



## Собеседование: как доказать свою надежность

2 июля 2015 | Хайди Грант Хэлворсон

Все советы насчет собеседования сводятся к следующему: интервьюеру важно выделить нужные качества кандидата, а последнему — их продемонстрировать, то есть показать себя умным и заинтересованным в работе именно на эту организацию. И тут откуда ни возьмись вырисовывается проблема. А дело все в том, что не надо показывать себя с лучшей стороны, вам надо всего лишь продемонстрировать свою надежность.

Надежность — черта характера, которую люди, а именно интервьюеры, подсознательно ищут в своем собеседнике. В общем, пан или пропал. Эми Кадди из Гарварда и ее коллеги уже давно раскрыли секрет, как произвести впечатление уверенного в себе человека: просто проявите теплоту и компетентность. Теплота, исходящая от вас, говорит о том, что вы расположены по отношению к собеседнику, а ваша компетентность в профессиональных вопросах показывает, что вы будете действовать сообразно вашим благим намерениям. Собеседник, обладающий этим качеством, — важный союзник. Но компетентный собеседник, который не настроен на теплое общение, может стать грозным противником: он не будет членом команды, он скорее создаст проблемы любому, оказавшемуся на его пути.

Так что если вы последуете типичному совету о том, как пройти собеседование, и сосредоточитесь только на том, чтобы

показать себя профессионалом, и напрочь забудете о человеческой теплоте в общении, будьте готовы к тому, что ваш собеседник может быть настроен агрессивно по отношению к вам. Человек, сидящий напротив вас, скорее всего сфокусируется на профессиональных вопросах, но ведь именно этому его и учили. Это, конечно, не означает, что вам не нужно отвечать на эти вопросы, когда вас об этом спрашивают, даже если кто-то не до конца осознает это.

Давайте проанализируем два самых популярных вопроса, которые обычно задают во время интервью, и поможем вам понять, как отвечать на такие вопросы, проявляя при этом искренность и компетентность.

## «Расскажите о себе»

Это отличный вопрос, который может помочь продемонстрировать вашу компетенцию, да и большинство собеседников готовы пуститься в долгие рассуждения о том, как многого они уже достигли, не пропадать же отрепетированной в ванной комнате речи. Но ведь этот вопрос может помочь вам открыться с другой стороны, продемонстрировав скромность и признательность.

Читайте материал по теме: [15 правил переговоров при найме на работу](#)

Давайте поговорим о скромности. Мне ли не знать, как порою хочется растрюбить всему миру о своих достоинствах, но исследования показывают, что стоит вам быть чуточку скромнее в описании себя — и ваш собеседник сам припишет вам 20–30% положительных качеств. Если вы переусердствуете, превознося свои качества и достижения, они скинут вам ровно столько же очков.

Вы явно переборщили, если скажете: «Я превосходно обращаюсь с клиентами. Они обожают меня».

Скромная версия подобной мысли будет звучать следующим образом: «Я долго работал, чтобы понять потребности клиентов, и я счастлив тем успехам, которые мне удалось достичь в общении с ними».

Кроме того, очень важно демонстрировать чувство благодарности: вы никогда бы не стали тем, кем вы являетесь, без чьей-либо помощи и поддержки, не стоит даже сомневаться в этом. Когда вы говорите о своих способностях и сильных сторонах, помните о необходимости упомянуть и о своих наставниках и тех возможностях, предоставленных вам другими людьми, которые позволили развить ваши лучшие качества. Расскажите о том, как вам повезло с коллегами, которые помогали вам и направляли вас.

## «Почему вы ушли с вашей последней работы?»

Это вопрос, отвечая на который легко споткнуться. Все твердят, что негативно отзываться о своей бывшем боссе или организации — плохая идея, и они совершенно правы. Поэтому совет, который предлагается вашему вниманию, состоит в переключении акцента на поиск вами «новых возможностей реализовать себя» и увидеть себя в новой роли. Это хороший совет, если все, о чем вы беспокоитесь — демонстрация профессионализма и компетентности, но обратите внимание, как много «я» в таких ответах: «Я ищу новые возможности для самореализации. Я хочу развиваться в новом направлении». А как насчет людей, которых вы оставили? Где же ваша приверженность ценностям компании, ваше чувство ответственности? (Два ключевых показателя подлинно теплого отношения.)

Читайте материал по теме: [Два типа людей, с которыми никогда не стоит вести переговоры](#)

Чтобы продемонстрировать преданность интересам фирмы, начните говорить о том, как болезненно для вас было уходить с предыдущего места работы (даже если это не так), как вы и ваши коллеги выручали друг друга. Подчеркните, что, если бы у вас был вариант продолжать развиваться и реализовывать себя в должной мере в рамках вашей предыдущей работы, вы, конечно же, остались бы там. Если вы создаете впечатление, что легко могли оставить своих прежних коллег, интервьюеры будут приходить к выводу, что с той же легкостью вы сможете расстаться и с ними.

Для проявления чувства ответственности есть два правила, которым вам стоит следовать. Во-первых (что само собой разумеется), важно дать понять, что вы рады приступить к новым обязанностям со всей ответственностью, и, во-вторых, что вы не оставили никого из коллег в сложной ситуации, покидая прежнее место работы. Другими словами, вы должны со всей очевидностью продемонстрировать, что вы крайне серьезно относились к своим обязанностям и на предыдущем месте. Вероятно, можно упомянуть, что вы подумывали уйти с работы раньше, но не смогли, поскольку хотели дождаться завершения некоего крупного проекта или подождать, пока вам не подыщут замену.

В качестве другого эффективного способа для создания атмосферы дружелюбия и компетентности стоит упомянуть правильную постановку вопросов, задаваемых человеку, который вас собеседует. В частности, вы можете использовать вопросы, чтобы послать три самых мощных сигнала дружеского расположения: интерес к интервьюеру, признание его способностей и достоинств, а также эмпатию и сочувствие.

Задавая вопросы, которые посылают правильные импульсы, вы создаете для себя ценную возможность выглядеть в глазах

собеседника участливым человеком и высокопрофессиональным сотрудником. Например, вы можете продемонстрировать интерес к интервьюеру, спросив: «Итак, а как же вам удалось получить должность [текущую должность] в [компании]?» или «Над чем вы работаете в настоящий момент?». Ответы могут обнаружить сходство с вашим образованием, опытом или карьерными целями или дать вам возможность выразить участие и понимание в отношении заявленных перспектив, которые являются общими для вас и вашего собеседника. Вы можете утвердить дружеское расположение интервьюера, спросив его: «Какой совет вы бы дали соискателю [должности, на которую вы претендуете]?» Как показывают исследования, в противоположность нашей интуиции просьба о рекомендации и признание в том, что вы чего-то не знаете, делает вас более открытым, честным и профессиональным в глазах собеседника.

Выделите время, чтобы целенаправленно подумать о том, как вы будете проявлять участие и расположение к человеку в ходе вашего следующего собеседования или в ходе ваших следующих телефонных переговоров с новым клиентом или коллегой. Трудно переоценить преимущества, которые предоставляет вам внушающий доверие вид, или же те возможности, которые вы утрачиваете, если не можете внушить доверия и симпатии.

**Читайте по теме:**

4 способа укрепить в организации культуру критики

Почему организациям стоит брать пример с муравейника

Синдром Дарта Вейдера или почему мы не увольняем людей