

Вопросы, задаваемые на собеседовании

Почему вы выбрали эту работу, нашу компанию?

Обычно, задавая этот вопрос, от вас ждут подтверждения того, что вы в курсе дел компании, хотя бы в самом общем виде. Не лишним будет упомянуть в вашем ответе отличительные черты фирмы или ее продукции, если вы их знаете, и если они не выставляют данную фирму в непривлекательном свете. Отсутствие знаний может интерпретироваться как недостаточная дисциплинированность и заинтересованность кандидата. Приведите серьезные доводы желанию применить свою квалификацию и свой опыт там, где они могут дать наибольшую отдачу, возможности роста, привлекательности работы в сильной команде.

Имеете ли вы сейчас другие предложения работы? Проходили ли вы уже собеседование в других компаниях?

Если имеете, то прямо скажите об этом. То, что кто-то еще готов вас нанять, только повысит ваши шансы. Но не торопитесь говорить, где именно вы проходите интервью. Разумеется, следует добавить, что работа в данной компании интересует вас больше, так как в противном случае можно было бы не приходить на собеседование.

Каковы ваши сильные стороны?

Вспомните о своих главных успехах и достижениях на предыдущих работах или просто в жизни. Теперь задайте себе вопрос, за счет какого качества вы этих успехов добились? Серьезный анализ даст возможность определить ваши сильные стороны. В качестве иллюстрации всегда лучше привести конкретные ситуации, в которых проявление данных качеств привело вас к успеху. Ведь вы не можете быть уверены, что ваше содержание понятий "энергичности" или "напористости" будет совпадать со смыслом, который в них вкладывает менеджер. Но если вы расскажете, что в процессе составления годового отчета вы семь раз перепроверили первичные данные, прежде чем нашли закраившуюся неточность и все это в течение 24 часов непрерывной работы, то двойственность в толковании понятий будет значительно затруднена.

Каковы ваши слабые стороны?

Чтобы ответить честно на этот вопрос и все-таки получить данную работу, сначала подумайте, о чем вы иногда сожалеете, считая, что отсутствие или меньшая выраженность этого качества привела бы вас к большему успеху или более благоприятному развитию событий. Для проверки вспомните несколько ситуаций неуспеха, которые возникли из-за проявления этого качества. Таким образом, слабая черта должна быть

найдена. Но у человека нет однозначно "невыгодных" ему качеств - если что-то приносит только неуспех, оно не закрепляется в поведении. Вспомните, когда наличие данного вашего качества было вам полезно, и вы получите обратную сторону вашей "слабой стороны" - ее "полезную" ипостась. Последний шаг внутреннего анализа - продумайте, что вы делаете для смягчения негативного влияния вашей "слабой черты". Повторите свой поиск и всю процедуру анализа три раза, чтобы быть готовым продолжить перечень слабых черт, если менеджер попросит вас это сделать. Теперь Вы готовы к серьезному разговору о ваших слабых сторонах, потому что вы знаете не только, чем они вредны, но и когда они были полезны, а также как уменьшать или компенсировать их негативное влияние.

Почему вы хотите получить эту работу? Почему нам стоит вас нанимать?

Это наилучший вопрос, чтобы продать себя. Постарайтесь четко понять, а затем кратко изложить менеджеру, в чем именно ваша "изюминка", чем вы лучше большинства гипотетических претендентов на данную вакансию, какую бы проблему в данной области вы могли бы решить наилучшим образом в кратчайшие сроки.

Опишите мне трудную проблему, с которой вам приходилось сталкиваться?

Прекрасная возможность продемонстрировать свое умение решать проблемные ситуации, учиться на ошибках, анализировать возможности стратегий поведения. Очень часто ошибка кандидатов заключается в том, что они описывают сложную ситуацию, а затем говорят - я с ней справился. На самом деле, зона проблематики интересует менеджера постольку поскольку. Его внимание сконцентрировано на алгоритме решения сложных проблем, умении кандидата сосредоточиться, работать под давлением времени или обстоятельств, умении решать задачу поэтапно, не впадать в аффективное слабоумие, прислушиваться к мнению и подсказкам окружающих, гибкости в принятии и отвержении способов поведения.

