

18+ ПОБЕДНОЕ СОБЕСЕДОВАНИЕ

*Как ответить на 100 самых частых
вопросов, которые будут задавать
тебе рекрутеры*



РОККО МЕЛА

Рокко Мела

**Победное собеседование.
Как ответить на 100 самых
частых вопросов, которые
будут задавать тебе рекрутеры**

«Издательские решения»

Мела Р.

Победное собеседование. Как ответить на 100 самых частых вопросов, которые будут задавать тебе рекрутеры / Р. Мела — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-627600-0

Рокко Мела, признанный эксперт в области управления человеческими ресурсами, представляет неотъемлемый ресурс для тех, кто стремится с уверенностью выйти на собеседование на работу. В этой исчерпывающей книге Мела предоставляет детальные и стратегические ответы на 100 распространенных вопросов, задаваемых рекрутерами во время собеседований. Мела проводит читателей через каждый сценарий, предлагая ценные советы о том, как убедительно представить свой опыт и навыки.

ISBN 978-5-00-627600-0

© Мела Р.

© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
ПРИМЕЧАНИЯ	7
ВВЕДЕНИЕ	8
ПОЧЕМУ ИМЕННО 100 ВОПРОСОВ?	9
НЕЗАКОННЫЕ ВОПРОСЫ!	13
РАССКАЖИ МНЕ О СЕБЕ	14
ЧТО ТЫ ЗНАЕШЬ О НАШЕЙ КОМПАНИИ?	16
ЗНАЕШЬ ЛИ ТЫ КОГО-НИБУДЬ, КТО РАБОТАЕТ С НАМИ?	17
ЧТО ТЫ СЛЫШАЛ НЕГАТИВНОГО О НАШЕЙ КОМПАНИИ?	18
КАКОЙ У ТЕБЯ ОПЫТ В ЭТОЙ СФЕРЕ?	19
ЧТО ТЕБЯ МОТИВИРУЕТ?	20
КАКИЕ РАБОЧИЕ ЦЕЛИ ТЫ ПОСТАВИЛ ПЕРЕД СОБОЙ?	21
КАКИЕ ТРИ ТВОИ САМЫЕ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ?	22
КАКОВЫ ТРИ ТВОИ САМЫЕ БОЛЬШИЕ СЛАБОСТИ?	23
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Победное собеседование Как ответить на 100 самых частых вопросов, которые будут задавать тебе рекрутеры Рокко Мела

© Рокко Мела, 2024

ISBN 978-5-0062-7600-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Существует ли еще «заслуга» обучения в России?

Наблюдая за последствиями кризиса, который переживает западный мир, мы не можем не заметить множество людей, которые, хорошо учившись и много работая, теперь потеряны и не уверены в себе в стране, которая, кажется, больше не признает заслуг и подготовки.

Многие россияне сегодня способны предложить большой профессионализм, результат многолетней учебы и опыта работы, но, к сожалению, им трудно войти во все более сложный мир труда.

После получения диплома – будь то государственная школа или профессиональное обучение – те, у кого есть смелость и талант, не задумываясь смотрят за границу как на «рабочий Эдем», предлагающий лучшие возможности и уважение к меритократии.

С другой стороны, те, кто не обладает такими амбициями, похоже, обречены довольствоваться теми крохами, которые их труд – пусть и квалифицированный – способен добыть на родине, часто соглашаясь на неинтересные задания, в результате чего направляют себя в русло неумолимого процесса отхода.

Но не отчаивайся: в этой серой картине есть надежда! Не стоит забывать, что амбициям и удаче можно помочь.

Как? Не забывая о том, что помимо сути твоей тренировки есть еще и форма, с которой ты ее преподносишь, и форма, с которой ты преподносишь себя.

К сожалению, недостаточно иметь хорошую квалификацию и большой опыт; тебе также нужно правильно себя преподнести, давая правильные ответы в нужное время и, прежде всего, обладая правильной техникой.

Есть те, кто более одарен в этом искусстве, и те, кто менее. Но не волнуйся, всему можно научиться, даже этому искусству.

ПРИМЕЧАНИЯ

Изучи эти 100 вопросов и ответы на них, и ты намного опередишь более половины своих конкурентов.

