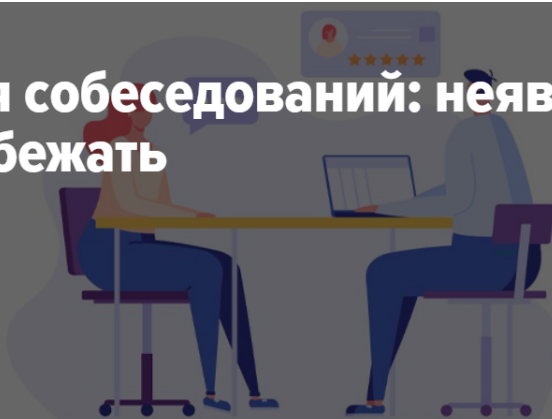


Психология собеседований: неявные ошибки и как их избежать



Вы ищете работу, и вот потенциальный работодатель приглашает вас на собеседование. Практически все знают, что для успешного прохождения интервью важны профессиональные навыки, пунктуальность, соответствующий статусу внешний вид, осведомлённость о компании. Но есть ещё и невербальные факторы, которые соискатели нередко упускают из внимания. А между тем впечатление, которое вы произвели своей манерой держаться и интонациями, может иметь решающее значение.

🕒 7 минут полезного чтения

При подготовке к интервью обратите внимание, что ваши поза и интонации могут поддерживать то, что вы говорите, или противоречить словам. Во втором случае именно такие неявные моменты становятся причиной отказа по итогам интервью.

Поза

Поза транслирует ваше состояние. Вы ещё не успели ничего сказать, а ваш собеседник делает первые выводы о том, уверенно ли вы себя чувствуете.

Чтобы поза воспринималась подсознательно как индикатор уверенности, она должна быть:

- ✓ комфортная;
- ✓ корректная;
- ✓ умеренно расслабленная.

Как не надо:

✗ Зажатая, напряжённая поза. Плотно сдвинутые вместе колени, максимально прямая спина, сжатые в кулак пальцы будут сигналом о неуверенности, чрезмерном волнении.

✗ Слишком расслабленная поза тоже не соответствует ситуации, собеседник воспримет это как нарушение деловой этики.

✗ Неудобная вам поза. Не создавайте себе дополнительный дискомфорт на и без того стрессовом мероприятии.

Интонация

Важно правильное акцентирование — выделяйте ключевое паузами, а не громкостью или высоким тембром.

Умеренная позитивная эмоциональная окраска может быть уместна. Но и тут важно помнить, что чувства и эмоции нужно передать интонацией, а не громкостью, которая может причинять дискомфорт вашему собеседнику. Если вы склонны говорить громче, когда волнуетесь, обратите на это особое внимание — контролируйте громкость вашего голоса.

Как не надо:

✗ Высокий тембр — признак нервозности.

✗ Быстрая речь — признак волнения и сложна для восприятия.

✗ Слишком медленная речь действует усыпляюще. Внимание вашего собеседника будет сосредоточено на ваших словах 6–8 минут, постарайтесь важную информацию уложить в это время.

✗ Эмоции оправдания, вины, агрессии, раздражения, пренебрежения. Старайтесь звучать максимально ровно, это признак профессионализма.

Одна и та же фраза, сказанная с разной интонацией, может восприниматься очень по-разному. Потренируйте интонирование, произнося текст с разными эмоциями, и даже пропойте его — это поможет почувствовать разницу и научиться управлять голосом.

Управляем невербальными сигналами

При помощи невербальных сигналов мы можем подчеркнуть качества, которые свидетельствуют о наших достоинствах:

- ✓ уверенность;
- ✓ открытость;
- ✓ мотивированность;
- ✓ позитивность.

Уверенность

Есть факторы, которые подсознательно воспринимаются нами как признаки уверенного поведения. Поэтому очень важно отслеживать эти моменты у себя. Мы уже обратили внимание на умеренно расслабленную позу. Чтобы она была именно такой, убедитесь, что вам удобно и у ног есть опора. Постарайтесь не делать резких или избыточных движений. Говорите спокойным ровным тоном, без негативных эмоций. Также нам приятно, когда собеседник улыбается.

