

Мастерская по поиску работы

Уважаемый выпускник!

Еще совсем недавно вы сдавали выпускные экзамены в нашем учебном заведении, защищали выпускные квалификационные работы, а сегодня Вам предстоит сдать еще один экзамен - пройти собеседование с работодателем. Можно сказать, что Вы получите отличную оценку в том случае, когда вопрос о приеме Вас на работу будет решен положительно.

Не стоит забывать, что поиски работы Вы ведете на РЫНКЕ труда, а значит, что там действуют те же принципы и законы, что и на любом другом рынке. Какие вопросы решает рынок?

Прежде всего, вопросы продажи и покупки товара. Поэтому на рынке труда, как и при любой продаже, нужна реклама. Если Вы продаете одежду или, скажем, автомобили, рекламой будут заниматься специально обученные люди (маркетологи). А если Вы продаете свой труд, профессиональный потенциал, свои знания и умения, кто будет представлять Ваш товар с наилучшей стороны? Надеемся, Вы понимаете, что кроме Вас и лучше Вас это сделать некому.

Вы идете на встречу с работодателем

Цель работодателя, к которому вы пришли, - найти наиболее подходящего сотрудника. Ваша цель - доказать ему, что именно Вы и являетесь этим человеком.

Подумайте, как одеться. Ваша главная задача - выглядеть аккуратно и по возможности - скромно.

Подготовьте документы - автобиографию, свидетельство, аттестат или диплом, вложите их в удобную папку - это уже создает хорошее впечатление.

Захватите с собой календарь и ручку. Вполне возможно, что Вам придется что-то записать: дату, какие-то вопросы, список документов, которые нужно принести.

Войдя в кабинет, не забудьте поприветствовать собеседника и назвать его имя. Пожмите собеседнику руку, но лишь, в том случае, если он Вам первый протянет. Имейте в виду, что, например, вялое рукопожатие сразу может вызвать антипатию у некоторых людей.

Дождитесь, когда Вам предложат сесть. Если собеседник приглашает Вас к своему рабочему столу, держите все свои бумаги в руке и не кладите (и тем более - не бросайте со шлепком) на "свою" половину стола. Некоторые руководители к этому весьма чувствительны.

Возможно, это будет трудно, но постарайтесь не дрожать (например, коленями) и не скрещивать руки на груди. Это отталкивает, удерживает на дистанции. Смотрите на своего собеседника, а не в сторону.

Ведите себя просто и вежливо, будьте терпеливы, отвечая на вопросы. В то же время не стесняйтесь проявить настойчивость - ведь Вы пришли не с визитом, а чтобы получить работу.

Работодатель видит перед собой Вас. Он уже просмотрел Ваши документы, у него сформировалось мнение о Ваших манерах, внешности, стиле поведения. Теперь он задает себе вопрос: не слишком ли Вы молоды для этой работы? У вас ведь нет практического опыта?

Вы должны суметь исключить все сомнения, которые возникли у работодателя. Сделать это можно, подчеркнув **ВСЕ ДОСТОИНСТВА ВАШЕЙ МОЛОДОСТИ.**

Покажите руководителю свой энтузиазм и желание работать, ведь Вы вполне способны сказать следующее:

- Мне очень нравится моя профессия, я считаю ее своим призванием и хотел бы остаться работать у Вас. У меня хорошее здоровье. Мне интересно все новое, я легко обучаюсь, у меня есть знания - думаю, это позволит мне быстро освоить работу. У меня все впереди - я готов совершенствоваться, пополнять свои знания и опыт.

Эта работа у меня первая, у меня нет вредных профессиональных привычек, я смогу работать так, как нужно Вам.

На вопросы, которые Вам, возможно, будут заданы, старайтесь давать развернутые ответы. В то же время не будьте многословными и не давайте лишней информации.

Прощаясь, спросите, когда можно ждать результатов собеседования, и поблагодарите работодателя за встречу.