Но, несмотря на все мои благие намерения, одной этой книги недостаточно, чтобы пройти собеседование; ты также должен учитывать удачу как ключевую переменную.

Помни: даже если ты суперподготовлен, всегда может наступить день, когда тебя выберет мудака, тот, кто позвонил тебе только для того, чтобы доказать боссу компании, что он работает (обычно у отдела кадров не очень хорошее имя). Или тебе откажут из-за цвета кожи, национальности или потому, что, что гораздо проще, они нашли кандидата лучше тебя или который, хотя и не превосходит тебя, согласился на меньшую зарплату.

Так что будь готов в любом случае принять несколько тяжелых ударов.

Но не сдавайся, вставай на ноги и покажи, кто ты есть!

ВВЕДЕНИЕ

Вот оно!

Тебе удалось, рассылая резюме как пулемет, пройти собеседование!

Момент настал! После долгих скитаний одна компания решила тебя прощупать!

Все часы, проведенные за составлением резюме, все вечера, проведенные за компьютером за пролистыванием вакансий, наконец-то окупилась!

Но сейчас?

Что делать?

В школе, в университете тебя никто не учил, как вести себя на собеседовании.

И прочь паника: что и как отвечать на вопросы, говорить мало или много, одеваться нарядно или трезво, стоять на месте или двигаться телом, пожимать руки или нет, просматривать сайт компании или прийти на собеседование нестройным, быть самим собой?

Давая ответ на всю ту умственную канитель, которая будет крутиться у тебя в голове, остается только сказать, что истина проста, чертовски проста. Но, как обычно, когда что-то слишком просто, мы не считаем это приемлемым вариантом!

Раз ты купил эту книгу, значит, ты уже на правильном пути.

И я открою тебе секрет!

Успешное прохождение собеседования требует изучения, методики и опыта:

– Учись, потому что нам нужно как следует изучить своего потенциального работодателя, понять, что он ищет и чего ждет от нас

– метод, потому что без плана ты никуда не пойдешь. Не импровизируй. Тренируйся, как боксер. Действие и реакция. Ты на поле боя, и этот контракт на работу должен быть твоим! Ладно, ты будешь поднимать за это ад, но с помощью метода и дисциплины.

– Опыт, потому что в первые несколько раз все твои старшие товарищи в мире бизнеса скажут тебе, что ты потерпишь неудачу. Тебя отбросят. Не потому, что ты не подходишь для этой работы, а потому, что у тебя еще не будет опыта полководца, выигравшего 100 сражений. Это нормально, не отчаивайся. Чем быстрее ты поймешь, где ошибся в первых сражениях, тем быстрее начнешь побеждать!

Ты уже там?

Что ж, ты готов к прочтению книги!

ПОЧЕМУ ИМЕННО 100 ВОПРОСОВ?

Когда у меня возникла идея написать это руководство, я сразу четко определился с одной вещью: книга должна быть полезной. Только хороший, чистый материал.

Мало изысков, мало оборотов речи.

Я, конечно, не стану утомлять тебя техническими или заумными формулировками, а сразу перейду к делу.

Тебе предстоит пройти собеседование, и я хочу помочь тебе с ним справиться!

Я на твоей стороне во всех отношениях.

И я не хочу тратить твое время впустую. Именно поэтому ты найдешь здесь так много хорошей информации, причем с любимым мною редакторским выбором: одна глава, один вопрос, один ответ.

100 вопросов, таких, которые могут выбить тебя из колеи в первом же раунде, но на которые, если ты будешь учиться, ты узнаешь, какие ответы давать, и если, самое главное, ты принесешь свою собственную изюминку, чтобы сделать этот курс обучения и анализа естественным и правильным... короче говоря, если ты хорошо усвоил книгу, контракт будет твоим!

