

Виктор Вернадский

# СОБЕСЕДОВАНИЕ БЕЗ СТРАХА

A cartoon illustration of a man with dark hair, wearing a blue suit, white shirt, and red tie. He is smiling and gesturing with his right hand. A speech bubble is positioned to his right, containing text.

Как сказать  
«Вы приняты!»  
самому себе

# Виктор Сергеевич Вернадский

## Собеседование без страха

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=72441805](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=72441805)*

*SelfPub; 2025*

### **Аннотация**

Эта книга – не про зубрёжку заготовленных ответов, а про то, как чувствовать себя уверенно на любом собеседовании. В ней вы найдёте реальные советы, рабочие чек-листы и даже немного юмора, чтобы пройти интервью легко и с удовольствием. После каждой главы вас ожидает шпаргалка или чек-лист, к которым можно будет вернуться непосредственно перед собеседованием. Работодатель ищет не только специалиста, но и человека. После этой книги вы сможете показать и то, и другое.

# Содержание

Предисловие	4
Глава 1. Подготовка к собеседованию и базовые советы	7
Глава 2. Первое впечатление	15
Конец ознакомительного фрагмента.	20

# Виктор Вернадский

## Собеседование без страха

### Предисловие

Собеседование. Для кого-то это слово звучит как вызов на дуэль, для кого-то – как школьный экзамен по математике, где ты снова стоишь у доски и не можешь вспомнить формулу. Кто-то идёт на встречу с уверенностью: “Да что там, поболтаем”, – и неожиданно проваливается. Кто-то, наоборот, готовится неделями, но теряется на первом вопросе: “Ну расскажите о себе”.

Правда в том, что собеседование – это не экзамен и не допрос. Это разговор. Но разговор со своими правилами, подводными камнями и хитростями. Работодатель хочет узнать, кто вы и как вы впишетесь в его команду. А вы хотите понять, стоит ли связываться с этой компанией своё время и силы.

Эта книга – о том, как сделать собеседования не источником стресса, а инструментом для роста. Мы разберём всё: от подготовки до финального “спасибо, мы вам перезвоним” (и что делать, если перезванивают не сразу). Мы посмотрим на ошибки, которые совершают почти все кандидаты, и научимся обходить их стороной. Мы составим чек-

листы, шпаргалки и даже позволим себе немного юмора, потому что без него любое интервью превращается в скучный экзамен, а скучные экзамены мало кто выигрывает.

Важно: это не книга про заученные “правильные ответы”. Работодатели давно их слышали и устают от одинаковых фраз. Это книга про то, как быть собой – подготовленным, уверенным и живым человеком, с которым захотят работать.

Здесь вы найдёте:

#

Как подготовиться к встрече так, чтобы 50% успеха было решено ещё до входа в кабинет.

#

Какие вопросы задать работодателю, чтобы показать интерес и самому понять, стоит ли сюда идти.

#

Как держать невербалику под контролем и не выдавать лишнего.

#

Какие “стоп-сигналы” сразу портят впечатление.

#

И что делать после собеседования – от письма благодарности до сохранения контактов.

Я хочу, чтобы вы воспринимали каждое собеседование не как стресс, а как тренировку. Каждое – это шаг вперёд. Даже если оффера нет, у вас остаётся опыт, уверенность и

понимание, что в следующий раз вы будете ещё сильнее.

И главное: помните, работодатель выбирает не только вас. Вы тоже выбираете работодателя. Интервью – это встреча двух сторон, которые проверяют друг друга. Подходите к этому процессу осознанно, с интересом и с лёгкостью – и тогда фраза “Вы приняты” перестанет казаться чем-то недосягаемым.

Давайте начнём это путешествие вместе. И кто знает, может быть уже после прочтения этой книги именно вам вскоре скажут:

*“Добро пожаловать в команду!”*

# Глава 1. Подготовка к собеседованию и базовые советы

Подготовка к собеседованию – это как репетиция перед премьерой. Можно выйти на сцену, забыть текст и надеяться, что публика простит, но, скорее всего, вас просто быстро заменят другим актёром. Работодатели не ждут идеальной игры, но хотят увидеть уверенность и понимание своей роли.

Первое, с чего стоит начать – изучение компании. Это кажется очевидным, но поверьте: огромное количество кандидатов садятся на интервью, не имея ни малейшего представления о том, чем живёт организация. Для рекрутера это красный сигнал: “Если человеку даже лень прочитать пару страниц на сайте, как он будет относиться к работе?” Поэтому минимум, который нужно сделать: открыть сайт компании, посмотреть раздел “О нас”, ознакомиться с основными продуктами или услугами. Если компания ведёт блог или активно выступает в соцсетях – изучите свежие публикации. Это позволит вам ненавязчиво вставить в разговор актуальный факт, что всегда выглядит убедительно.

