

Собеседования вызывают стресс даже у опытных соискателей, поэтому важно заранее продумать и подготовиться к этому волнительному событию. Зачастую они однотипны, но в то же время не похожи друг на друга — очень важно быть готовым к любой ситуации. Книга поможет подготовиться к собеседованию на 100% и продумать все: от одежды до ответов на сложные вопросы HR, даст ценные рекомендации.

Михаил Жуков,
генеральный директор
HeadHunter

Раиса Сорокина

Бизнес-тренер компаний
из списка Fortune-500

Я БОЮСЬ СОБЕСЕДОВАНИЙ

Советы от коуча №1 в России

БОМБОРА™

Москва 2018

УДК 65.0
ББК 65.290-2
С65

Сорокина, Раиса Николаевна.

С65 Я боюсь собеседований! Советы от коуча № 1 в России / Сорокина Раиса. — Москва : Эксмо, 2018. — 256 с. — (Бизнес. Как это работает в России).

ISBN 978-5-04-089489-5

Хотите чувствовать себя уверенно и непринужденно во время собеседования? В этой книге вы найдете ответы на самые острые вопросы, беспокоящие вас перед интервью, и научитесь держать весь процесс под контролем — от первого звонка менеджера по персоналу до ведения переговоров по условиям контракта. Раиса Сорокина, коуч с 20-летним опытом работы с крупнейшими мировыми компаниями, входящими в список Fortune 500, в своей книге расскажет, как пройти собеседование в компанию мечты.

УДК 65.0
ББК 65.290-2

ISBN 978-5-04-089489-5

© Сорокина Р., текст, 2018
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Благодарности	7
От автора читателям	7
О книге	11
Предисловие	12
Без усилий	14
Без усилий?	15
Травма на всю жизнь	16
Как принять отказ	20
Победа над волнением	25
Накануне собеседования	29
Профессиональный имидж соискателя	29
Дресс-код	30
Руководящие принципы при выборе стиля	31
Этикет делового общения	37
Язык тела	42
Подготовка — ключ к успеху	46
Исследование компании	47
Рекомендации и рекомендатели	51
Главное правило поиска работы	53
Четыре критерия отбора кандидатов	54
2 типа интервьюеров	56
3 стратегии	62
Гид по собеседованию	64
Собеседование с HR	64
Собеседование по телефону	66

Советы по подготовке к телефонному собеседованию	67
Скоре-интервью.	69
Поведенческое собеседование.	75
Примеры компетенционных вопросов	75
Ситуационное собеседование	76
Собеседование с руководителем	80
Собеседование с генеральным директором	86
Панельное собеседование	89
Интервью-тестирование	91
Стрессовое собеседование.	93
Что поможет вам успешно пройти стрессовое интервью?	100
От теории к практике	104
АСТ-МЕТОД	104
«Расскажите о себе».	105
Примеры ответов на ТОП-вопросы	135
Ловушка для соискателя	171
Странные вопросы	175
Незаконные вопросы	178
Вопросы кандидата.	179
Переговоры по зарплате.	193
Момент истины	205
Техника STAR.	206
Выше только звезды.	208
Примеры ответов на вопросы по навыкам	212
И звезды тоже падают	234
Памятка «Как составить примеры по STAR».	239
После собеседования	241
Благодарственное письмо	241
Обратная связь	245
Заключение	248
Послесловие	250
Об авторе.	251
Указатель	252

БЛАГОДАРНОСТИ

Эта книга появилась на свет благодаря людям, которые посещали мои тренинги, курсы, консультации. Выражаю признательность моим клиентам, которые подтверждали на практике эффективность использования моих методов в подготовке к собеседованию, получая лучшие предложения на рынке труда в самые короткие сроки. А также за их идею написать эту книгу и предоставить тем самым возможность большему количеству людей повторить их успех и достижения.

ОТ АВТОРА ЧИТАТЕЛЯМ

Я переехала в Москву 8 лет назад. До принятия решения о переезде у меня за плечами был 15-летний опыт в сфере продаж в крупнейших российских и международных компаниях, и я была уверена, что смогу с легкостью покорить и столицу. Но как же я тогда ошибалась...

