выпить чаю и подумать над тактикой, выбранной для собеседования, как Олей, так и Виктором. Обращаю ваше внимание (что в дальнейшем, для нашего эксперимента будет иметь большое значение) на то, что Оля при поиске работы использовала:*

*• Рекрутинговый сайт (НН)*

*• Шаблон стандартного резюме*

*• Подготовленные ответы на вопросы*

Ольга: *Одной из моих сильных сторон* является работать по [тайм-менеджменту[[1]](#footnote-2).](https://bosshunt.ru/tajm-menedzhment-luchshie-metody-upravleniya-vremenem/) На последнем месте работы я делала все отчеты и презентации согласно дедлайну[[2]](#footnote-3). В работе я придерживаюсь принципа Парето 80/20, что помогает мне выполнять свои обязанности и задачи, поставленные руководителем в срок. *Другой моей сильной стороной*является то, что я – *хороший и надежный командный игрок*. В компании «Трестер» мой регион «Центр», в который я вхожу, участвовал в конкурсе, призом в котором была поездка на Кипр.

Мы должны были вместе с руководителем продумать стратегию развития продаж на полгода, разработать промо-программы и промо-акции, чтобы добиться выполнения плана продаж на 110%. Я, как член команды, предложила новую тактику продаж, которую поддержали остальные коллеги. Мы вместе сделали презентацию для того, чтобы представить ее всей компании. Она понравилась руководителям, но мало того, эта стратегия сработала, и мы перевыполнили план продаж на 13%, который в итоге составил 123%. Только благодаря совместной работе, мы смогли этого достигнуть.

Виктор: *Ваши результаты, действительно, впечатляют. А какие ваши слабые стороны?*

Ольга: Я плохо разбираюсь в программах по созданию отчетов, так как у каждой компании свои особенности, но мне очень нравится учиться и узнавать что- то новое и мне совсем не жалко потратить свое личное время, чтобы овладеть новыми навыками. На последнем месте работы я была незнакома с одной из таких программ, но всего за две недели я ее освоила, выделяя на это свое свободное время и смогла обучать других сотрудников, как ею пользоваться.

Виктор: *Почему вы думаете, что подходите для этой работы?*

Ольга: У меня есть подходящее образование в этой области. Я закончила МЭСИ по специальности «Маркетинг». Мой опыт работы в продажах составляет 10 лет в трех крупных компаниях, в каждой из которых я занимала разные позиции, начиная с мерчендайзера и заканчивая менеджером по работе с ключевыми клиентами. Я обладаю специальными навыками, необходимыми для этой работы: я владею основными техниками продаж и презентации, умею работать в команде, знаю, как коммуницировать с клиентами и проводить переговоры с партнерами. Учитывая все вышесказанное, я могу смело заявить, что мои знания и квалификация подходят для должности регионального менеджера по продажам.

Виктор: [*Кем вы видите себя через пять лет?*](https://bosshunt.ru/kem-vy-sebya-vidite-cherez-pyat-let/)

*Такие вопросы, считает Оля, бесполезны и отнимают время от по-настоящему важных и стоящих вопросов. «Никто не может сказать, что с ним будет завтра, а работодатель хочет услышать, что со мной будет через пять лет.*

*Я же не предсказательница!» - так рассуждала Оля, когда готовилась к собеседованию, просматривая в Интернете самые популярные вопросы интервьюера. Она, конечно, понимала, зачем задает работодатель такой вопрос – узнать, каковы амбиции человека, насколько он целеустремлен и проактивен. Оля заготовила ответ на такой вопрос:*

Ольга: Через пять лет я вижу себя в компании «Дрейтер», занимающей вашу должность- дивизионного менеджера, тогда как вы стали к этому времени директором по продажам.

Виктор: (Хм.) Любопытно.

*Виктор немного растерялся от такого неожиданного и сбивающего с толку ответа. Он даже немного разозлился и решил спровоцировать Ольгу следующим утверждением, ожидая увидеть замешательство на ее лице:*

Виктор: Я не уверен, что вы подходите для данной работы.

*Сказал Виктор безразличным и не терпящим возражений голосом.*

*Однако, Оля была готова и к такому роду вопроса, поэтому он не застал ее врасплох.*

Ольга- Почему вы так считаете?

*спросила Оля Виктора естественно и непринужденно.*

*Виктор не ожидал такого поворота событий, поэтому ему пришлось на несколько секунд задуматься и в итоге, он признался:*

Виктор: Вы слишком самоуверенная и напористая в своих ответах.

Ольга: Я считаю, что такие качества в менеджере по продажам жизненно необходимы. Это часть профессии менеджера по продажам, который должен быть уверен в себе и в своем продукте, который он предлагает купить клиенту. Качества, которые вы перечислили -«самоуверенная и напористая» и отнесли к недостаткам, на самом деле в нашей области считаются достоинствами, без которых невозможно показать высоких результатов по продажам.