ПРЕЖДЕ ЧЕМ НАЧАТЬ: 15 ЛУЧШИХ СОВЕТОВ, КАК ОТЛИЧНО ПРОЙТИ СОБЕСЕДОВАНИЕ

Подготовка – обязательное условие, если ты хочешь добиться успеха в чем-либо. Поэтому перед собеседованием изучи компанию, в частности, на: **1. Подготовь себя.**

– О какой работе идет речь: текущий рынок для этой должности с точки зрения спроса/предложения, необходимые навыки, тип карьеры, которую ты можешь сделать

– Организация компании: основные направления деятельности, видение и миссия компании, планы на будущее и прошлые достижения, конкуренты

– Месторасположение компании: не лишним будет сходить на место отбора до дня собеседования, чтобы убедиться, что ты знаешь, как туда добраться

– Рекрутер: имя, должность и занимаемый офис; поищи эту информацию на сайте компании, в LinkedIn или позвони напрямую, чтобы узнать эти данные. Также у тебя должны быть номера телефонов рекрутеров, чтобы ты мог связаться с ними в экстренном случае. И всегда хорошей идеей будет подтвердить время собеседования с рекрутерами накануне.

– Зарплата: транспортные расходы, стоимость жизни в районе работы, приемлемый диапазон зарплатных предложений для данной должности

Чем больше собеседований ты проводишь, тем лучше у тебя будет получаться со временем. Да, хорошо, но как практиковаться, скажешь ты? **2. Практикуйся.**

Есть два варианта: ты можешь попросить своего друга сыграть роль рекрутера/кандидата. Попроси друга представить себя в роли рекрутера на привлекательную для тебя должность. И скажи ему/ей, чтобы он/она играл жестко, задавал тебе много вопросов и бросал тебе как можно больше вызовов.

«No pain no gain», короче говоря.

Второй вариант – проходить собеседования, когда у тебя уже есть работа в кармане! У тебя будет возможность спокойно пройти столько собеседований, сколько ты захочешь, и таким образом держать себя готовым и натренированным к тому собеседованию, на которое ты действительно пойдешь.

В каждой компании принят свой процесс собеседования, обычно их несколько, и каждый раунд предназначен для определенной цели. Поэтому необходимо понимать цели рекрутера, которые будут стоять перед тобой на этом раунде. Это означает, что ты добьешься успеха не только в том случае, если будешь профессионально и правильно отвечать на вопросы,

но и если будешь понимать, чего рекрутер ожидает от тебя во время собеседования. **3. Пойми, как проводится собеседование в компании, куда ты устраиваешься.**

Выбирай одежду в соответствии с политикой компании, если, конечно, ты знаешь ее заранее; но обычно просто спроси на ресепшене или у кого-то, кто работает в компании, чтобы узнать больше. **4. Одевайся хорошо.**

В любом случае:

- Следи за своей внешностью, чтобы она была опрятной и аккуратной
- На твоей одежде не должно быть никаких следов, пятен или разрывов
- Носи одежду, которая сочетается с твоей обувью
- Не надевай экстравагантные аксессуары
- Всегда носи с собой носовой платок, он может пригодиться.
- То же самое касается мятных конфет и дезодорантов.
- Для женщин: не забудь положить в сумочку набор для макияжа и запасные колготки.

Если попросят, принеси также копии документов о твоей квалификации и рекомендации. **5. В день собеседования не забудь взять с собой документ, удостоверяющий личность, пару копий своего резюме, блокнот и ручку.**

Я настоятельно советую тебе приехать за 30 минут до времени собеседования. Почему на 30 минут раньше? Если ты подумаешь, что ты должен быть уверен, что знаешь, где находится компания, что тебе нужно пройти процедуру регистрации, найти офис, где проходит собеседование, проверить свой внешний вид, прежде чем войти в помещение, то ты поймешь, что полчаса заранее – это необходимо. **6. Приезжай пораньше.**

Не говоря уже о том, что многие интервьюеры могут спросить, как организация их компании выглядит в твоих глазах, основываясь на том, что ты видел на ресепшене, как тебе показался прием, атмосфера и т. д. и т. п.

