

Как пройти собеседование?

Собеседование – это неизбежная часть процедуры устройства на работу. Помните: если Вас пригласили на собеседование, значит, Вами уже заинтересовались. Теперь все зависит от того, как Вы преподнесете свои опыт и знания будущему работодателю. Успех во многом зависит от соблюдения некоторых простых правил.

Подготовка к собеседованию

Даже если у Вас уже есть большой опыт поиска работы, помните, что к каждому новому собеседованию необходимо заранее готовиться. Как правило, более ответственно относятся к собеседованию наиболее квалифицированные специалисты, вполне обоснованно претендующие на самую хорошую работу. Зачастую, с другой стороны, чем ниже планка специалиста, тем хуже он готов к собеседованию. Поэтому всякий раз, получив приглашение на собеседование, воспользуйтесь приведенными ниже советами.

Готовясь к интервью, очень важно провести предварительную разведку. Необходимо собрать как можно больше сведений о фирме, куда Вы идете на собеседование и о людях, с которыми Вам предстоит встретиться. Как ни странно, но многие соискатели, получая приглашение на собеседование, порою не удосуживаются узнать, куда их, собственно, позвали. Между тем, это очень важная информация. Ну как можно идти неизвестно куда? Во-первых, такое отношение к делу просто несерьезно. Надо же все-таки ценить себя, свое время и силы. К тому же есть шанс просто не найти нужную компанию, или, того хуже, попасть к мошенникам. Во-вторых, соискателю следует владеть хотя бы минимальной информацией о работодателе, чтобы на собеседовании не пришлось краснеть и бледнеть, не зная, что отвечать на вопрос о компании.

Что желательно знать об организации, в которую вы идете на интервью:

- Какую продукцию или какие услуги предлагает организация?
- Где и кому реализуются продукция и услуги?
- Сколько лет существует организация?
- Насколько изменились задачи организации со времени ее существования?
 - Стабилен ли состав руководства, или оно часто меняется?
 - Каков юридический статус организации?
 - Входит ли организация в какое-либо более крупное объединение?
 - Каковы отзывы прессы об организации?
 - Каково отношение к служащим в данной организации?
 - Какие новые проекты разрабатываются в организации?
 - Базируется ли организация внутри страны или имеет партнеров или отделения за рубежом?

- Каковы перспективы отрасли, которой принадлежит организация?

Некоторые советы

Перед собеседованием следует ознакомиться с вопросами, которые чаще всего любят задавать соискателям менеджеры по персоналу. И, честно говоря, ответить на них без подготовки сможет лишь очень находчивый человек. «Расскажите о себе» — это еще не самое страшное. И соискатель должен еще дома подготовить, а лучше проговорить свой ответ, включив в него самое главное, — то, что относится к работе, что подчеркивает ваше серьезное и заинтересованное к ней отношение. В общем, готовьтесь, и не пускайте собеседование на самотек (более подробно об этом читайте ниже Основные вопросы на собеседовании).

Готовясь к собеседованию, следует обязательно продумать все возможные вопросы с вашей стороны. Когда кандидат только кивает головой, выражая свое молчаливое понимание и согласие, это не добавляет очков в его пользу. Скорее, его сочтут незаинтересованным в работе, или же человеком, который на все согласен, лишь бы взяли хоть куда-нибудь. А таких работников руководители не очень-то жалуют, предпочитая людей, которые ценят себя. Спросить же всегда найдется о чем: подробно уточнить должностные обязанности, размер зарплаты на испытательном сроке и после, особенности корпоративной культуры, — в принципе, при трудоустройстве нет мелочей, и лучше предусмотреть как можно больше. На самом деле, это действительно в ваших интересах: вдруг какое-то, незначительное на первый взгляд условие, вам вообще не подойдет.

Перед собеседованием продумайте, как Вы будете одеты. Внешний вид и манера держаться имеют очень большое значение и практически определяют первое впечатление. Вы должны выглядеть опрятно и аккуратно (более подробно об этом читайте ниже в разделе Деловой этикет при трудоустройстве).

Заранее удостоверьтесь, что Вы знаете, как проехать к зданию фирмы и где оставить машину. Выйдите из дома заблаговременно.

Не забудьте взять с собой на интервью как можно больше документов, подтверждающих Вашу квалификацию, образование и дополнительные знания.

