

Внешний вид и манеры поведения

Внешний вид человека - это не только одежда, обувь или причёска. Человек может быть одет достаточно скромно, но держаться с достоинством и уверенно. И не будет иметь жалкого вида. Поэтому нужно одеваться и выглядеть уместно. Универсальной одеждой является деловой костюм. Не должно быть экстравагантностей в цвете, в запахе (резкие духи), в косметике.

Деловой костюм против босоножек

Путь к сердцу значительного количества работодателей по-прежнему лежит через деловой костюм. Официальный стиль: костюм нейркого цвета (пиджак и брюки классического кроя) плюс строгая сорочка. Для женщин допустима юбка длиной до середины колена и сорочка с рукавом «три четверти». Обувь должна быть неброской, для женщин — обязательно закрытой, на небольшом каблуке. Щеголять ярким педикюром не нужно: босоножки — табу для тех, кто хочет выглядеть в глазах работодателя серьёзным специалистом.

Много о соискателе могут поведать и аксессуары — сумка, часы, ручка. Особенную осторожность при их выборе стоит проявить претендентам на руководящие должности: им важно найти золотую середину между презентабельностью и чрезмерной роскошью.

При этом работодатели единодушны: отсутствие аксессуаров гораздо лучше, чем их переизбыток. Пирсинг на лице и яркие бусы в несколько рядов едва ли помогут в карьере.

Классика жанра

Соискатель может обойтись и без делового костюма, но его облик должен быть максимально сдержанным. «В первую очередь нужно одеваться с осознанием того, что вы идёте искать работу, а не развлечения. Одежда не должна отвлекать коллег от работы и не должна вызывать желания обсуждать вас»; «Никаких прозрачных блузок, рюш и блестящих ремней, всё должно быть максимально строго и со вкусом», — считают рекрутеры. Деловой мужской костюм в определённых ситуациях могут заменить хорошо отглаженные тёмные брюки и свежая рубашка плюс нейркий джемпер. Для женщин хорошим вариантом будет сдержанное платье приталенного силуэта.

Аккуратность превыше всего

Главное во внешнем виде соискателя — аккуратность и опрятность:

- ✓ Больше всего отталкивает неряшливый вид;

- ✓ Лучше недорогой, но аккуратный костюм, чем дорогой и неопрятный;
- ✓ Исключены рваные джинсы, глубокое декольте, облупленный лак на ногтях.

Правила банальны, но всегда актуальны: одежда и обувь должны быть чистыми. На всякий случай захватите с собой щётку для одежды и губку для обуви, чтобы иметь возможность привести себя в порядок перед интервью.

Не переборщите с запахом: какими бы модными ни были духи, их аромат может не понравиться вашему собеседнику.

Главное — соответствие

Одеваться «в соответствии с должностью, на которую претендует кандидат», заранее поинтересоваться требованиями компании-работодателя к внешнему виду сотрудников. Действительно, в некоторых случаях деловой костюм с галстуком может оказаться неуместным — например, если вы дизайнер и пришли на интервью в рекламное агентство. Журналисты, пиарщики и фотографы могут позволить себе более свободную одежду. Ваш внешний вид на собеседовании должен вызывать у окружающих впечатление, что вы являетесь их единомышленником и разделяете их вкусы. Не стоит выглядеть белой вороной — одевайтесь соответственно обстановке, то есть так, как одеваются другие сотрудники офиса.

Приход на интервью(собеседование).

Лучше прийти несколько раньше, но не торопиться досрочно попасть к интервьюеру. Лучше побыть в офисе, присмотревшись к тому, как он выглядит и что в нем делается, если есть такая возможность (а она часто есть). Это хороший способ лучше узнать фирму, с которой вы имеет дело.

Если вы входите в служебное помещение, не следует стучать в дверь. Довольно типичная ошибка, являющаяся переносом нормы бытового этикета на ситуацию делового общения. Просто откройте нужную дверь, осмотритесь, и выберите, к кому обратиться. А тот, кто стучится в дверь, невольно демонстрирует свою неуверенность, хотя это обычно является следствием незнания правил делового этикета.

Как правильно сесть.

Не садитесь, пока интервьюер не предложит вам сесть. Иногда, когда вам предлагают сесть, у вас есть возможность выбора места, а иногда единственный предлагаемый вам стул стоит не лучшим образом. Например, так, что вы оказываетесь к интервьюеру боком. Не нужно стесняться повернуть или переставить стул, создавая удобное пространство общения.

Тот, кто ведет себя так, уже закладывает в голову интервьюера мысль о том, что тот имеет дело с кандидатом, достаточно уверенным в себе, инициативным, с организаторской жилкой. А тот, кто пассивно удовлетворяется неудобным местом, уже начинает производить жалкое впечатление.

Поза.

Своей позой мы тоже формируем впечатление о себе. Иногда кандидат, пришедший с портфелем, папкой или сумочкой, держит это у себя на коленях. Лучше найти место и отложить свою сумку, освободив руки.