Желаем Вам успеха в продвижении к своему рабочему месту, а может быть, к новому способу жить!!!

20 вопросов, которые задают на собеседовании

Что говорить на собеседовании

1. Расскажите немного о себе.

При ответе кандидата на вопрос обратите внимание на следующее: — формально излагает биографические данные или сразу выкладывает «kozyри», подчеркивая свое желание и возможность занять эту должность; — излагает только главное, то есть говорит о своей квалификации, опыте, ответственности, заинтересованности, трудолюбии и порядочности, или приводит не относящиеся к делу факты; — говорит кратко, точно, ясно или долго мямлит и плохо выражает свои мысли; — держится или говорит спокойно, уверенно или неуверен в себе.

2. Как смотрите на жизнь: какие видите в ней сложности и как с ними справляетесь?

Одни люди высказываются в том смысле, что жизнь трудна, очень много проблем, большинство из которых неразрешимы, что люди злы и недоброжелательны, что в жизни мало радостей и все решает судьба, случай или другие люди, но не он сам. Значит, перед вами человек пассивный, неуверенный в себе, не доверяющий другим, пессимистично настроенный и несчастливый (неудачник). Другие люди высказываются о жизни позитивно: жизни без проблем не бывает, трудности преодолимы, судьба и карьера человека в его руках, люди доброжелательны и готовы к сотрудничеству, человек сам кузнец своего счастья. Так говорит человек, занимающий активную жизненную

позицию, нацеленный на успех, готовый взять на себя ответственность, успешно взаимодействующий с людьми и умеющий радоваться жизни.

3. Чем Вас привлекает работа у нас в данной должности?

Плохо, если отвечают расхожими фразами: «Меня привлекают перспективы роста, интересная работа, солидная фирма...». Должен привести серьезные и конкретные доводы: желание применить свою квалификацию и опыт там, где они могут дать наибольшую отдачу и будут по достоинству оценены, привлекательность работы в сильно команде профессионалов.

4. Почему Вы считаете себя достойным занять эту должность? В чем Ваши преимущества перед другими кандидатами?

Это наилучший вопрос для кандидата, чтобы без ложной скромности назвать свои главные преимущества перед другими претендентами. При этом он должен продемонстрировать свое умение убеждать, подчеркивая свои преимущества. Плохо, если кандидат и на этот вопрос отвечает слабыми аргументами и приводит свои формально-биографические характеристики.

5. Каковы Ваши сильные стороны?

Кандидат должен подчеркнуть в первую очередь те качества, которые требуются для данной работы, и привести убедительные подтверждения на конкретных фактах. Но вы можете услышать штампы, повторяющиеся тысячи раз: «Я общительный, аккуратный, исполнительный» и т.п. Попросите уточнить, в чем проявляется его

общительность, аккуратность, исполнительность, какова его манера выслушивать клиента, чего он достиг, благодаря своим сильным качествам.

6. Каковы Ваши слабые стороны?

От умного кандидата вы вряд ли услышите покаяние в грехах и длинный перечень его недостатков. Он постарается повернуть ответ так, чтобы еще больше повысить свои шансы. Например, скажет: «Многие считают меня трудоголиком» или «Не умею отдыхать, хорошо чувствую себя только когда работаю» или «Слишком требователен к себе и другим». Если кандидат слишком расхвастается и вам захочется вывести его на откровенное признание своих недостатков, можете рассказать ему такую шутку. В подобной ситуации кандидат характеризует себя: «Добросовестный, трудолюбивый, не пью, не курю...» Тогда его удивленно спрашивают: «У вас нет ни одного недостатка?». «Один есть — признается кандидат — люблю приврать».

7. Почему Вы ушли с предыдущей работы?