Есть такой психологический феномен: когда чего-то страстно желаешь, — получаешь это с большим трудом. А при спокойном отношении - многое удастся запросто. Волнение действительно мешает, поэтому накануне собеседования нужно любыми способами постараться его задавить. Займитесь аутотренингом, внушайте себе, что вы — лучший. Убедите себя, что идете не на экзамен, не на пытку, а просто, чтобы познакомиться с потенциально приятными людьми, с которыми, возможно, вы будете вскоре вместе работать.

В общем, позитивный настрой перед собеседованием, — это тоже очень важная часть подготовки. Не забывайте о ней, и успех вам гарантирован!

Как вести себя на собеседовании?

Отключите мобильный телефон на время встречи. Если этого не позволяют обстоятельства, заранее предупредите об этом кадрового специалиста.

Придя в офис, постарайтесь быть со всеми вежливы и терпеливы.

Добросовестно заполняйте все анкеты и формуляры, которые Вам предложат.

Представьтесь в начале собеседования. Поинтересуйтесь, как зовут собеседника. Обязательно запомните его имя и обращайтесь к нему, не заглядывая в визитку.

Держите зрительный контакт. Во время непринужденной беседы зрительный контакт следует поддерживать не менее 60% времени, отведенного для встречи с Вами.

Внимательно выслушивайте вопросы, не перебивая собеседника. Ни на минуту не забывайте о своих руках. Скрещенные на груди руки и сцепленные пальцы говорят о вашей отчужденности от происходящего.

Если Вы не уверены, что хорошо поняли вопрос, не стесняйтесь уточнить ("Правильно ли я понял, что...").

Избегайте многословия, отвечайте по существу. Помните, что прежде всего работодатель заинтересован в квалифицированных специалистах, профессионалах. Постарайтесь продемонстрировать свои соответствующие качества во время беседы.

Будьте объективны и правдивы, но не слишком откровенничайте.

Не волнуйтесь и, тем более, не показывайте своего волнения. Помните, что рекрутер, пригласивший Вас на собеседование, заинтересован в закрытии вакансии и, стало быть, Ваше трудоустройство ему выгодно. Как правило, это помогает.

Столкнувшись с необходимостью дать негативную информацию о себе, не отрицайте факты, которые соответствуют истине, но обязательно старайтесь сбалансировать их положительной информацией о себе.

Держитесь с достоинством, старайтесь не произвести впечатление неудачника или бедствующего человека; однако воздержитесь от вызывающей манеры поведения.

Если Вам предложат возможность задать вопросы, обязательно задавайте, но не увлекайтесь (2-3 вопроса).

Задавая вопросы, прежде всего интересуйтесь содержанием работы и условиями ее успешного выполнения.

Обязательно уточните, как Вы узнаете о результате собеседования, постарайтесь обговорить право позвонить самому.

Завершая собеседование, еще раз коротко изложите доводы в пользу своей кандидатуры и поблагодарите проводившего интервью за оказанное Вам внимание.

Основные вопросы на собеседовании

О чем бы ни спрашивал Вас рекрутер, его цель всегда одна – получить ответы на три важных для него вопроса:

1. Справитесь ли Вы с данной работой?

2. Впишетесь ли в коллектив?

3. Захотите ли выполнять предлагаемую Вам работу?

Поэтому старайтесь строить свои ответы с упором на «могу», «впишусь» и «хочу». Приводите больше фактов из собственной трудовой биографии в части «могу». Подчеркните свои лучшие качества в части «впишусь». Раскройте свою мотивацию в части «хочу».

Очевидно, что никто не в состоянии заранее определить все вопросы, которые могут быть заданы на собеседовании. Теоретическим исключением являются структурированные собеседования, когда всем кандидатам задается один и тот же заранее подготовленный список вопросов. Но подобный вид собеседования применяется редко. Однако, на практике, можно составить список из 15-20 вопросов, многие из которых, в той или иной форме, задаются едва ли не на каждом собеседовании. **Рассмотрим ряд таких вопросов.**

