

Как вести себя на собеседовании?

В наши дни молодые - и не только - люди мечтают с первой же попытки найти идеальную работу на всю жизнь. Причем требования к идеалу самые заоблачные: мы хотим, чтобы работа была одновременно интересной, престижной, хорошо оплачиваемой и обязательно с перспективой повышения до уровня начальника.

К сожалению, чаще всего мечты так и остаются мечтами, но если желаемая работа найдена, и в ходе телефонных переговоров вами заинтересовались и пригласили на собеседование, то вы приложите максимум усилий чтобы эту работу получить. Поэтому сегодня мы и поговорим о том, как правильно вести себя на собеседовании.

Собираясь на встречу с работодателем, мы мысленно продумываем сценарий предстоящей беседы и даже не задумываемся о том, что будут делать руки, где должны находиться ноги, когда вы будете рекламировать себя при менеджеру по кадрам. Мы считаем, что грамотно заполненная анкета и пламенная речь о нас красивых уверят работодателя в том, что лучше с этой работой никто не справится, и вообще при чем тут какие-то руки и тем более ноги, ведь главное при встрече - это хорошо подвешенный язык... И зря вы так думаете!

Большинство интервью длится примерно пятнадцать-двадцать минут, но решающими являются первые 3-6 минут. Мнение о претенденте в 70 % случаях составляется еще до того как вам удастся произнести первое слово. И что еще более удивительно, это мнение складывается до того, как проводящий собеседование хотя бы заглянет в заполненную вами анкету и чаще всего является основным.

Вот несколько практических рекомендаций общего характера:

Одеваясь на встречу, лучше всего выбрать строгий стиль в одежде, при этом помните, что цвет одежды также повлияет на общее впечатление от вас.

Прическа тоже очень важна, например распущенные или собранные в хвостик волосы

создадут впечатление о вас как о небрежной особе.

В разговоре лицом к лицу огромное значение приобретают сигналы, передаваемые с помощью жестов и мимики. Глядя в лицо собеседнику, мы воспринимаем тончайшие микровыражения, легчайшую игру мускулов, малейшее движение взгляда. Вы всегда будете передавать больше, чем сами осознаете, и фиксировать бесконечное множество сигналов, исходящих от других. Превратите язык жестов в вашего союзника, а не в противника.

1. При встрече с проводящим собеседование улыбнитесь и спокойно встречайте его взгляд, предоставьте ему возможность протянуть вам руку и отвечайте на его рукопожатие, так вы продемонстрируете готовность к сотрудничеству.
2. Если вам предоставят возможность выбрать, постарайтесь сесть рядом с собеседником, а не против него через стол. Так легче заставить его увидеть в вас потенциального единомышленника. Люди, сидящие бок о бок, охотнее сотрудничают, чем находясь лицом к лицу.
3. Сидите свободно, удобно расположив руки, но не разваливайтесь и не наклоняйтесь вперед слишком сильно. Если же вы, напротив, откинетесь на спинку кресла, это будет выглядеть высокомерно, особенно если вы пристально смотрите в это время на собеседника. И постарайтесь избежать явно выраженной защитной позы, не складывайте на груди руки и не сжимайте судорожно колени.
4. С помощью техники НЛП вы можете сделать собеседника более восприимчивым и достичь взаимопонимания, используя присущий ему язык жестов и речевую тональность. Однако преднамеренное отражение жестов поможет лишь в том случае, когда сопровождается положительными и конструктивными сигналами.
5. Взгляд на проводящего собеседование должен быть честным и открытым, но не пытайтесь «есть его глазами», рассматривая слишком пристально. И помните, постреливание глазами по сторонам воспринимается как признак хитрости и ненадежности!

6. Если вы в ходе собеседования допустили промах, не стоит заострять на этом внимание, извиняясь и оправдываясь, не теряйте уверенность в себе.

7. Создайте ситуацию успеха, заставьте работодателя поверить что, взяв вас на работу, он оказывает услугу себе. Ваша задача - помочь ему увидеть свою собственную выгоду.

Помните, что самые логически обоснованные аргументы очень редко прокладывают себе дорогу самостоятельно, особенно если они вступают в противоречие с другими аспектами вашего поведения, и прежде всего с языком жестов. Вы должны не только убеждать других, но и убедительно при этом выглядеть. Это означает, что вам следует добиваться определенного эффекта и стараться обеспечить максимальное соответствие между своими словами и языком жестов.

Удачи вам.

Автор - Елена Бадаранча

[Источник](#)