: 7. Во время собеседования не облажайся

- Не жуй жвачку или что-то другое, не играй руками, одеждой или волосами.
- Выключи телефон. Любой режим вибрации должен быть оправдан... может быть, за этот час собеседования есть что-то более важное, чем само собеседование?
- Приветствуй отборщиков улыбкой и крепким рукопожатием
- Обращайся к рекрутерам по имени-отчеству (например, миссис Росси, доктор Бьянки); ничего страшного, если ты сначала спросишь, как к ним подойти (возможно, они примут ту).
- Сохраняй позитив и используй позитивный разговорник
- Поддерживай хороший зрительный контакт
- Будь внимателен, кивай головой, показывая, что следишь за речью.
- Произведи впечатление на рекрутеров, «продавая» свои сильные стороны
- Поддерживай уверенность в себе
- Избегай сленговых слов
- Садись только тогда, когда тебя приглашают.

Многие боссы считают, что кандидаты, которые «благосклонно» относятся к продукции компании, более надежны и более преданы делу. Поэтому, прежде чем устраиваться на работу, я бы посоветовал быть «профессиональным» клиентом, в том смысле, что ты должен четко знать сильные и слабые стороны компании и ее конкурентов, текущие и будущие задачи и так далее. **8. Поступай так, «как если бы» ты был самым преданным клиентом компании!**

Помнишь ли ты момент, когда познакомился с новым партнером или другом? Какое влияние оказало твое первое впечатление на них в развитии отношений? **9. Первое впечатление – это еще не все, но оно помогает.**

Поэтому очевидно, что первое впечатление играет решающую роль в определении успеха собеседования.

Тщательная подготовка – лучший способ контролировать свою нервозность. Медленный, глубокий вдох поможет тебе расслабиться. Дыши легкими. Дыхание только грудью заставит тебя напрячься. Позволь мне рассказать тебе одну хитрость: нервозность возникает из-за ощущения, что ты слишком сосредоточен на себе. Успокойся, ты многого стоишь и знаешь об этом. Нет причин сомневаться в этом именно сейчас! **10. Не нервничай.**

Не бойся говорить на темы, характерные для работы, на которую ты претендуешь. Наоборот, показать свои знания в этой области – одно из минимальных требований для должностей выше начального уровня. Но и блефовать не стоит; нельзя притворяться и убеждать работодателей, что ты тот, кем не являешься. Такая тактика редко срабатывает, и даже если они дадут тебе работу, то через некоторое время уволят, потому что твои недостатки быстро выйдут на поверхность. **11. Во время собеседования покажи, что ты разбираешься в своем деле.**

Каждая работа требует разных знаний и умений, однако есть 7 навыков, которые востребованы каждым рекрутером: **12. Покажи, что у тебя есть навыки, которые все работодатели ищут в каждом кандидате.**

- Особые навыки для выполнения такой работы
- Быть хорошим командным игроком
- Хорошее отношение к работе
- Быть профессионалом
- Наличие лидерских качеств
- Обладая сильной этикой
- Быть надежным

Решение проблем – это фундаментальный навык в любой работе. Планируешь ли ты работать строителем или менеджером в крупной корпорации, на всех работах ты будешь сталкиваться с проблемами, и только решение проблем может привести тебя к успеху. Поэтому крайне важно, чтобы ты умел справляться с проблемами и решать их до того, как войдешь в комнату для собеседования. Все вопросы, которые тебе будет задавать рекрутер, должны решаться с учетом этого процесса. **13. Покажи все свои способности Решение проблем – одна из самых важных составляющих во время собеседования.**

Перед уходом продай свои качества рекрутерам. Уходи со словами «да, я куплю это», короче говоря! И если ты получишь «нет», постарайся узнать у них причину. Ты должен закрыть продажу, а компания должна купить тебя. Если у тебя есть причина отказа, у тебя есть шанс продолжить продавать себя, ответив эффективно. **14. Уходи стильно, продавая себя как ценный экземпляр.**

Последующие действия после собеседования могут помочь создать о тебе неизгладимое воспоминание и выделить тебя из толпы. **15. Сделай так, чтобы тебя снова услышали.**

Отправь электронное письмо, а если хочешь по-крупному, то и благодарственное, выразив свой энтузиазм по поводу предоставленной тебе возможности и неизменный интерес к должности, на которую ты претендовал. Предложи рекрутеру связаться с тобой, если ему понадобится дополнительная информация о тебе.

Но помни, что во время собеседования не стоит вообще пытаться исправить свои ошибки; чем больше ты будешь это делать, тем более негативной будет твоя оценка.