Дальше – разбор собственных достижений. Здесь многие попадают в ловушку: “Да у меня ничего особенного нет”. Ошибка! Даже если вы работали продавцом-консультантом и думаете, что там нечем похвастаться, всегда можно выде-

лить результаты: “Мои клиенты часто возвращались именно ко мне” или “Я придумал способ быстрее находить нужный товар”. Работодателю важны не названия ваших должностей, а то, что вы реально умеете делать. Поэтому сядьте и запишите хотя бы пять ситуаций, где вы что-то сделали лучше, чем могли бы, и чему это вас научило.

Полезный приём – подготовить так называемое “карманное резюме”. Это ваш личный мини-список длительностью в полторы–две минуты. Не нужно перечислять всю биографию со школьной скамьи, достаточно выделить ключевые факты: кто вы как специалист, чем занимались последние несколько лет и чего ищете сейчас. Главное – не пересказывать резюме слово в слово, оно у работодателя и так перед глазами. Подумайте о “карманном резюме” как о трейлере к фильму: оно должно вызвать интерес и желание узнать больше.

Ещё один важный момент подготовки – предугадывание вопросов. Да, невозможно знать все, но можно предположить типовые. Вас обязательно попросят рассказать о себе. Точно прозвучит вопрос про сильные и слабые стороны. Часто интересуются, почему вы решили уйти с прошлой работы. Вот здесь нужно быть особенно осторожным: если начать рассказывать, какой у вас был ужасный начальник и ленивая команда, велика вероятность, что собеседник решит – проблема была не в них, а в вас. Лучше говорить нейтрально и конструктивно: “Я понял, что достиг потолка и хочу дви-

гаться дальше”.

При подготовке стоит также продумать вопросы работодателю. Это та часть, где многие проваливаются: “Ну, у меня вроде вопросов нет”. И всё – минус в копилку. Даже если вас всё устраивает, придумайте парочку. Например: “Какие задачи будут стоять передо мной в первые три месяца?” или “Какие качества вы цените в сотрудниках вашей команды?” Это не только показывает ваш интерес, но и помогает понять, действительно ли эта работа вам подходит.

Теперь о типичных ошибках на этапе подготовки. Первая – это полное отсутствие подготовки. Некоторые искренне считают, что смогут “очаровать” работодателя на месте. Иногда это работает, но чаще заканчивается провалом. Вторая ошибка – переусердствовать и зазубрить ответы. Тогда вы звучите как робот: гладко, но скучно и неискренне. Работодатели сразу это чувствуют. Третья ошибка – не учитывать детали: неряшливый внешний вид, телефон, который звонит в самый неподходящий момент, или опоздание на пять минут. Мелочи? Да, но они создают впечатление, что вы несерьёзны.

И наконец, настрой. Подготовка – это не только про знания, но и про психологию. Если вы идёте на собеседование с мыслью “меня точно завалят”, велика вероятность, что так и будет. Попробуйте воспринимать интервью как диалог равных: вы оцениваете компанию так же, как она оценивает вас. Иногда помогает лёгкий юмор – не превращайте встречу в

стендап, но маленькая шутка может снять напряжение и показать вашу естественность.

Подготовка к собеседованию – это ещё и про техническую сторону. Казалось бы, мелочи: зарядить телефон, проверить интернет (если встреча онлайн), заранее построить маршрут до офиса. Но именно такие детали часто играют решающую роль. Представьте: кандидат опаздывает на десять минут, потому что “застрял в пробке”. Для работодателя это звучит как сигнал – человек не умеет планировать. То же самое с онлайн-интервью: плохой звук или бардак на заднем фоне отвлекают сильнее, чем вы думаете. Даже если вы умнейший специалист, первое впечатление уже подпорчено. Поэтому лучше заранее проверить технику, камеру, микрофон, и при необходимости выбрать нейтральный фон – хотя бы пустую стену.

Теперь об эмоциональной подготовке. Для многих собеседование – стресс. Сердце стучит, ладони потеют, голос дрожит. Хорошая новость: это абсолютно нормально. Плохая новость: если не уметь справляться с волнением, оно способно “съесть” ваши сильные стороны. Один из приёмов – репетиция. Попросите друга или коллегу сыграть роль рекрутера и задать вам стандартные вопросы. В процессе вы заметите, что отвечаете сумбурно или перескакиваете с темы на тему. Это не страшно: лучше отработать ошибки дома, чем на реальном интервью.

