

КИРИЛЛ ШАТИЛОВ

Успешное собеседование... на английском

В ВОПРОСАХ И ОТВЕТАХ



Кирилл Шатилов

**Успешное собеседование...
на английском.
В вопросах и ответах**

«Издательские решения»

Шатилов К.

Успешное собеседование... на английском. В вопросах и ответах /
К. Шатилов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-933186-1

Это скромное пособие не научит вас английскому языку. Оно лишь поможет вам в нужное время и в нужном месте подать свои знания так, чтобы вы могли легко заинтересовать ваших работодателей, для кого английский язык является корпоративным. Вы найдёте не только готовые английские клише, но и почерпнёте немало полезного том, как себя вести, чтобы выделиться среди соискателей. Превратите процесс собеседования из лотереи в чёткую последовательность оптимальных шагов на пути к неизбежному успеху.

ISBN 978-5-44-933186-1

© Шатилов К.
© Издательские решения

Содержание

| | |
|---|----|
| Успешное собеседование... на английском | 6 |
| Предисловие автора | 7 |
| Сила слова | 8 |
| Куда податься | 10 |
| Чужая душа – потёмки | 12 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 14 |

Успешное собеседование... на английском В вопросах и ответах

Кирилл Шатилов

© Кирилл Шатилов, 2018

ISBN 978-5-4493-3186-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Успешное собеседование... на английском

Сразу же оговоримся: это скромное пособие не научит вас английскому языку. Однако оно поможет вам в нужное время и в нужном месте систематизировать свои знания так, чтобы вы могли без лишних хлопот заинтересовать ваших потенциальных работодателей, будь то американцы, англичане, австралийцы и кто угодно, для кого английский язык является корпоративным.

Достоин внимания и тот факт, что здесь вы найдёте не только готовые английские клише на часто задаваемые вопросы с правильными формулировками, но и почерпнёте немало полезной информации о том, как себя во время интервью вести, чтобы выделиться среди массы соискателей ничуть не хуже вас.

Эта книга даст вам возможность превратить процесс прохождения интервью и получения желаемой работы из лотереи в чёткую последовательность оптимальных шагов на пути к неизбежному успеху.

Предисловие автора

Всё трудно, пока ни станет легко. (Гёте)

Думаю, многие из вас решили прочитать эту книгу не потому, что не знают, как проходит интервью перед приёмом на работу, а потому что как раз знают слишком хорошо. Трудно проходит. Нервно. А главное – непредсказуемо. Потому что никогда не можешь угадать, кто перед тобой и что он хочет от тебя услышать. Работники отдела кадров могут задавать одни и те же дежурные вопросы, даже не вдаваясь в специфику предмета, вы при этом можете так же одинаково на них отвечать, однако в результате ваш ответ придётся ко двору в одном случае и совершенно не понравится в другом. Друзья в таких ситуациях советуют «оставаться собой». Отчасти они правы, но только наполовину. Если в рулетке всё время ставить на «красное», у вас есть 50-процентный шанс угадать. Правда, бывает, что когда этот шанс, наконец, выпадает, делать ставку уже нечем. Книга, которую вы открыли, надеюсь, поможет вам увеличить процент удачных ответов свою пользу.

Когда я считал, что трудовая книжка – это важно, она пухла на глазах, пухла настолько, что на очередном месте работы в неё пришлось вклеивать вкладыш. Не могу сказать, что я был этим обстоятельством обрадован, польщён или горд. Просто я всегда считал, что достоин большего, чем сначала просто переводчик, потом просто менеджер, потом просто брэнд-менеджер и последние страниц десять трудовой книжки – просто директор по маркетингу. При этом стаж мой пополнялся как в СССР и в Российской Федерации, так и за их пределами: в Дании, в Германии, в Великобритании. О сугубо деловых командировках по всей Европе вплоть до самой Южно-Африканской Республики я не говорю. Со временем, правда, я осознал, что трудовая книжка – пустой фетиш, работать, то есть тратить своё время и нервы на чужой карман, глупо, а надо просто трудиться, то есть приносить пользу себе и своим близким. В итоге убрал трудовую книжку подальше и стал помогать людям находить свой призвание в этом мире через посредство английского языка.

Моё начинание ещё в 2010 году вылилось в сайт *best-repetitor.jimdo.com*, а когда он стал не по моей вине переживать технические неурядицы – в сайт *english-repetitor.org*. Сегодня, на момент написания этих строк, оба сайта живы и здоровы и во многом дополняют друг друга. На них вы также всегда можете узнать, какие ещё книги, посвящённые изучению и правильному пониманию английского языка, я написал и издал.

