



10 психологических секретов успешного собеседования



Подготовила

Педагог-психолог
высшей квалификационной категории
Мифтахутдинова Дина Ринатовна
e-mail: miftahutdinova-dr@kantet.com



Вступление

- Что нужно знать и как себя вести, чтобы вас пригласили работать в компанию? Как пройти собеседование, чтобы понравиться работодателю?
- Есть психологические секреты в заплучении работы мечты. Нужно про них знать. Предлагаю вашему вниманию пройтись по ним и потренироваться.
- Материал представлен в виде действенных рекомендаций, которые прекрасно работают, если их сразу применить в практике: запомнить, записать, распечатать, действовать. В конце каждого секрета описана практическая психологическая польза для вас.

Подготовила

Педагог-психолог

высшей квалификационной категории

Мифтахутдинова Дина Ринатовна

e-mail: miftahutdinova-dr@kantet.com



Секрет №1. Домашняя заготовка – лучшая импровизация

- В комфортных условиях составьте о себе рассказ в письменной форме. Опишите себя как успешного специалиста. Ответьте на воображаемые вопросы о ваших сильных и слабых сторонах, о причинах увольнения с предыдущего места работы, об ожиданиях профессионального развития и о пользе от вас для компании и её отрасли.
- Не бойтесь расхвалить себя. Усиливайте ваши достоинства.
- После написания рассказа, проговорите его про себя и вслух несколько раз, чтобы запомнить настрой, слова и фразы.

Польза:

на собеседовании вы не растеряетесь, будете выглядеть и говорить увереннее.



Секрет №2. Собеседования – это тренировки

- Тренировки усиливают дух человека, помогают упражнять волю, регулируют отношение к неудачам и успехам. Чтобы добиться желаемого эффекта, нужно накачать мышцы. Утвердите себя в позиции, что любое собеседование – это тренировка ваших навыков самопрезентации, общения.
- В случае плодотворного собеседования вы будете собой довольны, а в случае отказа останетесь в нормальном тоне и здоровой самооценке. Если останетесь недовольны собой, то проанализируйте встречу и запланируйте что-то изменить в вашем общении с работодателем. Любой результат – это обратная связь о том, как вы тренируетесь, и что можно улучшить.

***Польза: ваша самооценность
сохраняется.***



Секрет №3. На рынке труда я – товар

- Вы хотите победить на собеседовании и произвести впечатление нужного компании специалиста? Поиграйте в мысленную игру о том, что вы – товар. Вы среди других товаров на полке. У вас есть цена, какое-то качество, обёртка, содержание и в вас заложена потребность покупателя, которую вы удовлетворите, если он вас купит и применит по назначению. Вы нужны.
- Люди как товары иногда застревают на пыльных полках, жалуются, сереют, их срок годности истекает. Осознайте, хотите ли вы, чтобы вас купили, или вам комфортно не быть в обороте, не быть востребованным.

Польза: осознание себя как товара приземляет неадекватные амбиции (завышенные или заниженные, значения не имеет), делает вас трезвым и разумным в оценке собственных сил и возможностей.



Секрет №4 . На каждый товар есть свой покупатель

- Народ давно использует знание данного секрета. Будьте с народом, не отбивайтесь.
- Как только вы осознаёте, что вы товар, вы транслируете в Универсум (в Глобальную Ярмарку): вы такой вот – есть. В это время ваш покупатель поймает сигнал и начнёт вас искать. Ему нужны именно вы. Будьте присутствующим, продолжайте быть в эфире. Знайте, вас найдут.

*Польза: субъективное чувство
контакта и нужности даст вам
заряд и уверенность в успехе*



Секрет №5 . Раскрой своё предназначение и ценности

- Поскольку вы уже согласились поиграть в товар-покупатель, то следующий ваш шаг – придумать, вообразить себя конкретным товаром и описать ваше назначение, то есть записать: почему вас изобрели, чем вы важны для покупателя, какие его потребности удовлетворяете, что хорошего ему делаете.
- Это упражнение помогает выявить ваши ценности и мотивы, с которыми вы трудитесь на благо общества и себя в том числе.