Я оставила предыдущую работу и приняла предложение от другой компании, однако что-то пошло не так, и я оказалась в Москве без работы. Это было моей большой ошибкой: не устроиться на новую работу и переехать в Москву. Отступить было не в моих правилах, и со свойственной мне энергией я приступила к активному поиску работы. Я не стала расстраиваться, а наоборот, использовала свободное время, чтобы взять паузу и выяснить, чем бы я действительно хотела заниматься в жизни. Однако я совсем не ожидала, что буду безработной почти 5 месяцев.... Я думала, что мой опыт в продажах и мои профессио-

нальные компетенции помогут мне найти работу очень быстро. Какой же я была наивной! Я не получала ни одного приглашения на собеседование. Вместо этого я получила около 30 отказов от работодателей в первые два месяца на отклики моего резюме. И я совсем не понимала, что я делаю неправильно. Вернее, даже не задумывалась над этим. Я просто впала в глубокое отчаяние, и мой боевой настрой покорения новых вершин медленно и плавно спускался с небес на землю.

За этот период я прочитала почти всю литературу и просмотрела все страницы Всемирной паутины касаясь темы трудоустройства, чтобы определить, что же я делаю не так. Мне хватило пару недель для того, чтобы разработать новую стратегию поиска работы и начать воплощать ее в жизнь. Еще тогда я пообещала себе, если получу работу своей мечты, то обязательно поделюсь своим опытом со всеми соискателями. И я ее получила!

Итак, первое, что я сделала — это внесла ключевые изменения в свое основное резюме. Я переделала свое резюме под определенную вакансию. После чего сразу начала получать приглашения на интервью. Я была счастлива! Как я это сделала и какие методы использовала, вы можете узнать из моей книги «SMART- резюме без усилий».

Тем не менее не все было для меня так легко в дальнейшем. После десяти неудачных интервью по телефону меня наконец-то пригласили на второй этап собеседования, который я с треском провалила. Я понимала, что должен быть лучший способ, который поможет мне пройти собеседование, чем тот, который я использую. Итак, я начала искать этот лучший способ. Я экспериментировала. Однако все мои усилия были тщетными.

И вдруг я испытала озарение, как Ньютон, на которого по легенде упало яблоко, и он открыл закон всемирного тяготения. Решение проблемы лежало на поверхности айсберга: я владела навыками и техниками продаж, но не использовала их на собеседовании. Я не соотносила себя с продуктом, который необходимо было рекламировать в резюме и далее продавать на собеседованиях. Я хотела, чтобы меня купили, но ничего не предпринимала для того, чтобы продать себя или хотя бы сделать так, чтобы меня захотели купить. Я просто ходила на собеседования и была

сосредоточена только на своих ответах. Я находилась в обороне, а нужно было атаковать.

В итоге я поменяла свой подход в подготовке к собеседованию и разработала новый план. Уже на следующем собеседовании я обнаружила потрясающие результаты. Меня пригласили на следующий этап, и я получила именно ту работу и ту должность, о которой мечтала. Я не могла в это поверить! Я столько собеседований провалила, а первое же собеседование, на котором я использовала свой новый подход, позволило мне получить работу без усилий. После долгих поисков, я, наконец, нашла метод, который сработал и привел меня в компанию своей мечты — в лидирующую транснациональную компанию на мировом рынке.

Тогда я поняла, что квалифицированных кандидатов много, но работу получит только тот, у кого есть продающее резюме и правильная подготовка к прохождению собеседования. В этом вся разница. Но в самом начале моего поиска работы у меня не было ни того ни другого.

Что еще я делала не так?

Я не обращалась за помощью к профессионалам по трудоустройству, так как считала, что не должна тратить деньги, когда у меня нет работы. На самом деле, я не только потеряла все сбережения, но и взяла кредиты, не говоря уже о потере времени, сил и уверенности в себе за все эти долгие 5 месяцев, которые я была без работы.

Этот опыт поиска работы, который я испытала, заставил меня пересмотреть свое дальнейшее направление в работе. Сейчас у меня лучшая работа в мире: помогать другим находить работу своей мечты.