Сила слова

Нет, конечно, не слова, а фразы. Тут тот же принцип, что и при изучении любого иностранного языка: не надо учить слова – надо учить их взаимоотношения с другими словами в словосочетаниях и штампах. Если вы знаете, что по-английски глагол *let* означает «позволять», а прилагательное *alone* означает «одинокий», в свою очередь это вовсе не означает, что поставленные рядом они будут пониматься как «позволить одинокому». Потому что, как вы, несомненно, знаете, *let alone* используется в том случае, когда в русском ему соответствует выражение «не говоря уже о». Или всем известное слово *love*, поставленное перед не менее известным словом *all*, может переводиться как «любите всех», однако, если романтический контекст изменился, и вы смотрите, скажем, теннисный турнир из Уимблдона, то эти же *love all* будут пониматься слушателями исключительно как «по нулям», то есть, «нулевая ничья». Кстати, если вы ничего этого почему-то не знали, думаю, вам ещё рановато читать эту книгу. Для остальных продолжу...

Если вы бывали не только в роли соискателя, но и сами интервьюировали кандидатов, то легко поймёте мою следующую мысль: хотя в среднем на процесс интервьюирования, особенно на высокую должность, затрачивается в общей сложности порядка четырёх часов (что тоже немного, когда речь идёт о судьбе человека и фирмы, зарплате и прибылях), решение о приёме одного и отказе другому принимается в первые четыре минуты. Четыре минуты! Вот каким временем вы располагаете на самом деле, чтобы произвести нужное впечатление на собеседника. И впечатление это будет строиться в первую очередь на том, что и как вы говорите.

Людам только кажется, что при приёме решений они используют логику. На самом же деле, когда вас интервьюируют, ваш собеседник опирается в своей оценке всего лишь на несколько конкретных фактов, а на 90% окончательное решение принимается им эмоционально. Если из ваших уст он услышал «нужные» слова, всё, он уже на вашей стороне. Дальше он сам уверит себя в том, что не ошибся, исходя из «интуиции» и всего того (действительно важного), что нельзя потрогать и взвесить – эмоций. Зарубежные психологи даже придумали этому явлению термин – *motivated reasoning*, что следует понимать как «мотивирующее рассуждение».

Вот вам первая маленькая хитрость, почти не связанная с английским языком. Тогда как большинство ваших соперников-кандидатов будут стараться во что бы то ни стало произвести впечатление «компетентных», вы должны приложить главные усилия к тому, чтобы *понравиться* и *запомниться*. Компетентных специалистов полная биржа труда, а с вами говорит человек, который либо «примеряет» вас на уже сложившийся коллектив, если он хороший кадровик, либо на себя – если он сам набирает себе сотрудников.

Понравиться и выделиться, если вы, конечно, не претендуете на роль «девушки с обложки» своими выдающимися формами и пропорциями, можно и нужно правильными и выразительными словами. И чтобы не быть голословным, забегая вперёд, сразу же скажу, что заканчивать первое интервью с потенциальным работодателем следует одной из двух совершенно невинных с виду фраз:

*How do I stack up with the other candidates you have interviewed?*¹

...или...

¹ Как я выгляжу на фоне остальных кандидатов?

*What do I need to do to get the job?*²

Даже если вы не получите вразумительный ответ, будьте уверены, эти вопросы не останутся без внимания. Хотя бы потому, что никто, кроме вас, их не додумается задать. Ключевыми моментами здесь должно быть «первое интервью» и «в самом конце». Ещё покойный Штирлиц учил, что собеседник лучше всего запоминает то, о чём вы говорили с ним перед расставанием. Чем и пользовался, заходя в кабинет, кажется, к не менее хитрому Борману.

Причём не бойтесь того, что вас из-за таких вопросов как-то «неправильно» поймут. Конечно, во многом все люди схожи, однако носители англосакской породы всё-таки от нас отличаются. Хотя бы тем, что гораздо чаще, чем мы, принимают сказанное за чистую монету. Вы даже можете использовать обе фразы, раз на то пошло. Уверяю вас, что перед тем, как выбрать кандидатов на второй круг интервью (ведь вы же знаете, что путь на хорошие должности одним интервью обходится крайне редко), говоривший с вами обязательно порекомендует вас своим коллегам и начальству, оправдывая свой выбор тем, что «Из десяти кандидатов этот единственный поинтересовался моим мнением» или «...единственный чётко выразил желание у нас работать». Поверьте, такие «узелки на память» буржуям очень даже нравятся.

При этом вполне может быть, что на вас положат глаз, даже если вы не самый сильный из прошедших через интервью специалистов. Их при этом будут ещё долго и тщательно изучать и отбирать по предоставленным *references*³, а вы, благодаря смелости и прямоте, пройдёте вне конкурса. Не верите? Попробуйте!