Свободные руки могут пригодиться, когда вы начнете рассказывать и убеждать. Поза должна быть достаточно открытой. Плохо, если руки все время соединены "в замок". Лучше, если они лежат на коленях или на столе (хотя бы одна рука). Старайтесь быть повернутым к интервьюеру, чтобы у него не возникло ощущение вашей отстраненности. Ноги лучше ставить прямо и уверенно, не скрещивая под стулом. Поза "нога на ногу" некоторым интервьюерам не нравится, будьте осторожны. В какой-то мере можно "зеркалить" позу интервьюера. Если он положил ногу на ногу, то и вам, скорее всего, можно это сделать, если для вас привычна эта поза.

Зрительный контакт.

Некоторые придерживаются ошибочного мнения, что смотреть в глаза собеседнику неприлично. А некоторые просто не задумываются об этом. И во время собеседования слишком часто смотрят в потолок или в сторону, а не на интервьюера. Это одна из распространенных ошибок.

Информация передается от человека к человеку не только словами, но интонацией, позой, жестами, мимикой. Когда вы внимательно смотрите на говорящего интервьюера, вы включаете все каналы восприятия информации. Вы лучше поймете его. И произведете впечатление заинтересованного человека, уверенного в своих силах. А отведенный в сторону взгляд это не только потеря информации, но и элемент жалкого внешнего вида. Также очень важно смотреть на интервьюера, когда вы говорите. Ваша речь становится более убедительной. Наблюдая за выражением лица, позой и движениями слушающего вас человека, вы легче можете понять, как он воспринимает ваши слова. И при необходимости скорректировать свой ответ или рассказ.

Жестикуляция.

Трудно убедительно говорить, если ваши руки связаны. Но многие сами себя связывают, соединив, например, руки "в замок" или прилепив их к коленям. Умеренная и правильная жестикуляция делает вашу речь более убедительной. Интересно, что жестикуляция тесно связана со зрительным контактом. Тот, кто не смотрит на собеседника, обычно не делает никаких полезных жестов. Но чаще позволяет себе "сорные" движения. Например, крутит в руках авторучку или теребит что-нибудь. "Сорные" жесты обычно, причем часто неосознанно, воспринимаются как признаки волнения и

неуверенности

кандидата.

Не перебивайте интервьюера независимо оттого, что вы уже поняли вопрос и готовы дать ответ. Не торопитесь.

Если вы не поняли вопрос, то переспросите интервьюера, правильно ли вы его поняли. Это поможет вам уточнить вопрос и увеличить время на обдумывание ответа.

Отвечайте просто и исчерпывающе. Отвечая на вопрос, давайте только ту информацию, которая к нему относится. Чем проще изложенное, тем лучше. Не отклоняйтесь от сути вопроса. Не затягивайте. Говорите четко и ясно.

Сосредоточьтесь на чем-то одном, не старайтесь охватить все за один раз. Не говорите больше, чем нужно. Но если вы замолчали и смотрите в сторону или в пол, у собеседника может возникнуть мысль, что вам нечего больше сказать. Так что правильная пауза должна сопровождаться правильной позой, правильным взглядом и правильным выражением лица. Часто при этом может быть получена информация, позволяющая точнее построить дальнейший ответ или рассказ. Будьте терпеливы.

Следите за голосом. Необходимо говорить в естественном темпе, не слишком тихо (может сложиться впечатление неуверенности в себе), но и не слишком громко (это вызывает, как минимум, раздражение).

Мимика.

Типичный американский призыв "Smile!", улыбайтесь. Работодатель скорее пригласит на работу благополучного победителя. Если вы улыбаетесь, то у вас больше шансов показаться именно таким человеком. А если вы говорите все время со скучным или напряженным выражением лица, то у вас меньше шансов произвести позитивное впечатление. Но, разумеется, все хорошо в меру. Не следует улыбаться непрерывно, это тоже плохо. Если же улыбка приходит на ваше лицо достаточно частым гостем, в том числе в паузах, которые вы делаете после ваших ответов, это обычно воспринимается хорошо. Тот, кто не только говорит правильные вещи, но и говорит эти вещи правильно, при прочих равных скорее произведет на работодателя хорошее впечатление и получит предложение работы.

Значение предварительной подготовки

Никогда нельзя заранее знать, какие вопросы, в каком порядке и как вам зададут на собеседовании. В этом смысле ваши действия и ответы будут экспромтами. Но не зря говорят, что хороший экспромт должен быть хорошо подготовлен.

На самом деле, большинство вопросов, которые вам зададут, можно предвидеть. Те, кто побывал на ряде собеседований в разных местах, знают, как много встречается стандартных вопросов. Если на 80 % вопросов у вас будут хорошие домашние заготовки, то останется больше сил и душевной энергии для действительных экспромтов.

Подготовка к собеседованию - это не только предварительная отработка ответов на ожидаемые вопросы. Есть еще ряд важных моментов, на которые

необходимо обратить внимание, чтобы начать собеседование в выгодной позиции и не оказаться застигнутым врасплох.