РАИСА СОРОКИНА КОУЧ-КОНСУЛЬТАНТ | ТРЕНЕР-ИНТЕРВЬЕУЕР

ПОИСК РАБОТЫ | КАРЬЕРНЫЙ КОУЧИНГ |

СОСТАВЛЕНИЕ РЕЗЮМЕ | ИНТЕРВЬЕУИРОВАНИЕ | ТРЕНИНГИ

Навыки

Рекрутинг

Коучинг-интервью

Обучение

Тренинги

Персональный коучинг

Презентация

Деловая коммуникация

Маркетинг

Продажи

Креативность

Копирайтинг

Эксперт

Написание резюме

Подготовка к собеседованию

Составление профиля кандидатов

Закрытие позиций на всех уровнях

Проведение телефонных, скайп-, очных собеседований

- 20+ опыт в продажах, управлении, обучении и рекрутинге в крупнейших российских и западных компаниях, в т.ч. Schwarzkopf&Henkel, L'Oreal, Avon, Хэшилэнд, Термекс и др.
- Подбор персонала и трудоустройство кандидатов из разных областей, включая продажи, развитие бизнеса, инвестиции, HR, маркетинг, финансы, медицина, IT, банки и др., а также на позиции разного уровня от специалиста до Топ-менеджера.

Цель

- Помочь найти компаниям достойных сотрудников, а кандидатам достойную работу.

Достижения

- Автор и ведущий курсов по подготовке к различным видам собеседований: 500+ клиентов.
- Автор бестселлеров: «SMART-резюме без усилий», «Собеседование без усилий».
- Единственный в России тренер-интервьюер, который готовит кандидатов к прохождению собеседований.
- Основатель и автор bosshunt.ru — одного из лучших блогов в России на тему поиска работы и построения карьеры. 400+ публикаций.

Услуги для соискателей

- Индивидуальные консультации соискателям по поиску работы, карьерные консультации
- Составление продающего резюме
- Подготовка к собеседованию кандидатов на курсах: «Эффективное собеседование», «Мастер интервью», «Я боюсь собеседований!», «Личный коуч до оффера».

Услуги для компаний

- Консультации руководителям бизнеса по вопросам подбора и обучения персонала.

Для получения более подробной информации обо мне и моих услугах вы можете посетить сайт: raisasorokina.ru или написать мне сообщение: raisa@raisasorokina.ru

О КНИГЕ

Это единственный в своем роде гид для соискателей, который затрагивает основные аспекты прохождения всех видов собеседований. «Я боюсь собеседований!» — это секретное оружие для кандидатов, чтобы получить работу своей мечты.

Вот лишь некоторые вопросы, на которые даны ответы в этой книге:

Как победить страх перед собеседованием?

Какие требования предъявляют к кандидату сотрудники HR? Для чего задаются те или иные вопросы и как интерпретируются ответы кандидатов? По каким критериям руководители компании принимают решение о найме сотрудников? Какие вопросы и с какой целью задают боссы? Как понравиться будущему боссу?

Как подготовить ответы на ТОП-вопросы?

Как создать яркие примеры на вопросы по компетенциям на базе своего прошлого опыта работы?

Чувствовать себя уверенно и непринужденно на любом собеседовании, давать соответствующие ответы и задавать правильные вопросы самому, держать весь процесс собеседования под контролем — от первого телефонного звонка менеджера по персоналу до ведения переговоров по условиям контракта, — все это станет доступно каждому читателю этой книги.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Первые числа марта, и я жду, когда Анна появится в скайпе для проведения первой коуч-сессии. Из ее резюме и анкеты я узнала, что Анна — директор по маркетингу, проработала 6 лет в крупной западной компании и ушла из нее, не видя для себя карьерных перспектив. Как только она подключилась по видеосвязи, я увидела перед собой уставшую женщину около 40 лет с потухшими глазами. Она рассказала, что находится в поиске работы уже полгода и все собеседования, на которые ее приглашали, были для нее неудачными. Я сразу поняла, что имею дело с клиентом, у которого есть длительный негативный опыт поиска работы, повлиявший на ее психологическое состояние. Она призналась мне, что сомневается в том, что хоть кто-то ее возьмет, и чувствовала себя ненужной и недооцененной. У нее сложилась низкая самооценка и пессимистический настрой. Анна была разочарована безуспешным результатом своего трудоустройства, и все же у нее оставались силы на борьбу за получение желаемой работы. Она просто не знала, что ей нужно делать для того, чтобы получить работу, поэтому и решила обратиться ко мне за помощью.

Я не в первый раз сталкивалась с клиентами, которые находятся в состоянии безысходности. Анна, как и многие другие соискатели, совершала одни и те же ошибки и даже не задумывалась о том, что она делала не так. Несмотря на то, что у Анны был огромный профессиональный опыт, она получала от работодателей отказы. И, что самое важное — она не понимала, почему не проходит собеседования.