Расскажите немного о себе. Это прекрасный шанс представить себя в лучшем свете, особенно если Вы заранее подготовились. Сознательно или неосознанно работодатель ищет работника, который **МОЖЕТ** выполнять работу, т.е. имеет соответствующую квалификацию, опыт и прочее, и **ХОЧЕТ** ее выполнять. Работодатель должен видеть заинтересованного работника и понимать, чем эта заинтересованность объясняется. Кроме того, работодатель ищет того, кто является управляемым, т.е. чувствует свою ответственность, демонстрирует подчинение дисциплине, восприимчивость к критике, умеет слушать и понимать то, что ему говорят. **Следует подготовить и отработать такой рассказ о себе, который покажет наличие у Вас перечисленных искомых качеств, особенно важных с точки зрения работодателей.** Если Вы претендуете на известную Вам определенную должность или работу, Ваш рассказ должен быть построен с учетом этого. Рассказывая о себе, сокращайте формально-биографическую информацию и не увлекайтесь деталями. **Самое главное** - упомянуть свой практический опыт, свои знания и навыки, которые могут быть полезны работодателю, а также свое отношение к работе и заинтересованность.

Какие вопросы есть у вас? Этот вопрос может быть задан прямо в начале беседы и только предварительная подготовка поможет правильно сориентироваться. Целесообразно заранее подготовить список вопросов, чтобы на собеседовании, учитывая контекст разговора, предложить их работодателю. Не стоит задавать более трех разнонаправленных вопросов, если только Вас не вынуждает к этому сложившаяся ситуация.

Почему вы выбрали эту работу (организацию)? Приведите серьезные доводы: желание применить свою квалификацию, и опыт работы там, где они могут дать наибольшую отдачу, возможности роста, привлекательность работы в сильной команде и прочее.

Получали ли вы другие предложения работы? Если получали, то прямо скажите об этом. То, что кто-то еще готов Вас нанять, только повысит Ваши шансы. Разумеется, следует добавить, что данная работа вас интересует больше.

Проходили ли вы собеседование в других местах? Как правило, можно честно говорить «да», но не торопиться говорить, где именно.

Не мешает ли ваша личная жизнь данной работе, связанной с разъездами и ненормированным рабочим днем? Этот вопрос чаще задают женщинам. На такую попытку обойти закон, отвечайте твердым: «Нет не мешает».

Каковы ваши сильные стороны? Подчеркивайте в первую очередь те качества, которые полезны для данной работы.

Какие ваши слабые стороны? Ни в коем случае не отвечайте прямолинейно честно на этот вопрос. Его следует повернуть так, чтобы сместить акценты, упоминая о недостатках, расскажите о сверх компенсирующих их достоинствах.

Почему вы хотите получить эту работу? Почему нам стоит вас нанимать? Это наилучший вопрос, чтобы «продать» себя. Но к нему следует тщательно подготовиться заранее.

Почему вы ушли с предыдущей работы? Не следует говорить о конфликтах, даже если они были. Никогда не критикуйте своего бывшего начальника или работодателя. Если интервьюер знает о том, что у Вас был конфликт, не вдавайтесь в детали, поясните, что это был уникальный случай, связанный с особыми обстоятельствами и подчертните то позитивное, что было в предыдущей работе: опыт, навыки, профессиональные связи и т.д. Лучше всего сказать, что вы ищете: возможность узнать что-то новое... возможность карьерного роста... повышенную ответственность... шанс работать в организации, известной своим творческим подходом... опыт руководящей работы... работу с передовыми технологиями.

Почему вы решили переменить место работы? Такой вопрос задают часто тому, кто на момент собеседования работает. Хорошо ответить на этот вопрос сложно. Можно говорить о том, что в организации исчерпаны реальные возможности для Вашего профессионального и должностного роста, а Вы не хотели бы останавливаться на достигнутом.

Как вы представляете свое положение через три (пять) лет? Лучше отвечать обтекаемо: я хотел бы работать в той же организации, но на более ответственной работе.

На какую зарплату вы рассчитываете? В начале беседы лучше попытаться уклониться от ответа сказав, что Вы не считаете нужным обсуждать зарплату в первую очередь. Если интервьюер настаивает, то назовите сумму, которая является привлекательной для Вас и соответствует ожиданиям, возможностям и нормам организации. Если Вы такой информацией не обладаете, то не занижайте называемую Вами сумму, а отметьте свою готовность отдельно обсудить этот вопрос после подробного ознакомления с содержанием и условиями работы.