Плохо, если причиной ухода был конфликт, если кандидат ругает бывшие там порядки и своего бывшего руководителя. Уход с работы из-за конфликта является бегством от трудностей, признанием собственного поражения, накладывающим отпечаток на самооценку личности. Негативное отношение к людям, привычка конфликтовать с сотрудниками, а особенно с руководством, является устойчивой характеристикой личности и обязательно проявится в той или иной форме на новой работе. Хороший кандидат подчеркнет то позитивное, что было в его предыдущей работе и взаимоотношениях с людьми, и назовет такие достойные причины как желание более

интересной (высокооплачиваемой, дающей возможности профессионального роста) работы и стремление наиболее полно реализовать свои возможности.

8. Почему Вы решили переменить место работы?

Этот вопрос задают тому, кто на момент собеседования работает. Как и при ответе на предыдущий вопрос, не с лучшей стороны охарактеризует кандидата рассказ о конфликте. Тогда как стремление к профессиональному росту, расширению сферы применения своих знаний и умений, повышению зарплаты уважается и приветствуется во всех развитых странах.

9. Получали ли Вы другие предложения работы?

Авторитет кандидата повысится, если он расскажет о других приглашениях на работу, но отметит особую заинтересованность именно в этой. Хорошо, если выскажет желанием получить максимальное удовлетворение от своей работы. Его настроение не только влияет на его здоровье и моральный климат в коллективе, но и является важнейшим необходимым условием высокой результативности труда, надежнейшей гарантией от ошибок, халатности и брака, а в конечном итоге главным залогом процветания фирмы.

10. Насколько успешно Вы прошли собеседование в других местах?

Важно узнать, по каким причинам не прошел собеседование в одних местах и успешно прошел в других. Если убедит, что заинтересовал ваших конкурентов, то и вы постарайтесь его удержать.

11. Не мешает ли Ваша личная жизнь данной работе, связанной с дополнительными нагрузками (ненормированный рабочий день, длительные или дальние командировки, постоянные разъезды)?

Этот вопрос часто задают женщинам. В некоторых фирмах, пытаясь обойти закон, ставят жесткие условия, такие как не заводить детей определенное время, не оформлять больничные листы по уходу за ребенком, не оформлять отпусков без сохранения содержания и т.д.

12. Как Вы представляете свое положение через пять (десять) лет?

Многие безынициативные люди, не планирующие свою карьеру и жизнь, отвечают, что не представляют себе таких дальних перспектив. А человек, нацеленный на личный успех, с готовностью расскажет о своем планируемом профессиональном росте, а, возможно, и личных целях. Макс Эггерт в своей книге «Блестящая карьера» рассказал о значении планирования карьеры. В одной знаменитой школе бизнеса в первый день занятий у студентов спросили, кто письменно сформулировал этапы и цели личной карьеры. Только 3% из них подняли руки. Через 10 лет именно эти 3% добились финансовых успехов больше, чем все остальные, вместе взятые.

13. Какие изменения Вы бы произвели на новой работе?

Хорошо, если покажет свою инициативность, знакомство с ситуацией нововведений и реорганизации. Однако это допустимо только при глубоком знании проблем на фирме. Плохо, если состояние дел знает не слишком хорошо, но стремиться все переделать по своему.

14. К кому можно обратиться за отзывом о Вашей работе?

Должен с готовностью предоставить телефоны и адреса бывших сослуживцев и руководителей. Утаивание подобной информации сразу обнаружит отсутствие положительных рекомендаций или неопытность соискателя.

15. На какую зарплату Вы рассчитываете?

Русская пословица гласит: «Кто себе цены не знает, тот всегда продешевит». Хороший специалист всегда знает себе цену и рассчитывает на высокую зарплату. Пусть лучше кандидат завысит ожидаемую оплату своего труда, чем занизит ее. Если предлагаемая зарплата, не забудьте «увеличить пирог» и перечислить имеющиеся в организации льготы: премии, медицинские страховки, детские дошкольные учреждения, бесплатный проезд и питание, бесплатное повышение квалификации и другое проявление заботы о персонале. [...] Если кандидат явно блефует, можно «выбить его из роли», охладить его пыл резким занижением предлагаемой зарплаты и льгот. Помните подобную шутку? Высокомерный молодой артист требовательным тоном выдвигает главному режиссеру театра свои условия при устройстве на работу: «Оклад 500 долларов, главные роли, 8 спектаклей в месяц и предоставление отдельной квартиры». На что главреж спокойно выдвигает свои: «50 долларов, ежедневные спектакли, массовки и комната в общежитии». — «Согласен».

