

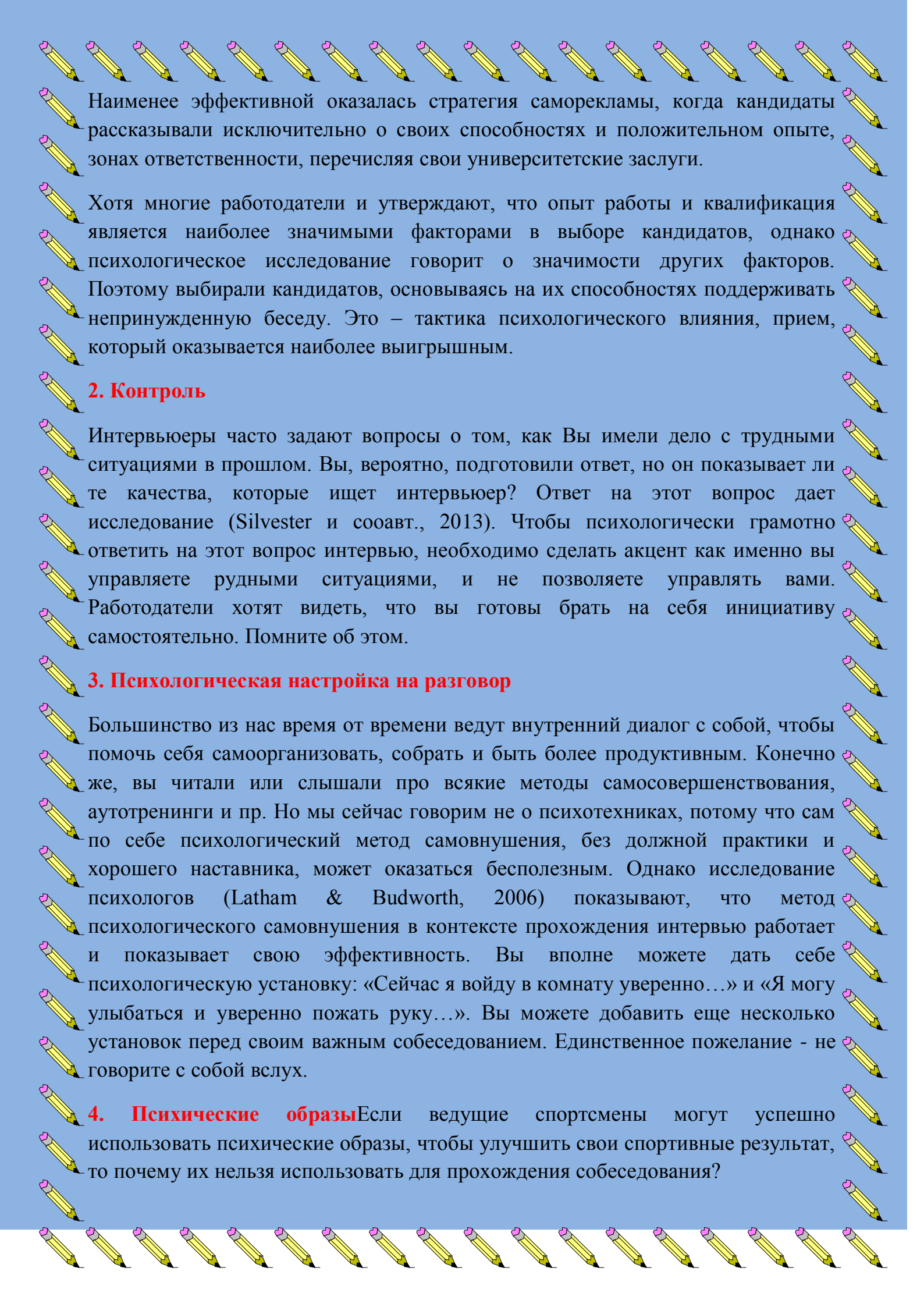


ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА К СОБЕСЕДОВАНИЮ

В условиях конкурентного рынка труда, чтобы выделиться из других в интервью, необходимо приложить массу усилий. Обычно в таких случаях дают советы: изучите работодателя заранее, одевайтесь профессионально и соблюдайте дресс-код, приезжайте заранее и прочее. Теперь давайте поговорим, как вы можете произвести впечатление на интервьюера? При найме на работу часто оцениваются не просто навыки и опыт, это комплексная оценка поведенческих характеристик.