Что бы вы хотели узнать еще? Никогда не говорите, что у Вас нет вопросов. Постарайтесь задать такой вопрос, который бы говорил в пользу Вашего найма. Например, попросите уточнить что-то важное для работы, недостаточно освещенное

в предыдущей беседе. Подумайте заранее о подобных вопросах. Но не стремитесь на собеседовании все эти вопросы задать, если Вас об этом не просят. Не забудьте поблагодарить работодателя за предоставленную информацию.

Какие изменения вы произвели бы, если бы пришли на эту работу? Вопрос чаще задается претендентам на места менеджеров и административных работников. Следует показать свое знакомство с подобными ситуациями и умение проявлять инициативу, но не переусердствуйте, проявив готовность камня на камне не оставить. Также остерегайтесь предлагать изменения, если у Вас не было возможности обстоятельно ознакомиться с состоянием дел.

Это наиболее типичные вопросы, предлагаемые кандидатам на собеседовании.

Некоторые дополнительные вопросы, которые Вам могут задать на интервью:

- Как обычно проходит Ваш рабочий день?
- Как Вы определяете приоритетность своих дел?
- Что Вам нравится в вашей работе больше, а что меньше всего?
- Какие проблемы Вам приходится решать на Вашей работе?
- Соглашаетесь Вы обычно или спорите, и почему?
- В чем Вам было бы интересно попробовать свои силы?
- Если Вам предоставят выбор, Вы предпочтете составлять планы или осуществлять их?
- Назовите 3 ситуации, в которых Вам не удалось добиться успеха. Почему?
- Назовите 3 черты своего характера, которые Вы хотели бы исправить. Почему?
- Почему Вас сократили (уволители)?
- В чем Вы были согласны и в чем не согласны с Вашим предыдущим начальником?
- Как оценивалась Ваша работа?
- Согласны ли Вы были с оценкой?
- Почему Вы заинтересованы в получении этой должности?
- Как данная должность соотносится с Вашими карьерными ожиданиями?
- Какую пользу Вы могли бы принести фирме?

Как отвечать на каверзные вопросы?

Иногда, можно столкнуться с неожиданными и внешне безобидными вопросами. На пример: «Что Вы делали сегодня?» Подумайте о том, как выгодно для себя Вы можете ответить на этот вопрос. Однако проблема состоит ещё и в том,

как на самом деле Вы проводите своё время и какой стиль жизни повысит Ваши шансы получить работу.

Зачем на собеседовании задают абстрактные, не имеющие отношения к делу вопросы? Что рекрутеры таким образом хотят выяснить? И что нужно отвечать на такого рода вопросы?

Абстрактные вопросы, казалось бы, не относящиеся к сути дела, на собеседовании можно разделить на четыре типа:

1. Оценивающие общий кругозор соискателя, умение говорить на общие темы (что особенно важно для людей коммуникативных профессий). Например, «Каковы ваши представления о счастье?» или «О роли феномена космополитизма в рамках общей мировой тенденции к глобализации». С помощью таких вопросов довольно легко оценить степень «включаемости» кандидата в диалог, роль, которую он занимает в общении (лидер, ведомый), умение слушать и, конечно, общую эрудицию.

2. «Околопрофессиональные». К ним относятся такие вопросы, как «Какие периодические издания вы читаете?», «Каков образ потенциального идеального друга?», «Что бы из своей профессиональной деятельности вы поручили бы выполнить своей жене, другу, отцу?» и т. д. Ответы подскажут работодателю (рекрутеру), каково «истинное» отношение к профессии у соискателя, степень его вовлеченности в общий рабочий контекст. Если финансовый директор регулярно просматривает журнал «Финансы» или подписан на рассылку сайта РБК, можно с большой долей уверенности сказать, что перед нами финансист с хорошей профессиональной «подкладкой», скорее всего, это не просто исполнитель, но человек инициативный и находящийся в контексте ситуации.

3. Личностно-ориентированные. Эти вопросы из серии «Ваша главная семейная традиция?», «Каковы ваши предпочтения в выборе места для ужина?». Оценка ответов позволит сделать выводы о личностных особенностях соискателя (склонность к одиночеству, агрессивность, особенности общения, в том числе среди коллег и проч.).