К числу основных можно добавить еще 5 вопросов.

16. Что Вы можете рассказать о своих профессиональных связях, которые могли бы использовать на новой работе?

17. Как Вы повышаете свою профессиональную квалификацию?

18. Чем Вы любите заниматься в свободное время?

19. В какие сроки могли бы приступить к новой работе?

20. Какие вопросы есть у Вас?

25 советов для успешного прохождения собеседования при устройстве на работу

В последнее время в большинстве организаций собеседование при устройстве на работу становится все более и более сложным: один интервьюер или комиссия, множественные интервью, демонстрация навыков/способностей, враждебное интервью, изучение личного дела, психологические тесты, ролевые игры, задания на сообразительность и так называемые "испытание улицей". Так как невозможно предугадать все, с чем вы можете столкнуться, наши советы помогут вам успешно пройти собеседование.

1. Приготовьтесь ко всему мыслимому и немыслимому

Почему к немыслимому? Ответ прост: спланируйте вашу стратегию, подготовив ответы на возможные вопросы, и тренируйтесь, тренируйтесь, тренируйтесь. Проведите ролевую игру и повторяйте свои ответы до тех пор, пока они не будут звучать естественно и спонтанно слетать с языка, что возможно только после многократных повторений.

2. Особенно четко формулируйте то, что вы знаете и чего хотите добиться

Большинство собеседований основаны на изучении резюме, поэтому укажите в нем ваши цели, соответствующий опыт, образование и т.п., крепко их запомните и прочувствуйте. Что же касается ваших целей в работе, ясно сформулируйте чего вы хотите и не хотите. На рынке труда мало места для кандидатов, готовых делать что угодно и в результате они ничего не получают.

3. Убедитесь, что ваши возможности совпадают с вашими целями

К примеру, если в университете вы написали курсовую работу, чтобы иметь право занять определенную должность, если у вас есть водительские права, если вы достигли особых трудовых успехов или получили определенный сертификат, обязательно упомяните об этом в вашем рассказе или включите в свой файл. Например: "Когда я писал курсовую работу на тему государственного управления, я узнал следующее..."

4. Четко опишите свои сильные стороны

Вам без сомнения будут задавать вопросы, касающиеся ваших сильных и слабых сторон. Вам нужно знать свои сильные стороны и особо выделить те из них, которые непосредственно могут относиться к вашей будущей должности. Например, если вы претендуете на должность продавца, вы можете описать одну из ваших сильных сторон (если это правда) следующим образом: "Я изучал типы личностей и научился быстро определять потенциальных покупателей, находя к каждому из них индивидуальный подход". В этом случае будьте готовы подтвердить это утверждение, если интервьюер внезапно спросит: "А к какой категории вы отнесли бы меня?"

5. Подайте вашу слабость как сильную сторону

Это непросто, поэтому задумайтесь, почему задан вопрос. Возможно, интервьюер хочет узнать немного о вас лично, например, не высокомерны ли вы ("Не думаю, что у меня есть какие-нибудь слабости"), или знаете ли вы себя ("Ну, я об этом никогда не задумывался"), и, наконец, каким