Здесь в игру вступают тонкие психологические факторы. Вот 10 приемов, которые должны помочь вам пройти собеседование и убедить, что вы тот единственный (ая), которых стоит взять на работу.

1. Ученые провели исследование среди 116 студентов-выпускников колледжа, пытающихся получить свою первую работу. Студенты, которые приложили **максимум усилий на интервью**, были самыми обворожительными: они хвалили компанию, хвалили интервьюера, проявляли энтузиазм, находили и обсуждали общие интересы, улыбались и поддерживали зрительный контакт.



Наименее эффективной оказалась стратегия саморекламы, когда кандидаты рассказывали исключительно о своих способностях и положительном опыте, зонах ответственности, перечисляя свои университетские заслуги.

Хотя многие работодатели и утверждают, что опыт работы и квалификация является наиболее значимыми факторами в выборе кандидатов, однако психологическое исследование говорит о значимости других факторов. Поэтому выбирали кандидатов, основываясь на их способностях поддерживать непринужденную беседу. Это – тактика психологического влияния, прием, который оказывается наиболее выигрышным.

2. Контроль

Интервьюеры часто задают вопросы о том, как Вы имели дело с трудными ситуациями в прошлом. Вы, вероятно, подготовили ответ, но он показывает ли те качества, которые ищет интервьюер? Ответ на этот вопрос дает исследование (Silvester и соавт., 2013). Чтобы психологически грамотно ответить на этот вопрос интервью, необходимо сделать акцент как именно вы управляете трудными ситуациями, и не позволяете управлять вами. Работодатели хотят видеть, что вы готовы брать на себя инициативу самостоятельно. Помните об этом.

3. Психологическая настройка на разговор

Большинство из нас время от времени ведут внутренний диалог с собой, чтобы помочь себя самоорганизовать, собраться и быть более продуктивным. Конечно же, вы читали или слышали про всякие методы самосовершенствования, аутотренинги и пр. Но мы сейчас говорим не о психотехниках, потому что сам по себе психологический метод самовнушения, без должной практики и хорошего наставника, может оказаться бесполезным. Однако исследование психологов (Latham & Budworth, 2006) показывают, что метод психологического самовнушения в контексте прохождения интервью работает и показывает свою эффективность. Вы вполне можете дать себе психологическую установку: «Сейчас я войду в комнату уверенно...» и «Я могу улыбаться и уверенно пожать руку...». Вы можете добавить еще несколько установок перед своим важным собеседованием. Единственное пожелание - не говорите с собой вслух.

4. Психические образы

Если ведущие спортсмены могут успешно использовать психические образы, чтобы улучшить свои спортивные результаты, то почему их нельзя использовать для прохождения собеседования?



В одном исследовании половина участников были проинструктированы представить себя уверенными и расслабленными на предстоящем собеседовании. Когда они это проделали, интервью проходило успешно и они получали работу.

Те, кто использовал ментальные психологические образы, показывали лучшие образы, чем те, кто этого не делал. Первая группа также испытывала меньше стресса и напряжения на самом интервью.

5. Уберите голливудскую неестественную улыбку

Обычно положительный язык тела может помочь произвести хорошее впечатление: улыбка, зрительный контакт, наклон вперед и положение тела. Все это невербальное поведение, как показывали исследования (например, Левин и Фельдман), положительно сказывались на оценках рекрутера и рейтинг кандидата. Тем не менее старайтесь избегать слишком натянутой и фальшивой улыбки. Ложная улыбка во время интервью приводит к обратному эффекту. То же самое может быть верным для всего языка тела, который может оцениваться как лживый.