Помните, что манера держаться лишь поддерживает то, что мы говорим. Во время разговора будьте максимально точны в своих ответах, неконкретные высказывания могут восприниматься как уход от ответа. Задавайте собеседующему менеджеру встречные вопросы.

Как не надо:

- ✗ Высокий тембр голоса или извиняющийся тон свидетельствуют о том, что вы нервничаете. Средний и спокойный темп речи воспринимается как уверенность.
- ✗ Бегающий взгляд. Смотрите на собеседника спокойно и не слишком пристально.
- ✗ Сбивчивый или чересчур многословный рассказ испортит впечатление. Обязательно порепетируйте перед собеседованием.

Открытость

Закрытым людям нередко сложнее получить предложение о работе, чем открытым. Если вы демонстрируете расположенность к общению и доброжелательность, вероятность обрести желанный оффер увеличивается.

Как показать открытость?

- ✓ взгляд, направленный на собеседника;
- ✓ наличие сдержанных жестов;
- ✓ улыбка;
- ✓ умеренная эмоциональность.

Старайтесь давать развёрнутые подробные ответы на вопросы менеджера, но удерживайте общение в рамках делового формата.

Как не надо:

- ✗ чрезмерная эмоциональность;
- ✗ громкий голос.

И помните, что открытость не равна болтливости. Поэтому не сообщайте чересчур личных подробностей. Не стоит упоминать о своих религиозных, политических взглядах, активистских убеждениях, если это никак не связано с предлагаемой должностью и сферой деятельности компании.

Внимательно слушайте собеседника, вы можете подстроиться под него, поддержав манеру общения. А если у вас возникают сомнения, стоит ли говорить о чём-либо, лучше не озвучивайте это. Не нужно «по секрету» сообщать негатив о предыдущем работодателе, рассказывать о конфликтах или раскрывать конфиденциальные данные.

Мотивированность

На собеседовании работодатель старается оценить, насколько вы заинтересованы в вакансии. В этом тоже помогает отслеживание невербальных сигналов. Зная, на что именно будет обращать внимание ваш собеседник, вы можете не только рассказать о своей заинтересованности, но и продемонстрировать её. Если же невербальные признаки будут говорить о другом, вашим словам о заинтересованности просто не поверят.

Перед встречей имеет смысл найти свою мотивацию именно на эту компанию, чтобы самопрезентация звучала уверенно.

Во время разговора развернитесь в сторону собеседника. Небольшой наклон головы в сторону плеча служит знаком, что вы внимательно слушаете его. Поддерживайте зрительный контакт.

Поддержать впечатление поможет наличие у вас вопросов, интонирование с умеренным энтузиазмом.

Как не надо:

- ✗ отсутствие зрительного контакта;
- ✗ слишком медленная речь;
- ✗ немногословность;
- ✗ безэмоциональные фразы;
- ✗ напряжённая поза.

Позитивность

Ещё одно качество, которое многие соискатели хотели бы продемонстрировать, — это позитивность, способность акцентироваться на хорошем. Чтобы ваши слова были убедительны, говорите доброжелательно и с улыбкой. Интонирование поможет сделать акценты на плюсах в вашей самопрезентации или рассказе о рабочих ситуациях. Но не забывайте об умеренности и конструктивности. Позитивность не должна быть чрезмерной.

Как не надо:

- ✗ сильная эмоциональность;
- ✗ громкость голоса.

А также не стоит пытаться обращать заведомо негативные ситуации в позитивные. Всегда оценивайте, насколько уместен и корректен пример, который вы приводите.

Волнение как причина ошибок

Наиболее частая причина неявных ошибок — это волнение. Хорошая новость в том, что его можно и нужно снимать!