Не отправляй обычное благодарственное письмо, как это делают все остальные соискатели, а лучше отправь письмо, в котором не забудь изложить свое мнение и решения о том, как ты можешь внести свой вклад в прибыль компании.

Через неделю снова свяжись с рекрутерами и спроси о результатах собеседования.

НЕЗАКОННЫЕ ВОПРОСЫ!

Да, какой-нибудь рекрутер, возможно, не привыкший проводить собеседования, а возможно, и со злым умыслом, может попросить тебя предоставить информацию, которую запрещено знать: вопросы, включающие твой возраст... количество и возраст твоих детей или других иждивенцев... женат ли ты... твоя девичья фамилия... религия... политическая принадлежность... твоё национальное происхождение по родословной... родной город... болезнь... инвалидность... являешься ли ты членом определенных ассоциаций... род занятий твоего супруга или супруги... за исключением тех случаев, когда любой из этих вопросов напрямую связан с твоей работой.

Как правило, большинство интервьюеров прекрасно знают об этих табу. Тем не менее, обычно во время собеседования второго или третьего уровня можно столкнуться с топ-менеджерами, которые не имеют привычки задавать типичные вопросы, которые задают на собеседовании, и поэтому, возможно, забывают о том, что нельзя спрашивать определенную конфиденциальную информацию.

В любом случае не будь неподготовленным: справиться с нелегальным приложением можно несколькими способами.

Во-первых, конечно, ты можешь отстоять свое гарантированное законом право не отвечать. Однако я бы не советовал быть настолько жестоким, так как такой выбор напугает или смутит твоего рекрутера, что фактически сожжет собеседование.

Вместо этого ты можешь не обращать внимания на такое вопиющее нарушение приватности, особенно если считаешь, что ответ поможет тебе. Если, например, рекрутер видел тебя каждое воскресенье в церкви, то заявление о том, что ты тоже верующий, несомненно, принесет очки в твою пользу.

Другой вариант – ответить на проблему, которая стоит за вопросом, не отвечая на сам вопрос.

Первый пример: если тебе за 50 и тебя спрашивают: «Сколько тебе лет?», ты можешь с улыбкой ответить, что, возможно, рекрутер беспокоится, что твой возраст повлияет на твою работоспособность. Продолжи ответ, что в этой работе нет ничего такого, чего бы ты не мог сделать; на самом деле твой возраст и опыт – это самые важные преимущества, которые ты предлагаешь работодателю, по следующим причинам: ты упоминаешь все свои трудовые достижения, которые могут появиться только с возрастом и многими годами, проведенными в этой сфере.

Второй пример: «Планируешь ли ты заводить детей?». Спокойно ответь примерно так: «Я всей душой предан своей карьере», возможно, добавив, что «у меня нет планов относительно детей». Очевидно, что ты не берешь на себя обязательства «вечного бесплодия». Ты имеешь полное право изменить свои планы позже; просто сначала возмись за работу, а потом рассмотри все варианты; -)

Но, прежде всего, помни, что нелегальные заявки возникают из-за страха нанять человека, который не сможет хорошо выполнять свою работу.

Лучший ответ – подвергнуть себя испытанию и выполнить работу блестяще. Через некоторое время все переживания и страхи сменятся уважением и признательностью к твоей работе.

РАССКАЖИ МНЕ О СЕБЕ

Обрати внимание! Около 80% всех собеседований начинаются с этого «невинного» вопроса.

Многие кандидаты, не подготовившись к вопросу, теряются, говоря о совершенно бесполезных вещах, пересказывая историю своей жизни, подробно останавливаясь на прошлых событиях в своей карьере или даже рассказывая о своих личных проблемах.

Вместо этого начни с настоящего времени, объясняя, почему ты чувствуешь себя квалифицированным для этой должности.

С этого момента запомни, что ключ к успешному собеседованию – это соответствие твоей квалификации тому, что ищет рекрутер.

Другими словами, продавай то, что покупатель чертовски хочет купить! Это самая важная стратегия в поиске работы.

Напоминаю, что прежде чем отвечать на этот или любой другой вопрос, категорически необходимо попытаться выяснить, что нужно компании, в которую ты устраиваешься: чего она хочет, какие проблемы ей нужно решить и какие цели она перед собой ставит.