*Тем не менее Виктор не сдавался (в том смысле, что хотел раскусить этот крепкий орешек – Ольгу Попову) и попробовал еще раз задать вопрос из разряда стрессовых вопросов:*

Виктор: Почему я должен нанять внешнего кандидата, тогда как мог бы предложить работу кому-то внутри компании?

Ольга: Да, конечно, вы могли бы предложить эту должность одному из ваших внутренних кандидатов, которым я не сомневаюсь, вы устраивали собеседования. И это было бы намного дешевле для компании и в каком-то смысле даже надежнее, так как этот работник замотивирован и хорошо зарекомендовал себя.

Однако, ни один из них не подошел на эту должность, иначе, я не сидела бы здесь сейчас. Исходя из этого, я делаю вывод, что данная вакансия не может быть закрыта внутренним сотрудником. Наняв меня, ваши продажи бытовой техники из разных категорий начнут расти, благодаря моим знаниям и навыкам, полученным на последних местах работы, которые я с радостью применю для получения высоких показателей н. Я привнесу в компанию легкую и непринужденную обстановку, а также массу идей для улучшения выполнения планов продаж и повышения эффективности производства.

Виктор: *У вас есть ко мне какие-нибудь вопросы?*

*Оля знала, что этот вопрос сигнал – собеседование подошло к концу. Оля понимала, что ей нужно задать пару вопросов Виктору и она не упустила этой возможности:*

Ольга: Какой вы руководитель?

Виктор: Что вы имеете в виду? (*был ошеломлен таким вопросом. Ему еще ни разу не задавали такой вопрос.*)

Ольга: Какой стиль руководства вы используете в работе?

Виктор: Не могу сказать, что я приверженец одного стиля. Скорее это комбинация демократического и авторитарного стилей.

Ольга: Какая ваша самая главная черта?

Виктор: Такое ощущение, что вы задаете мне блиц-вопросы, которые к работе не имеют никакого отношения.

Ольга: Вовсе нет. Они имеют самое непосредственное отношение. Вы ведь знаете, что человек устраивается в компанию, а работает на руководителя. Поэтому, какая ваша самая главная черта?

*Немного задумавшись, Виктор ответил:*

Виктор: Моя главная черта – результативность. И предвосхищая ваш следующий вопрос, именно результативность я ценю в людях.

Ольга: Вы не угадали мой следующий вопрос. Однако, хорошая попытка была. –с улыбкой на лице сказала Оля.- Мой последний вопрос звучит так: какие ваши интересы/хобби/увлечения?

*Виктор не ожидал такого последнего вопроса. По правде сказать, он, вообще, не ожидал ничего подобного.*

Виктор: Я увлекаюсь дайвингом. Если можно так сказать, дайвинг моя страсть. Вы удовлетворены моими ответами? – *с сарказмом в голосе спросил Виктор*.

Главное, чтобы вы были удовлетворены, как своими, так и моими ответами. – *заключила Оля.*

*Улыбнувшись Оле и посмотрев на часы, Виктор произнес следующее:*

Виктор: Что ж, боюсь, пришло время заканчивать собеседование. Было приятно с вами познакомиться, Ольга. О нашем решении вы узнаете через Наталью, HR- менеджера. Она с вами свяжется в ближайшее время.

Ольга: Когда конкретно вы планируете принять решение, подхожу я вам или нет?

*Оля заранее решила, что задаст такой вопрос, потому что не хочет оставаться в неведении неопределенное время. Это было рискованно, но она взвесила все «за» и «против» и пришла к заключению, что лучше спросить, чем потом жалеть, что не спросила.*

Виктор: До конца следующей недели. Мы хотим закрыть эту вакансию, как можно скорее, потому что у нас через неделю конференция, на которой бы я хотел уже представить нового сотрудника руководству компании. Вам нужно будет отрабатывать две недели?

Ольга: Нет, не думаю.

Виктор: Тогда ждите звонка от Натальи. До свидания.

Ольга: Спасибо вам, Виктор, за такое собеседование. Это одно из самых сложных и трудных интервью, через которое мне когда-либо приходилось проходить.

Виктор: Вы на удивление хорошо справились со сложными вопросами.

Ольга: Спасибо. До свидания.

Виктор: До свидания.

*Собеседование Оли можно считать законченным. 40 минут, которые она провела в кабинете, отвечая на вопросы Виктора, были самыми тяжелыми в ее жизни.*

1. **Тайм-менеджмент, управление временем**, **организация времени**  (англ. *time management*) — технология организации времени и повышения эффективности его использования [↑](#footnote-ref-2)
2. **Дедлайн** (от англ. **deadline**) — крайний срок (дата и/или время), к которому должна быть выполнена задача [↑](#footnote-ref-3)