Что вы считаете своими важнейшими достижениями?

Даже если это не указано в вопросе, говорить следует о профессиональных достижениях. Некоторых смущает необходимость хвалить себя. На этот вопрос нередко приходится слышать такой ответ: "Как-то неудобно самому хвалить себя. Лучше вы спрашивайте о конкретных вещах, а я буду отвечать". Но ведь вас уже спросили. Не смущайтесь, это вполне обычная для собеседования ситуация. Будьте готовы рассказать о достигнутых результатах. Приведите конкретные факты и, если возможно,

цифры. Не стоит петь одну бесконечную оду - нужно назвать три-четыре пункта. Важно правильно выбрать тон, стараться выглядеть объективно.

Были ли у вас промахи или неудачи в работе?

Лучше ответить коротко: "Да, были" и спокойно держать паузу. Скорее всего, интервьюер попросит привести примеры. Их лучше заранее подготовить. Не стоит в качестве примеров приводить самые большие промахи. Главное здесь - показать, как вы сами исправили ситуацию и избавили компанию от неприятностей (или минимизировали их).

Как вы представляете свое положение через 5 (10) лет и как собираетесь его добиться?

Человек, нацеленный на личный успех, с готовностью расскажет о своем планируемом профессиональном росте, а возможно, и о жизненных целях, что произведет благоприятное впечатление на работодателя. Можно ответить так: Я вижу себя сотрудником Вашей компании, только на более высокой должности. С одной стороны, это будет характеризовать вас как надежного человека, преданного интересам фирмы. С другой, подчеркнет вашу амбициозность и стремление к карьерному росту именно внутри этой компании.

К кому можно обратиться за отзывом о вашей работе?

Желательно предоставить телефоны или адреса бывших сослуживцев и руководителей. Нежелание давать подобную информацию сразу обнаружит отсутствие положительных рекомендаций или неопытность соискателя.

Чем вас привлекает работа у нас (в данной должности)?

Плохо, если отвечаете расхожими фразами: Меня привлекают перспективы роста, интересная работа. Солидная фирма позитивно оценивает серьезные и конкретные доводы: желание применить квалификацию и опыт работы там, где они могут дать наибольшую отдачу и будут по достоинству оценены, привлекательность работы в сильной команде профессионалов.

Какие у вас есть вопросы?

Лучше не отвечать: "Спасибо мне все ясно". Хорошие вопросы - это вопросы о задачах, которые нужно решить, о том, как сейчас ведется дело, какие, например, есть технические информационные и прочие ресурсы для успешного выполнения работы. Вопросы продолжительности рабочего дня, оплаты, льгот и т.п. нужно стараться не обсуждать до тех пор, пока вам в явной или неявной форме не сделают предложения.

На какую зарплату вы рассчитываете?

Такой вопрос может быть задан на любой стадии собеседования. Фактически это уже начало возможного торга по условиям найма. Но вам невыгодно вести торг до того, как вы сумеете серьезно заинтересовать работодателя собой и в явной или косвенной форме получить предложения работы. Если вопрос задается на начальной стадии собеседования, постарайтесь уйти от прямого ответа. Например, так: "Вопрос оплаты, безусловно, важен, но прежде мне бы хотелось уточнить ряд деталей по конкретным задачам, содержанию и объему работы". Практика показывает, что интервьюер часто и не настаивает на конкретном ответе и переходит к другим вопросам. С одной стороны, подчеркивая свой интерес к потенциальной работе и нацеленность на конкретные результаты и, с другой, уходя от конкретного ответа об ожидаемой оплате, вы объективно укрепляете свой имидж "человека дела".

Почему вы уволились с прошлого места работы? Или как объяснить причины поиска работы.

Главное - это не показать себя бедствующим человеком. Если у вас сейчас есть работа, обязательно скажите о ней что-нибудь хорошее. И после этого назовите какой-то момент (или отдельные моменты), который вас не устраивает.