Для этого, как я уже говорил тебе в предыдущем совете, хорошо выполни домашнее задание; и я имею в виду не общее исследование компании, а понимание того, что ты ищешь в этом предложении о работе.

Если хочешь, можешь ответить так: «Я бы с удовольствием рассказал о своих прошлых успехах, но поскольку я хочу максимально эффективно использовать наше совместное время, то предпочитаю поговорить непосредственно о твоих потребностях. И чтобы помочь мне в этом, не мог бы ты сообщить мне, какие самые важные приоритеты у тебя на этой должности? Все, что я знаю, – это то, что я слышал от тех, кто связывался со мной по телефону/читал объявление/и т.д.».

Иди вперед и задай второй и даже третий вопрос об этом. Ты увидишь, что рекрутер расскажет тебе более подробно, что и кого он ищет.

Ты можешь просто спросить: «А помимо этого?...» или «Есть ли что-то еще, что ты считаешь необходимым для успеха в этой роли?».

Такой подход очень оригинален, и ты поставишь себя выше других кандидатов.

Наконец, выяснив, что ищет работодатель, убедительно докажи, что обязанности, которые несет эта работа, имеют поразительное сходство с деятельностью, в которой ты преуспел в прошлом.

Обязательно проиллюстрируй конкретными примерами все обязанности, которые ты брал на себя в прошлом, и, самое главное, свои успехи.

Сделав это, ты сразу же представишь себя как надежного кандидата, подходящего на эту роль.

ПОЧЕМУ ТЫ РЕШИЛ ПОДАТЬ ЗАЯВКУ НА ЭТУ РОЛЬ?

В этом случае нет ничего странного в том, чтобы обнаружить, что ты можешь располагать лишь ограниченным количеством информации о рассматриваемом месте.

Тебе известны только те подробности, которые ты прочитал в предложении о работе.

На самом деле, совсем не лишним будет попросить рекрутера лучше объяснить некоторые аспекты работы, которые не ясны из прочтения предложения.

Сказав это, сосредоточься на описании полезного чувства вызова, интересной карьеры и уникального опыта, которые предлагает тебе эта должность.

Пока что не говори о деньгах и зарплате. И ни в коем случае не говори ничего негативного о своей предыдущей работе/руководстве и о том, почему ты ушел/хочешь уйти.

Впрочем, этот вопрос касается не только роли, на которую ты претендуешь, но и включает в себя компанию в целом.

Так что рассказывай обо всем, что компания предлагает в качестве «довеска» к работе, например, об использовании новых технологий или новых процедурных методах.

ЧТО ТЫ ЗНАЕШЬ О НАШЕЙ КОМПАНИИ?

Этот тип вопросов, пожалуй, наиболее близок к тому, что в мире продаж называется «знание продукта».

Не производи плохого впечатления, все компании задают этот вопрос, так что хорошо выполни домашнее задание!

Ты должен знать о компании все. Голый ответ вполне может положить конец собеседованию (личный опыт).

Поэтому хорошенько изучи Google. Конечно, тебе не нужно знать, сколько стоят акции на бирже, но если тебе задают вопросы вроде «есть ли у нашей компании другие представительства в Европе?», не сваливайся с облаков... учти!

ЗНАЕШЬ ЛИ ТЫ КОГО-НИБУДЬ, КТО РАБОТАЕТ С НАМИ?

Вопрос очень простой.

На этот раз говорить особо не о чем.

Всего два совета: будь осторожен и говори, что знаешь кого-то, только если у этого человека все хорошо в компании. Если его не очень любят, избегай упоминания о нем.

Второй совет – не рассказывай слишком много о проекте, над которым работает твой друг. Во многих компаниях эта информация является конфиденциальной в соответствии с политикой компании.

Ты практически рискуешь втянуть своего друга в неприятности!

ЧТО ТЫ СЛЫШАЛ НЕГАТИВНОГО О НАШЕЙ КОМПАНИИ?

Это вопрос для того, чтобы понять, что конкуренты говорят о компании.