4. Оценка притязаний. Нацелены на видение профессионального будущего кандидата, в том числе в компании-работодателе. Это такие вопросы, как «Каким вы видите себя через 10 лет?», «Ваша самая большая карьерная цель?». По ответам соискателя можно судить об уровне профессиональной самооценки человека, его стремлений и амбиций. Например, менеджер по продажам утверждает, что через один год, и никак не позже, он видит себя начальником отдела продаж, а руководство компании-работодателя не заинтересовано в руководящих сотрудниках в данный момент, таким образом, этот ответ не сыграет на руку кандидату.

Рекомендации по ответам на абстрактные вопросы:

1. Отвечать надо максимально ЧЕСТНО, не пытаясь выглядеть как можно лучше, принося в жертву собственные принципы и убеждения.

2. Хорошо бы до момента собеседования детально изучить вакансию, во время собеседования внимательно слушать с тем, чтобы вовремя скорректировать свои ответы, так как, например, отсутствие в компании планов на введение руководящей позиции может идти вразрез с вашими ориентирами.

3. Будьте активны. Задавайте вопросы сами, общайтесь с собеседником (прибегайте к развернутым ответам, эмоционально подкрепленным) — не вынуждайте моделировать ситуацию допроса. Помните: выбор делает не только руководитель, но и вы.

4. И все же никакие приготовления не спасут вас от неожиданного вопроса. Если происходит что-то непредвиденное, не паникуйте. Вместо этого, сфокусируйтесь на ваших профессиональных навыках. Если вопрос ставит вас в тупик, нет ничего плохого в том, чтобы сказать «Я никогда не задумывался об этом» или «Я не знаю. Мне нужно подумать». Кто знает, возможно, ваша искренность поможет вам получить работу.

Сколько вы стоите, или как вести переговоры о зарплате?

Не в деньгах счастье. Многие добавляют «но в их количестве». Можно долго рассуждать о преданности любимому делу, заводить разговоры о стремлении к профессиональному росту и работе в сплоченном коллективе. Но это, скорее, прелюдия к главному и насущному вопросу «сколько?». И от полученного ответа зависит либо дальнейший энтузиазм в разговоре, либо плохо скрываемое разочарование.

Среди большинства почему-то распространено мнение о том, что обсуждать зарплату на собеседовании при приеме на работу — табу. На самом деле, это далеко не так, и "зарплатный вопрос" поднимать можно и нужно, ведь после трудоустройства будет уже поздно.

На момент поиска работы Вы должны четко понимать свою рыночную стоимость, т.е. иметь ответ на вопрос: «На какую заработную плату я могу рассчитывать?». Для этого необходимо заранее проанализировать рынок труда:

- Прежде всего, проанализируйте информацию, которую публикуют работодатели.
- Изучите предложения рекрутинговых агентств, как правило, они указывают реальную заработную плату.
- Обратите также внимание на ваших коллег, которые публикуют свои мини-резюме в газете. Просмотрев 50-60 объявлений, вы сможете соотнести уровень квалификации специалиста и желаемый уровень оплаты труда.

Итак, если вы уже имеете представление об среднерыночном уровне зарплаты на интересующей вас должности и располагаете информацией о том, чем занимается компания, каково ее прошлое и планы на будущее, можно сказать, что к переговорам о зарплате вы готовы.

Отправляясь на собеседование с работодателем, желательно иметь готовые ответы на вопросы, касающиеся оплаты труда. Без такой подготовки вы легко можете растеряться и дать ответ, о котором потом будете сожалеть.

Сколько вы сейчас получаете?

Если вы ищете новую работу, не уволившись с прежней, то в ходе собеседования вам наверняка зададут такой вопрос. Учтите, что отказ от ответа воспринимается негативно. Тем самым вы рискуете создать впечатление человека не столько осторожного, сколько настороженного, закрытого и даже плохо управляемого. Поэтому лучше назвать либо какую-то конкретную цифру, либо диапазон «от и до». Например: «Моя зарплата, с учетом процентов (гонорара, вознаграждения, премий), составляет около». Если вы обеспечены еще и медицинской страховкой, то об этом тоже следует упомянуть.

Надо ли быть абсолютно правдивым? Иногда можно (и нужно) слегка приукрасить, но следует проявлять чувство меры.

На какую зарплату вы рассчитываете?