² Что мне нужно сделать, чтобы получить эту работу?

³ Рекомендации

Куда податься

Для начала представим самый типичный случай. Вы уже успели где-то поработать, с кем-то познакомиться, с кем-то подружиться, набрать визиток разного уровня и качества, и тут – вот незадача! – либо вам почему-то указали на дверь, либо вся фирма приказала долго жить. В обоих случаях вы оказываетесь на улице с одной-единственной навязчивой мыслью: надо что-то делать.

Причём это именно не вопрос, а утверждение. Хотя вы часто знаете на него ответ: нужно как можно скорее позвонить кому-нибудь из знакомых, кто сможет что-нибудь предложить путное. Теперь вздохните поглубже, досчитайте до десяти и поймите, что это должен быть человек, располагающий двумя вещами: авторитетом нанимать сотрудников и проблемой.

Найти такого человека можно среди следующих носителей заветного шанса (список вполне исчерпывающий, хотя и отнюдь не приоритизированный):

- бывшие работодатели, коллеги и даже подчинённые
- родственники
- друзья
- знакомые
- конкуренты
- поставщики и дистрибьюторы
- клиенты

Берите телефон и начинайте их обзванивать. Только обязательно пометайте, с кем и когда вы разговаривали. Некоторые люди могут оказаться забывчивыми и не отвечать вам и месяц, и два. Ну, так от вас же не убудет, если вы им ещё раз позвоните и напомните, что ищите работу. Это вполне по-ихнему, по-буржуински. И нечего стесняться быть навязчивым. Главное – говорить правильно. А говорить желательно по следующему трафарету (прямо откройте книжку на этой странице и держите перед собой, пока нажимаете на кнопки).

Звоня *бывшим работодателям, коллегам и подчинённым*, даже если вы очень хорошо друг друга знаете, начинайте всегда так:

Hello, (имя собеседника). *This is* (ваше имя). *We know each other from* (название конторы).

Таким образом вы подкладываете соломки под следующую фразу, раскрывающую цель вашего звонка. Тянуть не следует, поскольку ваш собеседник может быть занят, а лаконичностью вы произведёте более выигрышное впечатление. Продолжаем:

I am currently looking for a new job. I called to ask if you know of any job opportunities available either with your firm or any others you might know about.

И сразу же дальше, коротко и по делу:

For the past (такой-то период), *I have been working at* (название фирмы). *I am looking for a job as* (должность или профессия). *Can you think of anyone who might need what I can offer?*

Теперь ваше дело слушать. Если вам отвечают, мол, да, конечно, мы только вас и ждали, значит, вам несказанно повезло, и можете дальше не читать. Если же суть ответа в трубке сводится к «нет», вы с тем же огоньком продолжаете как ни в чём не бывало:

I really appreciate your time. I'd like to send you my résumé, and if you can think of anyone who might be interested, please pass it along to them. I am not sure how long my search will take. I'd like to call you back in a month or so to see if you might have thought of anyone who might be interested. Would that be all right?

Самое приятное, что на последний вопрос никто не ответит вам отрицательно, а пересылка резюме будет прекрасным, вполне осязаемым и далеко не лишним напоминанием о себе.

Что касается звонка *родственникам* (мало ли что бывает, может, они у вас по линии мужа или жены англоговорящие), то больших отличий в потенциальном диалоге не будет.

Hello, (имя). This is your (brother-in-law и прочие родственные отношения «в законе»). I called to ask you if you know of any job opportunities that might be available. For the past (период времени), I have been working at (название конторы и рода деятельности). I am presently looking for a job. Can you think of anyone that might need what I can offer?

Допустим, ответ сразу отрицательный или задумчиво-отрицательный. Тогда вы снова как по писаному:

I really appreciate your time. I'd like to send you my résumé and if you can think of anyone who might be interested, please pass it along to them. I am not sure how long my search will take; I'd like to call you back in a month or so to see if you might have thought of anyone that might be interested. Would that be all right?

И не забудьте, что по этому номеру вы теперь имеете полное право перезвонить через месяц. А когда родственник получит ваше резюме, глядишь, он кому-нибудь его перешлёт, хотя бы памятуя о детских годах, когда все дружно обменивались «письмами счастья».

Решив напомнить о себе *конкурентам, поставщикам и клиентам*, проделайте почти всё то же самое и в том же бодреньком темпе:

Hello, (имя). This is (ваше имя). We know each other from being (competitors, customers или suppliers). I called you to ask if you know of any job opportunities that might be available. Most recently I have been (чем занимались). I am presently looking for a job. Would your organization be in need of a good (название профессии или должности)?