Но это еще и ловушка, ведь никто не хочет нанимать любителя сплетен и нелестных новостей об обществе.

Если ты плохо отзываешься о компании, то снижаешь свои шансы на трудоустройство до минимума.

Лучший ответ: запомни правило всегда быть позитивным.

КАКОЙ У ТЕБЯ ОПЫТ В ЭТОЙ СФЕРЕ?

Расскажи о любом конкретном опыте, который имеет отношение к рассматриваемой роли. Если у тебя их нет, используй тот опыт, который наиболее близок к этому.

У тебя есть отличная возможность рассказать о своей карьере, поэтому хорошенько поведай рекрутеру, с какими обязанностями ты справлялся в прошлом.

Также расскажи, какие улучшения ты внес в свои рабочие процессы, каких результатов добился, какие затраты удалось сократить и сколько дополнительных денег ты сумел принести компании.

Все, как всегда, пересыпано примерами.

Пример отличного ответа:

«Я работаю с компьютерами с 2011 года; у меня также есть диплом компьютерного эксперта. Три последних ПК я собрал сам, а пять лет я работал на Dell. Поэтому могу сказать, что у меня около 15 лет опыта работы с компьютерами».

ЧТО ТЕБЯ МОТИВИРУЕТ?

Пример отличного ответа:

«Можно подумать, что, будучи продавцом, только деньги являются моим естественным топливом.

Но, хотя деньги важны, для меня, как и для любого другого человека, больше мотивирует ощущение успеха, которое я получаю.

На самом деле, больше всего на свете я хочу, чтобы мои друзья и коллеги уважали меня за то, что я лучший в своем деле.

Я хочу, чтобы меня признавали лучшим, независимо от того, продаю ли я подержанные машины или пишу статью в газету своего района».

КАКИЕ РАБОЧИЕ ЦЕЛИ ТЫ ПОСТАВИЛ ПЕРЕД СОБОЙ?

Этот вопрос обычно задают свежим выпускникам.

Пример отличного ответа:

«Я хочу устроиться в такую же топовую компанию, как твоя, и заниматься работой, где я буду иметь дело с компьютерными системами.

Я бы смог использовать и улучшить свои технические, межличностные и управленческие навыки.

Забегаю вперед, скажу, что моя цель – стать лучшим IT-техником в компании, где я работаю».

КАКИЕ ТРИ ТВОИ САМЫЕ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ?

Классический вопрос, который тебе обязательно зададут, не говори, что не ожидал этого!

Ответ, который будет дан, нужно сначала изучить, именно так это и делается:

- Определи, в каких областях ты силен: опыт, знания и навыки.

- Составь список, не менее 3 пунктов для каждой из вышеперечисленных категорий

- Выбери сильную сторону для каждой категории, исходя из описания вакансии. Не стоит говорить, что ты знаешь французскую кухню, если ты претендуешь на должность электрика, хорошо? Но не забудь сказать, что ты говоришь на 4 языках, если претендуешь на должность администратора в Ницце!

В этой речи всегда не забывай приводить примеры, доказательства. Без примеров я не устану писать это на протяжении всей книги, твои слова стоят ноль!

Следующие сильные стороны являются вечнозелеными, но могут быть восприняты как должное; я даю их тебе, но постарайся быть как можно более оригинальным, понял?

- Отличный командный дух

- Будь неутомимым работником

- Привык работать в постоянно меняющейся обстановке

- Отличные навыки межличностного общения

КАКОВЫ ТРИ ТВОИ САМЫЕ БОЛЬШИЕ СЛАБОСТИ?

Этот вопрос, как и предыдущий, тебе обязательно зададут; его можно задать по-разному.

Если ты скажешь, что у тебя нет очков, тебя сочтут высокомерным.

Однако избегай слабостей, о которых все говорят, что они у них есть (я слишком точен, забываю делать перерывы...), или слабостей, которые ты не можешь обратить в очки в свою пользу.

Примеры отличного ответа:

– «Я считаю, что с сегодняшними постоянно меняющимися технологиями шутить почти не над чем. Я хотел бы лучше разбираться в этом вопросе, именно поэтому я изучаю „х“, прохожу курс „у“ и подписываюсь на журнал „z“».

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.