Такой вопрос в той или иной форме может быть задан на любой стадии собеседования. Фактически это уже начало возможного торга по условиям найма. Но вам невыгодно вести торг до того, как вы сумеете серьезно заинтересовать работодателя и явно или косвенно получить предложение работы.

Поэтому если данный вопрос задается на начальной стадии собеседования, рекомендуется постараться уйти от прямого ответа. Например: «вопрос оплаты, безусловно, важен, но прежде мне бы хотелось уточнить ряд деталей по конкретным задачам, содержанию и объему работы». Подчеркивая свой интерес к потенциальной работе и нацеленность на конкретные результаты, вы уходите от ответа об ожидаемой оплате и в то же время укрепляете свой имидж «человека дела». Кстати, практика показывает, что интервьюер, как правило, соглашается перейти к другим вопросам.

Правда, случается, что от вас продолжают ждать конкретного ответа. Как быть в этом случае?

А все-таки, сколько бы вы хотели получать?

В такой ситуации «играть в партизана» уже нельзя — это может сработать против вас. Надо что-то отвечать, оставляя тем не менее пространство для маневра и торга.

Напоминаем, что вы заранее должны определить границу, ниже которой не намерены опускаться ни при каких условиях. Но то была цифра для вас. Без крайней необходимости называть ее нельзя. И вот почему. Допустим, вы скажете: «Я согласен на зарплату не ниже ...». А работодатель это наверняка воспримет как вашу готовность получать именно столько.

Лучше назвать опять же ранее заготовленную цифру, с вашей точки зрения, привлекательную на данный момент. Можно так и сказать: «..... я бы считал

хорошей оплатой. Но это нужно обсуждать отдельно, когда вы будете готовы сделать мне предложение».

Услышав это, работодатель может задать резонный вопрос: «Почему?» Разъясняя, можно, к примеру, сослаться на нынешний уровень вашей зарплаты. А можно ответить и так: «Думаю, что мои квалификация и опыт стоят того».

Торг уместен

Есть только один достаточно надежный способ определить свою действительную цену на рынке труда. Он заключается в том, чтобы активно и грамотно искать работу. И смотреть, что вам реально предлагают. Рынок есть рынок. А на рынке цена определяется качеством товара, соотношением спроса и предложения, а также умением правильно продвигать и продавать свой товар, включая ведение торга. Устраиваясь на работу, вы, по сути, совершаете акт купли-продажи на рынке труда. И торг здесь вполне уместен.

Более того, если вы продемонстрируете безразличие к вопросам оплаты, это может сработать против вас: работодатель решит, что вам просто некуда деваться, раз вы готовы работать, не обсуждая условий оплаты.

Но, с другой стороны, если на собеседовании вам предложат самому задавать вопросы, ни в коем случае не начинайте с вопросов зарплаты. Проявление такого интереса до того, как вам сделают конкретное предложение, не прибавляет вам авторитета в глазах интервьюера.

Если же вы почувствуете, что всерьез заинтересовали собой работодателя и он готов перейти к обсуждению условий работы, отбросьте ложную скромность и смело приступайте к переговорам о зарплате и других возможных компенсациях. Здесь нужны и твердость, и гибкость.

Как научиться хорошо вести такой торг?

Есть золотое правило, которого рекомендуем всегда придерживаться. Более выгодную позицию в торге занимает тот, кто вынудит другую сторону первой сделать предложение. При устройстве на работу может возникнуть ситуация, когда вам полезно будет прямо заявить: «Эта работа мне действительно интересна, и, думаю, я мог бы отлично с ней справиться. Какие условия вы готовы мне предложить?» После этого желательно мягко, но настойчиво, добиться того, чтобы работодатель назвал цифру первым. Тогда вы можете переходить к деталям и делать встречные предложения.

Запретные жесты на собеседовании или «почему мне отказали?»

Есть всевозможные нервные движения, способные безвозвратно испортить впечатление интервьюера даже о самом квалифицированном специалисте. Поэтому соискателю необходимо внимательно следить за собой и всегда контролировать, что делает его правая рука, а что — левая. В общем, держите себя в руках и не повторяйте ошибок!