6. Крепкое «психологическое» рукопожатие

В то время как мы говорим о языке тела, мы не можем не упомянуть о рукопожатии. Трудно предположить, что рукопожатие может как-то отличаться, но это так. Ученые установили в своем исследовании, что хорошее и крепкое рукопожатие действительно оказывает влияние на решение о принятии на работу. Это одинаково справедливо как для мужчин, так и для женщин, причем в случае с женщинами, прием был более эффективным.

7. Подготовьте оправдание, если это требуется

Часто можно услышать советы о том, что при прохождении собеседования необходимо избегать оправданий. Такие советы базируются на том, что вы не должны оправдываться на пробелы в своем опыте, или извиняться за свои недостатки. Это не всегда верно.

Более того некоторое исследование показывают, чтобы Вы не должны были волноваться о своем оправдании, если ситуация требует этого. Когда проблемы или ошибки возникают в моделируемом собеседовании, кандидаты, искренне выражали раскаяние и обещали, что это не повториться вновь, были оценены выше, чем те, кто пытался избежать этого.





8. Будьте искренны в своих слабых чертах

Насколько быть честным при составлении резюме, когда вы знаете, что имеете некоторые недостатки? Учитывая, что симпатия является наиболее важным фактором в собеседованиях, проблема становится острее, когда нужно указать о своих недостатках, не нанеся себе ущерб в симпатии интервьюера.

Ученые проверяли, когда же лучше рассказать о своих недостатках, чтобы не навредить симпатии: в начале или в конце беседы? Они обнаружили, что, когда кто-то был искренен о своих слабостях, с теми, кто их слушал, они в итоге производили больший положительный эффект, чем в тех случаях, когда раскрывали свои слабости в конце. Поэтому будьте искренними в своих недостатках, и уж если решились на это, то делайте в начале вашего разговора.

И совершенно наоборот поступайте, когда речь идет о ваших достоинствах. Все самые значимые достижения и хвастовство поберегите до конца встречи. В таком случае срабатывает психологический эффект памяти. Поэтому окончание интервью должно быть на высокой и положительной ноте про вас.

9. Меньше междометий и слов-паразитов

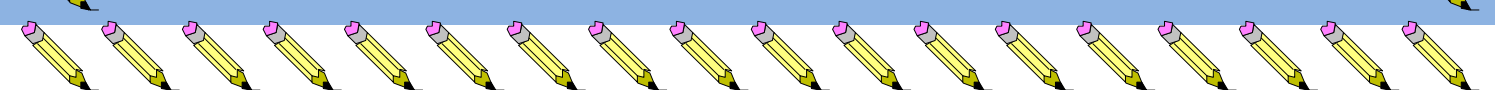
Люди в своей речи часто используют слова-паразиты, и стоят свою речь из предложений, часто употребляя какое-либо из них. В своем исследовании ученые выяснили, что слишком частое употребление таких слов, расценивается как низкий профессионализм. Поэтому шансы, на получение заветной работы, уменьшаются.

10. Будьте уникальны

Вы читали стандартные ответы на стандартные вопросы для интервью. Но действительно ли это мудро, если Вы хотите выделиться из толпы?

Одно недавнее исследование нашло, что интервьюируемые, которые отвечают на стандартные вопросы по-новому, получают значительное преимущество (Roulin и др., 2011). Они сравнили различные типы работы, возрасты и уровни образования, и обнаружили, что оценки интервьюера были выше для тех, кто дал новые и оригинальные ответы. Возможно, это потому, что оригинальные и новые ответы легче запомнить, и легче произвести нужное впечатление.

Помните об этих психологических приемах, когда в следующий раз пойдете на собеседование. Это может вам помочь.





Еще один важный совет, который бы мне хотелось дать: получите несколько уроков коучинга. Это не психотерапия и не психологическая помощь. Целью коучинга служит выработка конкретных поведенческих навыков, которые помогут в вашей жизни.

Коучер может помочь вам научиться демонстрировать «правильный язык тела», научить располагать интервьюера, лучше обобщать ваш опыт и навыки. Исследования психологов (Maurer и др., 2011) показывают, как коучинг может помочь людям лучше проходить интервью при приеме на работу. А в наших условиях важно каждое преимущество.