Надо признать, что определить основные причины отказов самостоятельно достаточно трудно. 99% из числа клиентов, обратившихся ко мне за помощью, называют неверные причины того, почему они не могут пройти собеседование и в чем заключаются основные проблемы их трудоустройства. Анна в данном случае была не исключением, а правилом.

Только после того, как я объяснила Анне, что поиск работы — это та же работа, требующая определенных знаний и умений, она осознала, что не имеет достаточного опыта, и не понимает многих тонкостей в этой сфере. Анна была для меня далеко не первым моим клиентом, но ее результат одним из самых впечатляющих. Начав вместе работать, мы разработали стратегию и составили план поиска работы. Анна превратилась из пассивного соискателя в проактивного. Мне было приятно наблюдать, как поднималась у нее уверенность, а негатив сменялся позитивом. К концу апреля Анна нашла именно ту работу, которую хотела получить в самом начале своего пути. Она была безмерно рада, а я была рада, что она рада.

Почему мне так быстро удалось помочь Анне, как и многим другим клиентам, вы узнаете в этой книге.

БЕЗ УСИЛИЙ

Если вы выбрали эту книгу, то, скорее всего, вы хотели бы научиться отвечать на вопросы на собеседовании. Может быть, вы даже уже проходили тренинги или брали индивидуальные консультации по подготовке к собеседованию. Возможно, вам нужно пройти собеседование уже завтра, а может быть, вы хотите подготовиться заранее. Итак, позвольте мне задать вам несколько вопросов.

Нервничаете ли вы или стесняетесь, когда начинаете рассказывать о себе на собеседовании? Вы все еще не знаете, что именно отвечать на вопросы интервьюера? Вы беспокоитесь о том, что говорите слишком медленно или, наоборот, слишком быстро? Вы разочарованы тем, что несмотря на все время, что вы потратили на подготовку к собеседованию, вы так и не смогли получить оффер? Вы расстроены, что, несмотря на все ваши усилия, вам так и не удастся пройти последний этап собеседования с руководителем или вы проваливаете даже свое первое собеседование с HR? Вы иногда ловите себя на мысли, что никогда не сможете преодолеть свой страх перед собеседованием?

Если вы ответили «да» на какие-то из этих вопросов, то знайте — вы не одиноки. На самом деле, это самые типичные эмоции, которые испытывают большинство соискателей. Многие кандидаты ощущают совершенную безнадежность и приходят к заключению, что они никогда не смогут получить работу в компании, в которой хотели бы работать.

Хочу вас обрадовать! Оставаться невозмутимым, спокойным и собранным перед каждым интервью вполне по силам любо-

му человеку, а не только девушке, о которой поют Rolling Stone в песне «Cool, calm and collected». Более того, научиться проходить собеседования без усилий вполне реально.

После изучения этой книги вам действительно больше будет нечего бояться. Вы оставите позади свои страхи и неуверенность. Избавитесь от давления, стресса и напряжения. Я обещаю вам, что с помощью этой книги вы без усилий сможете преодолеть все барьеры, разрушить все стереотипы и научиться ходить на собеседования и завершать успешные сделки.

Доверьтесь мне. Я помогла многим людям из разных сфер деятельности и теперь я страстно желаю помочь вам. Я старалась изо всех сил и приложила много усилий, чтобы вы смогли продать себя без усилий на собеседовании по самой дорогой цене.

БЕЗ УСИЛИЙ?

Я пойму, если вы настроены скептически — особенно, если у вас есть опыт прохождения нескольких неудачных собеседований. Вероятно, вы пытались подготовиться к собеседованию традиционным способом: учили наизусть ответы на вопросы, тренировались перед зеркалом, «разыгрывали» собеседование по ролям с другом. Вы думаете — как можно подготовиться к собеседованию «без усилий»?

Поверьте, я чувствую ваш скепсис.

Под словосочетанием «без усилий» я, конечно, не имею в виду «ничего неделание». Наоборот, собеседование без усилий будет результатом работы, которую вы проделаете, когда начнете читать эту книгу. Другими словами, «без усилий» — это конец, а не начало. Поэтому вам потребуется приложить усилия на изучение этой книги и выполнение всех кейсов для того, чтобы потом пройти свое настоящее собеседование без усилий.