Если вы боитесь отказа

Если чувствуете себя неуверенно, задайте себе вопрос: «Что самое плохое может произойти?» Чаще всего ответ выглядит следующим образом: «Я растеряюсь, не отвечу на вопросы, скажу глупость и получу отказ». А значит, ситуация не изменится по сравнению с тем, что есть у вас сейчас: вы ничего не потеряете даже в случае отказа. Кроме того, у вас зачастую может появиться другой шанс попасть в компанию, просто по прошествии какого-то времени или другим путём. Это снижает значимость и критичность отказа.

Синдром самозванца

Волнение часто связано с [синдромом самозванца](#). Если замечаете за собой мысли «Я ничего не умею», «Все мои результаты слишком мелкие», «Я не справлюсь с новой ответственностью», то вам понадобятся приёмы самоубеждения.

Задайте себе вопрос: «Было ли такое, что я отказался от задачи, потому что не знал, как её сделать?» Вспомните, как вы соглашались взяться за сложную или новую задачу и разбирались в ней. Подготовьте материальное подтверждение ваших результатов: составьте список или портфолио проектов — и перечитывайте его.

Собеседование не экзамен

Иногда соискатели волнуются перед [собеседованием](#), потому что чувствуют себя словно на экзамене. Тут важно напомнить себе, что работодатель и вы находитесь на одном уровне. Это не экзамен, где ваша задача — правильно ответить на вопросы профессора, это партнёрские переговоры, где обеими сторонами принимается решение о сотрудничестве.

- ❖ Вы тоже задаете вопросы.
- ❖ Вы можете отказаться от сотрудничества на любом этапе.
- ❖ Вы можете выдвигать условия.

Чтобы держаться в позиции «мы партнёры», можно воспользоваться «эмоциональным якорем». Это инструмент из психологии, стимулирующий определенную реакцию:

1. Вспомните и прочувствуйте ситуацию, где испытывали нужное ощущение максимально ярко.
2. На пике установите «якорь» с помощью выбранного нерутинного действия, например прикоснувшись к уху или локтю и т. п.
3. Выходите из состояния — можно посмотреть в окно или сосчитать от 10 до 0.
4. Ещё раз воспроизведите «якорь»: если появляется желаемое состояние — значит, он работает.

5. Теперь можете им пользоваться в течение 2–3 дней, а затем «создать» новый.

Проявляйте инициативу

Чувство контроля над ситуацией появляется у вас, когда вы проявляете инициативу. Подумайте заранее, в каких моментах вы готовы взять её на себя, а не просто плыть по волнам вопросов работодателя. Это поможет вам быть и выглядеть увереннее.

- ❖ Попросите до начала встречи чай, кофе или воду. Иногда нужно смочить пересохшее горло, а иногда — получить минутку для обдумывания.
- ❖ Задавайте вопросы — выражайте свою заинтересованность.
- ❖ Предложите работодателю в начале встречи озвучить фактические задачи вакансии — это позволит перевести дух и сориентироваться.

Подготовка снижает волнение

Уделите время подготовке, это создаёт базу для уверенности!

- ❖ Продумайте конкретные примеры результатов и сформируйте портфолио реализованных проектов. Составьте текст самопрезентации, подготовьте ответы на часто задаваемые вопросы.

- ❖ Вспомните примеры неудач и подумайте, какие выводы вы сделали из них.
- ❖ Подготовьте список вопросов работодателю.

Пока вы готовитесь, предстоящее собеседование перестает быть чем-то неизвестным. Потренируйтесь, повторите свои действия несколько раз. Если вы заранее хорошо будете представлять, о чём собираетесь говорить, то на интервью сможете уделить больше внимания невербальным сигналам и лучше контролировать их.

- ❖ Поработайте над интонацией для сложных моментов, таких как причины перехода или рассказ про неудачу, подберите оптимальный спокойный тон.
- ❖ Запишите свой рассказ на диктофон: со стороны всегда лучше слышны недочёты, паузы, слова-паразиты. А ещё лучше — на видео. Тогда и свои позы и жесты вы увидите со стороны.