образом вы преодолеваете свои слабости. Есть два способа ответить на этот вопрос и произвести положительное впечатление на интервьюера: (а) Объясните, что пытаетесь преодолеть слабость, вы чему-нибудь научились. Если, например, в вашей карьере был период, который не соответствует новой должности (например, когда у вас произошел перерыв в бухгалтерской карьере, вы занимались продажей автомобилей... И такое случается!); вы можете сказать интервьюеру: "Эта слабость, на преодоление которой мне потребовалось время, заключалась в том, что я не был уверен, хочу ли сделать карьеру бухгалтера. В итоге я понял, что в действительности я не хочу продавать товары и гораздо больший интерес для меня представляет возможность решать проблемы клиентов". (б) Выберите слабую сторону, которая в действительности является сильной. К примеру, если вы проходите интервью в организации, в которой, как вам известно, предъявляют высокие требования к работе и где нет снисхождения к середнячкам, вы можете сказать: "Одна из моих слабых сторон в том, что я раздражителен по отношению к тем, кто не готов выложиться на 110%". В этом случае ваша "слабость" может помочь вам получить работу.

6. Вы должны четко знать, где вы хотите работать.

Стандартный вопрос, имеющий множество вариаций, гласит: "Где вы хотите работать через пять лет, начиная с сегодняшнего дня?" и заметьте, только с сегодняшнего. Ответы могут быть разные. Если вы не планируете унаследовать компанию своего отца или матери Ваш ответ, возможно, будет более расплывчатым, чем десять лет назад. Почему? Потому что экономика изменяется настолько быстро, что делать какие-то прогнозы относительно отдаленного будущего чрезвычайно трудно. Таким образом, вместо ответа: "Я планирую занять должность старшего руководителя в этой компании," Вы могли бы сказать: "Я планирую получить квалификацию для каждой ступени иерархии в данной отрасли." Ваш точный ответ будет зависеть от того, как Вы ищете работу, но главный принцип заключается в том, что Вы должны быть конкретным и гибким одновременно, а это предполагает, что Вы осознаете все сложности бизнеса, в котором предполагаете работать.

7. Если вы были уволены, скажите об этом прямо.

Многих людей увольняют и делают им замечания не по их собственной вине. Сегодня увольнение не является клеймом, если только оно не было по очень веской причине. Отвечайте прямо, но без "обвинения" в голосе. Выражение вашей обиды из-за того, что вам позволили уйти, говорит интервьюеру, что вы не можете принять реалии современной свободной инициативы и, что сокращение производства и числа занятых часто является приемлемым и необходимым.

8. У вас должны быть ваши личные стандарты

Этот вопрос относится к другой теме и он не имеет отношения к конкретному интервью. Однако, множество организаций ищут людей, имеющих стандарты, касающиеся их личной или профессиональной жизни, людей, которые могут ясно и сжато их сформулировать и следовать им. И чем короче, тем лучше. "Я делегирую свои слабости", "Я не беру проекты, если не ручаюсь за них на 100%", "Я стремлюсь к обучению и профессиональному росту на протяжении всей жизни".

9. Задавайте вопросы интервьюеру

Компетентный интервьюер будет уважать ваши попытки оценить организацию и должность, чтобы определить действительно ли это отвечает вашим требованиям. От вас зависит заранее определиться чего вы хотите в идеале и чем готовы заниматься для начала. Например, вы хотели бы начальную зарплату в 75.000\$, но согласитесь и на меньшую, если видите перспективу роста.

10. Не позволяйте вопросу о зарплате изводить себя

Даже сегодня вы еще можете услышать старое высказывание: "Наша политика — не платить зарплату новому служащему больше чем X% от его нынешней зарплаты". Реальная и единственная проблема — готов ли ваш потенциальный работодатель платит то, чего вы достойны. А чего вы достойны зависит от самой работы, умения и готовности ее исполнять. В

большинстве организаций существуют ясные параметры конкретной работы и уровня заработка в зависимости от состояния рынка и опыта претендента. В большинстве случаев, если вы не очень профессиональны, вы будете ограничены этими рамками. Но в пределах этих рамок, стоимость вашего труда — вопрос взаимного согласования, основанный на вашей осведомленности о том, чего вы стоите и на вашей способности убедить в этом интервьюера. Итак: узнайте уровень компенсации за работу, которую вы ищете, определите реалистичную стоимость вашего труда и будьте готовы отстаивать свою позицию.