Есть и другие техники. Например, метод визуализации:

представьте, что собеседование уже прошло, и вы вышли из офиса с чувством удовлетворения. Подумайте, как вы держались, что говорили, какие вопросы задавали. Такая “мысленная репетиция” помогает мозгу привыкнуть к ситуации и снижает уровень тревоги.

Не стоит недооценивать и простые физические способы. За пару минут до интервью можно сделать несколько глубоких вдохов, чтобы снизить напряжение. Некоторые кандидаты используют приём “успех на ладони”: зажмите кулак и вспомните момент из жизни, когда вы чувствовали себя на высоте – выигранное соревнование, успешно сданный экзамен, удачный проект. Этот жест якорит состояние уверенности, и его можно незаметно повторить во время беседы.

Ещё один момент, о котором часто забывают – это подготовка историй. Работодатели любят примеры: “Расскажите о случае, когда вы справились со сложной задачей”. Если начинать придумывать на ходу, можно увязнуть или уйти в долгие воспоминания. Поэтому стоит заранее заготовить несколько мини-историй по схеме “ситуация – действия – результат”. Например: “У нас был проект с жёсткими сроками, команда не успевала. Я предложил разделить задачи на мелкие шаги и распределил их по людям. В итоге уложились вовремя, а клиент остался доволен”. Коротко, чётко, с акцентом на результат.

Подготовка – это инвестиция. Да, она требует времени и усилий, но потом они возвращаются в виде уверенности.

И чем больше собеседований вы проходите, тем проще становится. В какой-то момент вы перестанете воспринимать встречу как экзамен, а начнёте видеть в ней то, чем она является на самом деле – диалогом, где обе стороны ищут друг друга.

## **Чек-лист подготовки к собеседованию**

### **1. Информация о компании**



Изучил сайт компании и раздел “О нас”



Ознакомился с основными продуктами или услугами



Нашёл свежие новости или публикации (можно упомянуть на встрече)



Понимаю, чем ценна компания для клиентов и сотрудников

### **2. Собственное позиционирование**



Составил “карманное резюме” (рассказ на 1–2 минуты)



Записал 3–5 ключевых достижений, связанных с вакансией



Подготовил короткие истории по схеме “ситуация – дей-

ствия – результат”



Чётко понимаю, почему хочу работать именно в этой компании

### **3. Вопросы работодателю**



Подготовил 2–3 продуманных вопроса (про задачи, команду, перспективы)



Исключил “опасные” вопросы на первом этапе (зарплата, отпуск, бонусы)

### **4. Техническая сторона**



Заранее уточнил время и формат собеседования



Если офлайн – проложил маршрут и заложил запас времени



Если онлайн – проверил камеру, звук и фон

Зарядил телефон и отключил уведомления

### **5. Внешний вид и невербалика**



Подобрал одежду в стиле компании (чуть формальнее, чем в реальности)



Проследил за чистотой и аккуратностью внешнего вида

●  
Напомнил себе про уверенную осанку, зрительный контакт и спокойные жесты

## 6. **Психологический настрой**

●  
Сделал лёгкую репетицию (с другом или перед зеркалом)

●  
Использовал техники для снижения тревоги (глубокое дыхание, визуализация)

●  
Приготовил “якорь уверенности” (жест или мысль, возвращающая спокойствие)

●  
Вспомнил: собеседование – это диалог, а не экзамен

## Глава 2. Первое впечатление

Есть расхожая фраза: “У вас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление”. На собеседовании это особенно правда. Чаще всего рекрутер или будущий руководитель принимает решение о симпатии или антипатии в первые минуты. Конечно, это решение потом может измениться, но зачем рисковать? Проще с самого начала настроить ситуацию в свою пользу.

Первое впечатление складывается из нескольких элементов: внешний вид, язык тела, речь и умение начать разговор. Давайте разберём их по порядку.

### **Внешний вид.**

Одежда – это сигнал. Даже если работодатель уверяет, что у них “свободный стиль”, это не значит, что можно прийти в растянутой футболке с котиком. Правило простое: лучше выглядеть на полшага формальнее, чем на полшага проще. Для мужчины это может быть рубашка и брюки, для женщины – лаконичное платье или блузка. Костюм тройка с галстуком-бабочкой – перебор, но аккуратность и чистота обязательны. И да, обувь тоже имеет значение. Бывали случаи, когда кандидат выглядел идеально, пока не снял куртку: под ней – футболка с надписью “Born to sleep”. Шутка шуткой, но такие мелочи действительно сбивают настрой у работодателя.