Ответ положительный – дело сделано. Ответ отрицательный, говорите:

I really appreciate your time. I'd like to send you my résumé and if you can think of anyone who might be interested, please pass it along to them. By the way, I am not sure how long my search will take; I'd like to call you back in a month or so to see if you have thought of anyone that might be interested. Would that be all right?

Кстати, если вы общаетесь не с американцами или канадцами, можно вместо *résumé* говорить CV, то есть *curriculum vitae*, однако опыт показывает, что не обязательно: *résumé* поймут все, а вопросов будет меньше.

Чужая душа – потёмки

Не правда ли, до сих пор всё складывалось гладко и несложно. Но что если ваш первичный список исчерпан, а положительный ответ до сих пор не получен? Тогда, как вы уже догадались, вам придётся рассказывать о себе и навязываться людям, которых вы не знаете. Более того – которые не знают вас. Что же делать?

Неправильный вопрос. Не «что», а «как». «Что» делать мы с вами уже поняли – выделяться.

Итак, переходим ко второй части нашего Марлезонского балета. Она может показаться вам гораздо сложнее, но зато она даст моментальный результат, и вам не придётся ждать ответа месяцы напролёт. В английской практике это называется *cold call*⁴ и заимствовано из практики коммивояжеров, которые имели обыкновение нагрянуть со своим товаром к потенциальному покупателю без приглашения. Здесь всё будет зависеть от вас – от вашей храбрости (не стану говорить «наглости») и сноровки.

Опасностей, с которыми вы столкнётесь на этом этапе, две, и вам надо отдавать себе в них отчёт прежде, чем вы потянитесь за телефоном: во-первых, вас могут в течение первых же десяти секунд отбрызнуть, а во-вторых, вас отбреют раз сто, прежде чем вы добьётесь желанного интервью. Вы готовы?

Если да, то настало время понять разницу между вашими предыдущими действиями и теми, которые вам сейчас предстоят. Вы звоните потенциальным работодателям, полностью отдавая себе отчёт в том, что у них может не быть вакансий. Поэтому будь на вашем месте продавец, он бы продавал не поиск сотрудника, а *необходимость интервью*. И именно с вами. Вы не спрашиваете собеседника, есть ли у него потребность в дополнительной рабочей силе или умной голове. Ваша задача – оказаться напротив этого человека и продать ему свои навыки и опыт. Скажу крамольную вещь: ни в коем случае не концентрируйтесь на мысли, что вас должны взять (или не взять), ни в коем случае не спрашиваете, есть ли в его конторе свободное место. Вы просто вежливо набиваетесь на встречу, а там будь что будет. О том, что должно быть, речь пойдёт в нужное время, так что наберитесь терпения и читайте дальше.

Первый вопрос, с которым вы сталкиваетесь, очевиден: кому звонить и с кем разговаривать. Ответ незатейливый: раз вы не знаете конкретного имени, звоните тому человеку на фирме, который в перспективе может стать вашим начальником. Если вы *accountant*, звоните тому, кто имеет должность *controller*. Если вы сами *controller*, просите к телефону *vice president of finance* или *chief financial officer (CFO)*. На худой конец любого, кто *in charge of the finances* в этой грёбаной богадельне, где даже нет *CFO*. Шучу: подходите к разговору с определённым пиететом и лишний раз не выживайтесь. Настроение по телефону сразу выдаст ваш голос, так что лучше всего при разговоре приветливо улыбаться собственному отражению в зеркале. Если вы *salesperson*, приглашайте к телефону *sales manager*, *regional sales manager* или *vice president of sales*, только не забывайте, что все они должны сопровождаться определённым артиклем. Если же вы видите своё светлое будущее в отделе *administrative support*, что ж, зовите к трубке *administrative support manager*. Идея понятная, так что, думаю, в вашем конкретном случае вы разберётесь сами.

Есть, правда, одна небольшая загвоздка: обычно дамы, отвечающие на подобные звонки не уполномочены по первой просьбе звонящего открывать ему всю структуру своей компании, особенно если она крупная и серьёзная. Они об этом либо так вам и скажут, либо соврут, будто не знают или не владеют информацией о штатном расписании. К такому повороту событий вы должны быть готовы, а для этого нужно проделать несложную домашнюю работу.

⁴ Холодный звонок или холодный визит.

У всех компаний сегодня в интернете есть свои сайты, а на этих сайтах часто выкладывается подробная информация «о нас», иногда не только с электронной почтой и именами, то и портретами, сопровождаемыми прямыми телефонами. Не всегда, но часто, я же сказал.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.