Польза: когда вы знаете свои ценности, вы становитесь притягательными.

У собеседника про вас формируется положительное впечатление.



Секрет №6. Будьте самим собой

- Другие роли уже заняты. Не надо быть подделкой. Помните о товаре и его предназначении, которым вы себя смогли представить. На собеседовании этот образ держите в сознании, опирайтесь на его ключевые параметры и преподносите себя через них.
- К примеру, если вы – мерседес, то входите в помещение, не торопясь, чтобы вас успели разглядеть и оценить, несите своё достоинство плавно. Профессиональный опыт описывайте спокойным тоном, делайте акцент на качестве, надёжности ваших профессиональных умений и знаний.
- Другой пример: вы – персик, бархатный и ароматный снаружи, с твёрдой косточкой внутри. На собеседовании ведите себя мягко, говорите о чувствах, делая при этом акцент на том, что такой способ профессионального мироощущения сложился благодаря серьёзному управленческому опыту, где вы закалились, но, тем не менее, остались открытыми к общению для достижения максимального эффекта в переговорах.

Польза: вы опираетесь на свои достоинства и демонстрируете конкурентные преимущества.



Секрет №7.

Контакт глазами – основа делового общения

- Установить взгляд можно на переносице собеседника или на его правом/левом глазе. Создаётся впечатление, что вы смотрите прямо в глаза. Если ваш взгляд уходит от зрительного контакта с собеседником, то вас воспринимают как недоверчивого, враждебного, скрывающего что-то и даже обманывающего.
- Специально вылавливать глаза собеседника тоже не надо, но когда вы рассказываете о себе, лучше смотреть в глаза.
- Наклон головы тоже имеет значение: взгляд исподлобья читается как конфликтный, агрессивный, упрямый; взгляд с приподнятым вверх подбородком будет воспринят как надменный, брезгливый, недоступный, обиженный. Оптимально держать голову ровно, естественным образом двигающуюся в общении и не застывающую в одном положении.

*Польза: вы воспринимаетесь как доступный к
общению, взаимопониманию и
сотрудничеству*



Секрет №8. Внешний вид как зеркало души

- В презентации имиджа важно учесть два фактора:
 - а) в одежде должны быть отражены ваши личностные и профессиональные ценности. А также учитывайте дресс-код, принятый в профессиональной сфере и должности, на которую претендуете.
 - б) для фокусирования внимания собеседника на том, что вам нужно, воспользуйтесь правилом восприятия фигуры и фона. В вашем внешнем виде акцент должен быть один, остальное будет фоном.
- Главное, всегда помните: вы несёте одежду, а не одежда вас! Это касается и аксессуаров, и макияжа, и причёски, и даже манер. В глобальном смысле основа основ – Вы. Остальное в имидже – фон.

*Польза: вас воспринимают как зрелого,
целостного специалиста, у которого нет
противоречий.*



Секрет №9 . Говорите людям «Да»

- Обратите внимание на речь, особенно на первые слова вашего ответа при общении. Многим людям свойственно автоматически начинать говорить со слов «Нет», «Не». Как будто человек находится во внутреннем споре неизвестно с кем, но явно не с собеседником рядом.
- Потренируйтесь: почувствуйте, как вы реагируете в общении на вопросы и предложения, что хочется произнести первым - «Да» или «Нет».
- Выработайте осознанную тактику отвечать согласием, пониманием, возможностью обмениваться информацией с партнёром по коммуникации.

Польза: вы демонстрируете коммуникативные способности, а также способность к обучению.



Секрет №10. Где страсть, там и талант

- Работодатели любят профессионалов. Как правило, среди них могут быть люди с небольшим профессиональным опытом, но непременно увлечённые и вдохновлённые любимым делом. Пристрастный к делу человек быстрее обучается, становится более компетентным специалистом. Это относится к ищущему работу человеку любого возраста.
- Талантливые кадры составляют человеческий потенциал организации, дают ресурсы для её развития, и поэтому их обязательно заметят и пригласят работать.
- Определите, в чём ваша страсть в работе. И следуйте за страстью.

*Польза: гарантирована молодость души и
невозможность профессионального
выгорания*