Несколько выдержек из опыта менеджеров по персоналу:

1. Ручки шаловливые

Один молодой человек в течение всего собеседования крутил пуговицу на своей рубашке. Очень завораживающее зрелище. Я даже слушала его вполуха: куда больше меня занимал вопрос: оторвет или нет? Хотя чаще такая «болезнь» встречается у девушек: одна серьгу в ухе теребит, другая — кулон на цепочке. А однажды соискательница крутила-крутила кулончик пальцами, а потом в рот положила — наверное, проголодалась.

2. «Мучители»

Очень многие соискатели нервно «мучают» различные предметы: ручки, карандаши, листочки бумаги, собственные документы... При этом казусов случается очень много. У одного ручка разлетелась на части, и он, забыв о беседе, бросился ее собирать. Другой чуть ли не весь свой блокнот порвал в клочья.

3. Змеиная привычка

Высунутый язык — признак особой сосредоточенности и напряжения. Увлечшись каким-нибудь кропотливым занятием, это проделывают многие дети, да и некоторые взрослые порою себя не контролируют. Конечно, ничего страшного. Но когда кандидат, заполняя анкету, языком достает чуть ли не до уха, остается неприятное впечатление.

4. «Потрясение»

Однажды ко мне на собеседование пришел очень приличный человек, претендующий на руководящий пост. Когда мы начали разговаривать, я вдруг почувствовала странную дрожь, сначала даже испугалась: то ли внутри меня какое-то страшное предчувствие проснулось, то ли землетрясение начинается. Потом присмотрелась, а это мой собеседник под столом ногой трясет, как будто ему психиатр на приеме по коленке молоточком часто-часто стучит. Нет, думаю, поищу я, пожалуй, менее нервного претендента.

5. Не заноситесь

Несколько раз попадались кандидаты, которым не давал покоя их собственный нос. Они его чесали, ковыряли, или просто постоянно теребили. Конечно, это не причина отказать специалисту в должности. Но если есть выбор...

6. Гюльчатай, открой личико

Есть люди, которые имеют раздражающую манеру — при разговоре держать руки у самого рта. Во-первых, это коверкает речь. Во-вторых, психологи считают, что такая привычка может свидетельствовать о склонности ко лжи.

7. Шило оставьте дома

Один мужчина во время интервью ни секунды не мог спокойно усидеть на стуле. Свои ответы он сопровождал разнообразными телодвижениями: то слишком сильно наклонялся вперед, то резко откидывался назад, то просто ерзал на стуле, как будто у него шило в одном месте. Я предпочла ему менее подвижного кандидата.

8. «Маникюрщики»

Некоторые люди от волнения начинают грызть ногти. Согласитесь, выглядит ужасно. Один кандидат на инженерную вакансию поразил меня тем, что делал «маникюр» методично, ноготок за ноготком, так что захотелось посоветовать ему заняться этим профессионально, в салоне. Конечно, вслух я ничего такого не сказала, а просто распрощалась с горе-соискателем.

9. Наши руки не для скуки

Некоторые люди от волнения не знают, куда деть свои руки. И вот начинают их верхние конечности жить своей собственной жизнью. У кого-то они то и дело «разлетаются» в разные стороны, а один кандидат постоянно чесал разные части своего тела. Скажите, ну, кому нужен такой сотрудник, если никогда не знаешь, чего ждать от него в следующий момент?!

10. Не по адресу

Однажды пришла милая дама, претендующая на должность секретаря, у которой была шикарная копна рыжих волос. И она постоянно либо теребила их руками, либо потрясала головой, как в телевизионной рекламе шампуня. Я сочла, что такая привычка недопустима для секретаря.

И в заключение!

Итак, собеседование позади. Вероятно, вам предложили дождаться ответа, пообещав позвонить. Если же ожидание, на ваш взгляд, затянулось, не стесняйтесь самостоятельно связаться с фирмой. Возможно, вы получите отказ (убедившись в этом, вы сможете сосредоточить свои поисковые усилия на других объектах). А возможно, ваш звонок позволит руководителю фирмы решить проблему выбора из множества кандидатов в вашу пользу.

Если вам все же отказали, не отчаивайтесь, потому что:

- а) работодатели — тоже люди и, как все нормальные люди, могут ошибаться;
- б) собеседование, пусть и неудачное, — это монетка в копилку вашего опыта;
- в) ну кто вам сказал, что этот упущенный шанс был для вас единственным?