## **Язык тела.**

Секрет в том, что наше тело начинает говорить ещё до того, как мы открыли рот. Если кандидат входит в кабинет, сутулясь и избегая взгляда, это воспринимается как неуверенность. Если же он заходит с лёгкой улыбкой, смотрит прямо и держится открыто – сразу создаётся ощущение уверенности. Важно помнить о простых вещах:

- сидеть прямо, не зажимаясь и не разваливаясь;
- не скрещивать руки на груди (это воспринимается как закрытая позиция);
- поддерживать зрительный контакт, но не превращать его в игру “кто кого пересмотрит”;
- использовать спокойные, естественные жесты.

Кстати, с жестами есть интересный нюанс. Иногда кандидат от волнения начинает активно махать руками, словно дирижирует оркестром. В этот момент рекрутер невольно отвлекается и перестаёт слушать слова. Так что лучше меньше, но увереннее.

## **Речь.**

Первое впечатление создаёт не только содержание слов, но и то, как они звучат. Темп речи должен быть умеренным: слишком быстро – создаётся ощущение паники, слишком медленно – что вы не знаете, что сказать. Избегайте слов-паразитов: “ну”, “как бы”, “типа”. Они делают речь менее убедительной. Маленький лайфхак: перед собеседованием попробуйте прочитать вслух короткий текст, например но-

вость. Это помогает настроить голос и снизить количество ненужных вставок.

### **Начало разговора.**

Самый неловкий момент для многих – первые фразы. Кто-то заходит и молчит, кто-то бурчит “здрасьте”, а кто-то пытается сразу вывалить поток слов. Оптимальный вариант: лёгкая улыбка, уверенное приветствие (“Добрый день, рад встрече”) и благодарность за приглашение. Эти простые шаги задают тон всему интервью.

Есть ещё один приём, который помогает расположить к себе собеседника: “зеркалить” его манеру. Если рекрутер энергичен, можно чуть ускорить темп речи; если он спокоен и размерен – лучше говорить мягче. Главное, не переигрывать, чтобы это не выглядело пародией.

### **Ошибки первого впечатления.**

– Опоздание. Даже на пять минут. Для работодателя это знак, что человек ненадёжный. Если уж что-то произошло (пробка, авария), обязательно предупредите заранее.

– Излишняя фамильярность. Фразы типа “Привет! Как жизнь?” уместны с друзьями, но не на первом интервью.

– Чрезмерная зажатость. Иногда кандидат садится так, будто ждет приговора. Это вызывает жалость, но не желание сотрудничать.

– Перебор с запахом. Парфюм должен быть лёгким. Никому не хочется слушать ответы сквозь облако резкого аромата.

Важно помнить: первое впечатление не решает всё, но оно открывает или закрывает дверь к дальнейшему разговору. Если в первые минуты вы вызываете симпатию, работодателю будет проще увидеть ваши сильные стороны. Если же сразу возникнет отторжение, придётся приложить вдвое больше усилий, чтобы переломить ситуацию.

### **Завершение интервью – последняя точка первого впечатления.**

Многие кандидаты думают, что всё решает только начало и середина беседы. Но финальные минуты могут либо поставить красивый акцент, либо обнулить всё, что было до этого.

Что делать в конце?

Во-первых, дождаться, пока интервьюер даст сигнал к завершению: “Спасибо, у нас вопросов больше нет” или “Если у вас нет вопросов, мы свяжемся с вами позже”. В этот момент важно не вскочить, будто вы только и ждали освобождения. Спокойно соберите свои вещи, улыбнитесь и поблагодарите собеседника за время. Фраза вроде “Спасибо за встречу, было интересно узнать больше о вашей компании” звучит гораздо лучше, чем сухое “До свидания”.

### **Задайте вопрос “на выходе”.**

Можно уточнить: “Какие будут следующие шаги по процессу?” или “Когда я могу ожидать обратную связь?” Эти вопросы уместны почти всегда и показывают, что вы серьёзно настроены и хотите понимать процесс.

## **Не спорьте и не оправдывайтесь.**

Иногда интервьюер под конец говорит что-то вроде: “Мы ищем кандидата с большим опытом” или “У нас очень напряжённый график, справитесь ли вы?”. Некоторые воспринимают это как отказ и начинают активно оправдываться или спорить: “Да у меня достаточно опыта! А график для меня вообще не проблема!”. Лучше реагировать спокойно: “Я понимаю, спасибо за честность. Могу рассказать, как справлялся с подобными задачами раньше”. Такой ответ выглядит гораздо увереннее и оставляет дверь открытой.

# 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.